

## TÖRÖK ÁDÁM

# A piacra lépési korlátok átalakulása és a világgazdaság kibontakozása

### Kísérlet a kapcsolatteremtésre a piaci szerkezetek elmélete és a nemzetközi kereskedelem története között

„Adj el otthon, vegyél a vásárban!”  
(toszkan közmondás)

---

A piacra lépési korlátok alapfogalomnak számítanak a piaci szerkezetek elméletében, illetve a versenypolitikai ügyek megítélésében. E korlátoknak azonban egyelőre nincs egységesen elfogadott modelljük. Abban sem látszik egyetértés, hogy a különböző belépési korlátok egymásutánja miként hatott a nemzetközi áru- és szolgáltatás piacok egyre gyorsuló, a 20. században pedig – legalábbis Nyugat-Európában – szinte teljessé váló integrációjára. A cikk a belépési korlátok egyik lehetséges modelljéből kiindulva arra tesz kísérletet, hogy a korlátok átalakulásának folyamatát összefüggésbe hozza a nemzetközi kereskedelem fejlődésével. Ábrázolni kívánja azt is, hogy a kereskedelem infrastrukturális feltételeinek jelentős megjavulása és a világgazdasági liberalizáció után olyan fejlődési szakasz rajzolódik ki, amelyben már a különféle, a versenypolitika által csak részben érzékelt és szankcionált vállalati magatartásformák állítják a fő piacra lépési korlátokat.\*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: L10, N70.

---

A piacra lépési korlátok (belépési korlátok, *entry barriers*) a mikroökonómiának és a piaci szerkezetek elemzésének olyan alapfogalma, amelyet mindig megemlítenek az oktatásban, de gyorsan át is lépnek rajta. Látszólag nincs is sok taglalnivaló ezen a fogalomon. A verseny terében ezek a korlátok különítik el egymástól – horizontális és vertikális értelemben egyaránt – az egyes részpiacokat. Magasságuknak pedig döntő szerepe van abban, hogy a piacon már bent lévő (*inkumbens*) szereplők mennyire érezhetik magukat biztonságban a belépésre várakozó konkurenciával szemben, és mennyire van szűkségük védekező stratégiákra.<sup>1</sup>

\* A tanulmány egy korábbi változata a *Szentes Tamás* tiszteletére készült születésnapjára kötötten jelent meg 2003 elején. A szerző köszönettel tartozik a cikk általa nem ismert lektorának hasznos megjegyzéseiért és segítő észrevételeiért, de az esetleg megmaradt hibákért vagy pontatlanságokért maga viseli a felelősséget.

<sup>1</sup> A belépési korlátok fogalmának pontos értelmezéséhez és használatához szükségesnek látszik a *piacra lépés* meghatározása. Szűknek tűnik az a gyakori felfogás (amelyre a cikk lektora hívta fel a figyelmemet), hogy piaci belépésről csak akkor lehet szó, ha ettől ténylegesen megnő az adott termék előállítására alkalmas kapacitások terjedelme. Így ugyanis egy domináns piaci szereplő feldarabolása után is változatlan maradna a piaci struktúra. Értelmezésem szerint piaci belépésről két feltétel együttes fennállása esetén beszélhetünk: 1. a piaci szereplők száma emelkedik, 2. a belépés nyomán az összkínálat megnő, és/vagy szerkezete megváltozik. A gyakorlatban az 1. feltétel megvalósulása szinte mindig együtt jár a 2. feltétel megvalósulásával, azaz „gyenge” megfogalmazásban az 1. feltétel is elegendő lehet.

---

Török Ádám az MTA levelező tagja, a Veszprémi Egyetem és a BMGE egyetemi tanára, a CEU oktatója (e-mail: torokadam@yahoo.com).

A magas belépési korlátokkal és kevés piaci szereplővel jellemezhető piacokon valószínűbb, hogy monopolista jellegű – a versenyt belülről korlátozó – piaci struktúrák fognak kialakulni, mint ott, ahol alacsonyabbak a belépési korlátok, vagy több a piaci szereplő. Különösen érdekesek azok a piaci struktúrák, ahol a belépési korlátok jellege és magassága látszólag ellentétben áll a piaci erőviszonyokkal (mint például „a támadható piacok elmélete” által leírt esetekben). Ezeknél a piaci szerkezeteknél válik különösen fontosná annak vizsgálata, hogy ki állítja a belépési korlátokat.

A nemzetközi piacok integrálódásának kezdeti szakaszaira visszatekintve, meglepő piaci szereplőkre, főleg pedig piacszerkezet-alakító erőkre bukkanhatunk. S ha ezt a piaci integrációs folyamatot sajátos oldalnézetből, a belépési korlátok átalakulását szem előtt tartva tekintjük át, akkor néhány tanulság mellett további munkálatokra ösztönző kutatási hipotéziseket is megfogalmazhatunk.

### A belépési korlátok elméletéről

A piacra lépési korlátok fogalmára több definíció létezik, de ezek között aligha van általánosan elfogadott. Idézzünk mégis egyet: „...olyan termelési költség (a kibocsátás bármely, illetve mindegyik szintje mellett), amelyet a piacra belépni kívánó cégnek kell viselnie, az ott már jelenlévő piaci szereplőnek viszont nem” (Stigler [1968]). Más szerzők – mint Bain [1956], Demsetz [1982] és Caves [1998] – definíciós kísérletei többnyire a belépési korlátok különféle sajátosságaira hívják fel a figyelmet. Mindenekelőtt arra, hogy a szokásosnál magasabb iparági nyereségszint csak akkor nem vonz újabb piaci belépőket, ha ezt belépési korlátok akadályozzák meg.

Egyéb definíciók – a neoklasszikus közgazdaságtan szellemében – azt hangsúlyozzák, hogy a belépési korlátokat a verseny hosszabb távon általában megszünteti, illetve ésszerű szintre szorítja le. Kivételt ebben a felfogásban azok az esetek jelentenek, amikor a korlátokat az állami akarat tartja fenn.

A belépési korlátok kiinduló definíciójaként a Stigler-féle meghatározás feltétlenül elfogadható. Annyival azonban talán célszerű kiegészíteni, hogy itt nem feltétlenül költségkorlátról van szó. Lehet ugyanis a megcélzott piachoz való hozzáférésnek olyan természetes vagy adminisztratív akadálya (például egy folyami híd hiánya ott, ahol kompsincs, vagy egy állami importtilalom), amelyet semmilyen többletköltség vállalásával sem lehet leküzdeni.

A piacra lépési korlátok fogalmának fejlődésében a hatvanas évektől ugyanaz az elágazás figyelhető meg, amely a mikroökómia és a tágabb értelemben vett vállalati gazdaságtan több más fogalmának, illetve koncepciójának az átalakulásában is. Az egyik irány a kifejezetten elméleti igényű, világosabb, de sterilebb *közgazdasági* interpretáció volt, a másik pedig az *üzleti* gyakorlathoz jobban alkalmazkodó, ugyanakkor az elmélettől távolabb álló és a pontos rendszerezés igényét is kevésbé szem előtt tartó „stratégiai menedzsment”-felfogás. Az első irányban mindenekelőtt a piaci struktúrák, a másodikban pedig a vállalati cselekvési lehetőségek mélyebb megértésének az igénye vezérelte a gondolkodást és a kutatást.

A két irány között néhány tekintetben alapvető nézetkülönbség is kialakult. Az első irány szerint például a versenytársak között nem értelmezhetők a belépési korlátok. A második irány egyes képviselői azonban a *termékdifferenciálást* is belépési korlátnak tekintik (például Porter [1990]). E felfogás fő – inkább gyakorlati, mint elméleti – oka az, hogy az erős versenykényszer mellett működő modern gazdaságok piaci szereplői gyakran a termékeik technikai paraméterein jóval túlmenő mértékben is e termékek megkülönböztetésére töreksznek a versenytársak kínálatától.

A belépéskorlát-jelleget ezekben az esetekben az jelenti, hogy a fogyasztó bizonyos

termékeket kizár az általa számításba vett kínálatból. Még akkor is, ha az általa végül választott termék valójában csaknem teljesen pontos helyettesítője azoknak, amelyeket a gyártók és a hirdetőik jól sikerült termékdifferenciálási stratégiája miatt nem kívánt figyelembe venni. A belépési korlátoknak ezt az igen tág értelmezését nevezhetjük marketing-alapúnak is, hiszen kétségtelenül sok szubjektív, csak a fogyasztói magatartás alapos vizsgálatával megragadható elemet tartalmaz.

Nézzünk most egy-egy példát a két irányra úgy, hogy azután egy harmadikon haladjunk tovább! A *közgazdaságtan* egyik jellegzetes belépéskorlát-felosztási rendszerében mindössze kétfajta korlát létezik: természetes és mesterséges, illetve strukturális és stratégiai jellegű korlátok (Lipczynski–Wilson [2001] 141. o.). A két korlátpáros tartalmilag nem tér el egymástól. A természetes, illetve strukturális belépési korlátok a piaci szereplők akaratától függetlenül léteznek, a mesterséges és a stratégiai korlátok pedig a piac működését befolyásolni kívánó emberi szándék eredményei. A két, egymáshoz tartalmilag hasonló „dichotóm” belépéskorlát-modellt egy finomabb harmadikban egyesíthetjük (Kühn–Seabright–Smith [1992]). Itt már a belépési korlátok három fajtája szerepel: 1. természetes, 2. mesterséges, 3. stratégiai belépési korlátok. A további elemzésben erre a modellre támaszkodunk.

Ebben a megközelítésben a különbségtétel egyszerűvé válik, mert azon alapszik, hogy valójában ki is állítja a belépési korlátokat. Az 1. esetben a *természet*, a 2. esetben a *piacra lépés jogi szabályozója* (szinte minden esetben az állam, pontosabban a piacműködést felügyelő közhatalom), a 3. esetben pedig maguk a *piaci szereplők* saját versenyképességük fenntartása érdekében. Némi kitérő után beláthatjuk azt, hogy ez a hármas felosztás valójában a piaci belépési korlátok történeti fejlődésének a sémáját is jól megalkotja.

A kitérőre azért van szükség, mert a piacra lépési korlátok fenti, elméleti ihletésű közgazdaságtani sémáját a szakirodalom egy része a gyakorlat szempontjából lényegében irrelevánsnak tekinti. Valóban, a vállalatvezetői döntésekhez sokkal inkább azok a gyakorlatiasan megfogalmazott és sokrétűen csoportosított belépéskorlát-típusok adhatnak alapot, amelyekből pontosan látszanak a lehetséges versenytársak elleni védekezés, illetve küzdelem konkrét eszközei. Ilyen, az üzleti oktatásban széles körben elterjedt csoportosítást adott a belépési korlátokra a nyolcvanas évek végén Michael Porter:<sup>2</sup>

1. méretgazdaságosság (*economies of scale*) – amikor a piacra lépésre készülő versenytárs a kisebb sorozatnagyság miatt nem tud eléggé hatékonyan termelni;

2. termékdifferenciálás – amikor a vevők a már bent lévő piaci szereplő termékét már jól ismerik, meg vannak vele elégedve, és legfőlegbb csak jóval alacsonyabb ár mellett látnák értelmét az új termékhez való átpártolásnak;

3. túlzott túlkeigény – amikor a piacra lépés feltétele egy nagy és kockázatos beruházás megvalósítása;

4. az új termék bevezetésének egyszeri beruházási és képzési igénye (*switching costs*);

5. az elosztási csatornához való hozzáférés hiánya – amikor az új piacon való megjelenést a vásárlókhöz való eljutás technikai feltételeinek a hiánya akadályozza;

6. mérettől független költséghátrányok – ide tartoznak a rossz fekvésű (például távoli) telephelyek, az állami támogatás hiánya, az adott technológia kezelésének gyenge képessége, azaz többféle olyan versenyhátrány, amellyel az új piacon való megjelenéskor számolni kell attól függetlenül, hogy a belépni kívánó piaci szereplő egyébként képes elérni a gazdaságos sorozatnagyságot és leszorítani a termelési költségeket;

7. kormányzati politika – itt számos olyan tényező ronthatja az új piaci szereplő versenyképességét, amely a kormányzat kifejezett szándékából, tehát protekcionista alapon védi az inkumbens szereplő pozícióit.

<sup>2</sup> Sémáját Moore [2001] (37–39. o.) értelmezését és értékelését felhasználva ismertetjük.

A felsorolt tényezők világosabb sémában való összefoglalásával, a tényezők számának a csökkentésével talán meg lehetne próbálkozni, de itt és most nem érdemes. A Porter-féle felosztás gyakorlati haszna és relevanciája kétségtelen, de még ebből a hosszas felsorolásból is hiányzik a modern piacszerkezet-gazdaságtan (*Theory of Industrial Organization*) több, meglehetősen konkrétan megfogalmazott belépéskorlát-fajtája.

Ilyen például a *hirdetés*, amelynek belépést korlátozó funkciója éppen az, hogy mesterségesen – legalábbis a megcélzott fogyasztók szemében – növeli a termékdifferenciálás fokát, azaz a fogyasztói döntésnek a hirdető piaci szereplő számára fontos szempontjait próbálja előtérbe állítani, illetve termékdifferenciáló tényezőként megjeleníteni (Carlton–Perloff [2000] 451–452. o.).<sup>3</sup> További sajátos belépési korlátot jelentenek az „elsüllyedt költségek”,<sup>4</sup> amelyek a piaci jelenlét feltételei, de a piacról való kilépéskor – és értelemszerűen a sikertelen belépés esetében – nem, vagy csak részben szerezhetők vissza (Sutton [1991]).

Térjünk tehát vissza az egyszerű hármas felosztáshoz! Ebből egyébként szinte az összes eddig érintett belépési korlát levezethető, és magam is ezt a sémát tartom a legvilágosabbnak és az általánosan leginkább elfogadhatónak.

### Természet–állam–vállalat

A *természetes* belépési korlátok legnagyobb része a piacok fizikai elérhetőségével kapcsolatos.<sup>5</sup> A piacra lépésnek a természetes belépési korlátok leküzdésével kapcsolatos költségei döntő részben szállítási költségek. A szakirodalomban találkozni a természetes belépési korlátok olyan kiterjedt, de erőltetettnek tűnő értelmezésével is, amely a műszaki fejlődésnek az egyes piaci szereplők számára eltérő határait, az egyes szereplők eltérő fejlesztési lehetőségeit is ilyen korlátoknak tekinti. Ezt a nézetet azonban – itt nem vitatva, bár nem is elismerve létjogosultságát – a további gondolatmenetben figyelmen kívül hagyhatjuk.

A *mesterséges* belépési korlátok többségét a kereskedelempolitika, tágabb értelemben a kormányzati politika állítja. Kézenfekvő módon ilyen korlátok a vámok, a mennyiségi korlátozások, valamint minden olyan költségelem, amelynek viselése a bekerülés feltétele valamely földrajzi piacra.<sup>6</sup>

Ezzel kapcsolatban érdemes felidézni, hogy az Európai Közösség 1985-ös fehér könyve (az úgynevezett Cockfield-jelentés) az integráción belüli tényleges szabadkereskedelem akadályait fizikai, adminisztratív és fiskális korlátokra osztotta fel. Ebben a felosztásban az adminisztratív akadályok felelnek meg a mesterséges belépési korlátoknak. Ez a fehér könyv alapozta meg az Egységes Európai Piac szakmai előkészítését (Török [1986]).

A *stratégiai* belépési korlátok meghatározása a legnehezebb. Van olyan egyszerű definíció, amely szerint stratégiai belépési korlát mindaz, amely nem természetes és nem is mesterséges korlát (Kühn–Seabright–Smith [1992]).

<sup>3</sup> Persze a hirdetést a termékdifferenciálás alesetének is tekinthetjük, akkor pedig nem minősül önálló belépési korlátnak a korlátok „üzleti” sémájában sem.

<sup>4</sup> *Sunk costs*, saját magyarázatomban „láthatatlan beruházások”.

<sup>5</sup> Fernand Braudel szerint a nyugat-európai gazdaságfejlődés fő akadályai a 16. századig a túlságosan kiterjedt tér volt, míg a modern gazdaságok egy része éppenséggel ennek hiányától szenved (Braudel [1990b] 9–10. o.).

<sup>6</sup> Ezek közé tartozik például az is, ha a vámhatár látszólag költségmentesen léphető át (például szabadkereskedelmi övezeten belül), de a határállomás kis kapacitása vagy más okok miatt a szállító járművek költséges állásidőre kényszerülnek, illetve olyan dokumentumok bemutatása szükséges a vámmentesség igazolásához, amelyek megszerzése ugyancsak költséggel jár. Ebben az értelemben mesterséges belépési korlátnak tekinthetjük mindazt a tranzakciós költséget, amely azzal kapcsolatban merül fel, hogy *vámhatár* egyáltalán létezik.

Ez a látszólag kissé ironikus vagy komolytalan meghatározás valójában szilárd szakmai alapon áll. Azt fejezi ki ugyanis, hogy a stratégiai belépési korlátok magatartási jellegűek, azaz a piaci szereplők állítják fel őket egymással szemben. Piaczavaró, illetve versenykorlátozó hatásuk gyakran kétségtelen, ám sokkal ritkábban mutatható ki. A stratégiai korlátok közé tartoznak a „ragadozó” vagy „felfaló” (*predatory*) piaci magatartásformák, ide sorolható a korábban említett hirdetés, a műszaki fejlesztés, illetve – valóban hosszabb távra szóló, tehát „stratégiai” jelleggel – az „elsüllyedt költségek” is.

A stratégiai korlátok néhány közös vonás alapján tehetők egy csoportba. E közös vonások közül talán a legfontosabb, hogy a piaci szereplők – vállalatok – itt nem termelési költségeik csökkentésével vagy termékeik paramétereinek *rövid távú* megjavításával próbálják javítani versenyképességüket, hanem közvetlenül vagy közvetett módon versenytársaik versenyképességének rontására törekcszenek.

Eppen ezen a ponton lehet vitába szállni azzal az állásponttal, amely a nemzetközi gazdaságtan elfogadott elméleteire hivatkozva tagadja a versenyképesség-fogalom létjogosultságát. Ezt teszi például Krugman és Obstfeld, akik Lester Thurow 1992-es könyvét állítják a célkeresztbe a versenyképesség fogalmának általános bírálatakor (*Krugman–Obstfeld* [2000] 275–276. o.). Véleményük szerint a nemzetközi kereskedelem nem zérus összegű játék, mint a háború, hanem pozitív összegű játék (a külkereskedelem klasszikus és neoklasszikus elméletei alapján), ahol a felek együttműködése mindkettejük pozícióját javíthatja. Kérdés persze, hogy ez az együttműködés esetleg nem ütközne-e kartelljogi szabályokba, ezt azonban nem lehet eleve feltételezni.<sup>7</sup>

Ettől függetlenül is azonban valamiképpen mérni kell a vállalatok és a nemzetgazdaságok piaci szereplésének hatékonyságát, a piac által elfogadott termelés és értékesítés költségeinek a megfelelő piaci teljesítmény általi megtérülését. Gazdaságpolitikai és vállalati igény van használható versenyképesség-fogalom és -mérési módszerek iránt akkor is, ha az elmélet ennek az igénynek egyelőre nem tud maradéktalanul megfelelni. A nemzetgazdaságok sokszor nemcsak termelési költségeik csökkentésével és exportkínálatuk szerkezetének javításával, hanem *adminisztratív korlátok* állításával is javítani próbálják versenyképességüket. A világsiaci versenyben részt vevő vállalatokra ez annyi módosítással igaz, hogy az ő versenyképesség-javítási eszköztárukban már a *stratégiai korlátok* állítása egészíti ki a költségek csökkentésére és a kínálat minőségének vagy szerkezetének a megjavítására irányuló törekvéseket. Az állam és a vállalat versenyképesség-javító stratégiájának szokásos iránya *a termelés és a piac*, de a konkurens versenyhelyeinek a közvetlen rontása is a stratégia része lehet.

A stratégiai belépési korlátok másik gyakori közös jellemzője, hogy azért állítják őket a piaci szereplők, mert versenyképességük ilyen nem kooperatív módon való megőrzését már nem segítik a természetes vagy a mesterséges belépési korlátok. Feltételezhető, hogy – hosszabb, de itt szűkségképpen vázlatos – történeti áttekintésben a belépési korlátok cserélődése valamiképpen követi a piacok integrációját, azaz a piaci szereplők, illetve a kínálati és a keresleti oldal közötti, korántsem csak fizikai távolság csökkenését.

### **A belépési korlátok és a piacok történeti átalakulása**

A távolsági kereskedelem kialakulását a történelem első időszakaiban elsősorban természetes korlátok hátráltatták. A természetes korlátok létezése eleve megghiúsítja a kereskedelmet, adminisztratív, főleg pedig stratégiai korlátokat pedig csak akkor érdemes állítani, ha már létező vagy legalább kialakulóban lévő kereskedelmi kapcsolatokat kívánunk befolyásolni.

<sup>7</sup> Erre a tanulmány lektora hívta fel a figyelmemet.

### *A természetes korlátok kora*

Az ókorban és a korai középkorban a Földközi-tenger medencéjében alakultak ki a távolsági kereskedelem korszerűbb formái. A távolságok mint természetes piacra lépési korlátok leküzdését a hajózás fejlődése sokkal hamarabb tette lehetővé, mint a szárazföldi szállítás modernizálódása. Max Weber szerint a szárazföldön a 13. századig igen korlátozott és drága volt a szállítás, hatékony karavánkereskedelem csak Keleten és Afrika belsejében alakult ki (Weber [1979] 166. o.). A tengeri kereskedelem az ókori élelmszer-ellátásban kulcsszerepet kapott, a görögök fennmaradása és szabadsága ettől az útvonaltól függött (Mollat du Jourdin [1996] 53. o.).

Mindez nem jelenti azt, hogy az ókori vagy a kora középkori kereskedelemben ne ismerték volna a mesterséges piacra lépési korlátokat. Vámok már a rómaiaknál is voltak, de ezek nem fejlődtek, és szinte változatlan formában maradtak fenn a Római Birodalom jobban szervezett utódállamaiban. Például a Karolingoknál, ahol a Római Birodalom idején kialakult helyeken és formákban szedték a vámokat. Ezek kifejezetten fiskális jellegűek voltak, annyira, hogy a remélt bevétel érdekében akár a személyes úti holmit is megvámolták (Halphen 1979] 160–161. o.).

A tengeri kereskedelem persze elsősorban csak a part menti útvonalakon folyhatott, hiszen a megfelelő hosszú járatú tengeri hajókat – a karavellákat – a portugálok csak a 15. században fejlesztették ki (Favier [1994] 323. o.). Mivel a kisebb méretű hajók csak rövidebb utat tudtak megtenni, gyakori kikötésre kényszerültek. Ezek a pontokon alakultak ki a kikötők, akárcsak a kereskedőfalvak a szárazföldi útvonalak napi megállóhelyein (Braudel [1990a] 125. o.). Sok esetben később ezeken a – természetes piacra lépési korlátok átlépését szolgáló – pontokon jöttek létre a vámszedőhelyek, azaz a mesterséges belépési korlátokat megtestesítő földrajzi pontok.

A középkor végéig szembevetendő volt a tengerpart melletti városok sokkal gyorsabb fejlődése az akárcsak néhány kilométerrel beljebb fekvő településekhez képest, hiszen az utóbbiak számára már kis szárazföldi távolság is számottevő piacra lépési korlátot jelentett. A tengerparti fekvésből azonban komoly hátrányok is származhattak.

*Feltűnő a tengeri kereskedelem jelentős visszaesése a 7–8. században.* A gazdaságtörténet erre több gazdaságon kívüli okot említ. Az egyik az iszlám térnyerése a Földközi-tenger nyugati medencéjében,<sup>8</sup> a másik pedig a kalózkodás elterjedése. Nemritkán még az is megtörténik, hogy – megfelelő zsákmányt észlelve – kereskedelmi hajók alakulnak át pillanatok alatt kalózhajókká, különösen, ha a jól megválasztott áldozat miatt hazatérniük után uralkodójuktól még dicséretet is várhatnak.<sup>9</sup>

Fernand Braudel éppenséggel a tengeri kalózkodást említi az egyik olyan okként, amely miatt Franciaország a mai földrajzi keretek között jött létre. Szerinte ugyanis a 9. századtól, a tengeri kereskedelem visszaszorulása miatt a régi Gallia természetes határai között integrálódott az a gazdasági tér, amelyből később a francia gazdaság kialakult (Braudel [1987a] 87. o.).

A földközi-tengeri kereskedelem visszaesése tehát nemcsak természetes piacra lépési korlátokkal hozható összefüggésbe, hanem sajátságos – a hagyományos közgazdaságtanban ilyen formában nem tárgyalt – „stratégiai” korlátokkal is.<sup>10</sup>

<sup>8</sup> Henri Pirenne hivatkozik erre az okra (Pirenne [1983] 44. o.), de véleményét mások erősen túlzónak tekintik (Mollat du Jourdin [1996] 53. o.).

<sup>9</sup> Ez sokkal később, a 16. század második felében odáig fajult, hogy a kalózkodás szinte az állami politika rangjára emelkedett. Mégpedig az Erzsébet-kori Angliában, ahol Sir Francis Drake kalózkodással tette tönkre a spanyolok tengeri kereskedelmét és gyarmati szállításait.

<sup>10</sup> Valóban a stratégiai belépési korlátok sajátos fajtajának nevezhetjük azokat, amelyeket nem más piaci szereplők állítanak fel, hanem olyan politikai erők, amelyek ezzel más piaci szereplők megjelenését kívánják elősegíteni.

Az Európán belüli tengeri kereskedelem mindenestre ott éled újjá, ahol nem kell tartani egyik új akadálytól sem. Ez a kontinens északi peremvidéke, ahol a Hanza-kereskedelem volumene az ezredforduló után eléri, sőt meghaladja a mediterrán forgalmát. A 13. században – a tengeri kereskedelemnek köszönhetően – a német tengerparti városok jóléte nagyobb volt, mint a Rajna mentieké, pedig az utóbbiak honosították meg Németországban a városi civilizációt (*Pirenne* [1983] 228–229. o.).

Noha a Földközi-tenger a 16. századra ismét aránylag biztonságos „keresztény tóvá” vált,<sup>11</sup> a kereskedő nemzetek közül azok tudnak folyamatosan prosperálni, amelyek kilépnek a mediterrán medence keretei közül. Az egyik útvonal a bizonytalan, kockázatos, de nagy haszonnal kecsegtető távol-keleti távolsági kereskedelem (elsősorban a Selyem-út) volt, amelyen az Atlanti-óceántól elzárt velenceiek és genovaiak építettek ki kapcsolatokat, a másik az óceáni terjeszkedés.

Az utóbbiban a portugálok jártak élen, eleinte azért, hogy Afrika felé megkerüljék a Selyemút igen jelentős természetes és mesterséges belépési korlátait. Ők a Tengerész Henrik herceg által megteremtett hajózási tudás és kultúra révén a 15. század közepe és az 1510-es évek között feltárták a Kanári-szigetek (illetve a mai Marokkó déli része) és a kínai partvidék közötti szállítási útvonalakat.<sup>12</sup> Persze itt is jelentős természetes, sőt – meglepő módon – stratégiai piacra lépési korlátokba kellett ütközniük.

A 16. század közepén a velenceiek vissza akarták terelni a keleti fűszerkereskedelmet a Vörös-tengerre,<sup>13</sup> ezért elhíresztelték, hogy az óceáni portugál útvonalon a hosszú szállítási idő miatt romlik a fűszerek minősége (*Braudel* [1990b] 233. o.). Ebben valószínűleg volt valami igazság, mindenestre a késő 20. századi piacelméleti szakirodalomban is találkoztunk olyan stratégiai belépési korlátokkal, amelyek a „tisztességtelen verseny” fogalomkörébe tartoznak, és a versenypolitika így is kezeli őket.<sup>14</sup>

A szárazföldi kereskedelem fellendülése Európában a 12–13. században kezdődött, és a forgalom bővülése az első időben itt is a természetes belépési korlátoktól, mindenképp a távolságtól függött. Ezért, valamint a fejlettebb s a háborúktól hosszabb időn át megkímélt nyugat-európai területeken az ugyanebben az időszakban megkezdődött népességrobbanás miatt<sup>15</sup> először az északolasz és délnémet területek váltak a szárazföldi kereskedelem gócpontjaivá. Később a tengeri kereskedelemben is főszereplő, ugyanakkor sűrűn lakott Németalföld, majd Anglia belső területein is kibontakozott a kereskedelem. Ezt a természetes korlátok csökkentésével a csatornák (mint vízi utak) hálózata is

<sup>11</sup> Fernand Braudel kifejezése (*Braudel* [1990c] 12. o.). A szerző azonban maga is írja, hogy ez nem volt egyenes folyamat: a 12. század végére a Földközi-tenger aránylag biztonságossá vált, de a török flotta megerősödése miatt a 15. század végére ismét megnőtt a mediterrán hajózás kockázata. A hajózás biztonsága csak az 1571-es lepantói tengeri csata, a Don Juan de Austria vezette európai szövetséges hajóhad győzelme után állt helyre.

<sup>12</sup> A tengeri földrajzi felfedezések a 15. században, Tengerész Henrik szervezőmunkája nyomán gyorsultak fel. Az első európai hajósok a 14. század első évtizedeiben jutottak el a Kanári-szigetekre, de jó ideig nem tudták pontosan leírni őket, sőt, sokáig más „titokzatos szigeteket” is kerestek a közelben. Több mint száz év kellett ahhoz, hogy a portugál felfedezők tovább merjenek indulni dél felé a Kanári-szigetektől (*Albuquerque* [1989] IV/2. fejezet).

<sup>13</sup> Ez az útvonal az arabok és a velenceiek együttműködésével létrejött kompromisszumos megoldás volt a tisztán szárazföldi Selyemút és az Afrikát megkerülő tisztán tengeri portugál útvonal között.

<sup>14</sup> Erre bőséges példaanyaggal szolgál *Scherer-Ross* [1990] (392–393. o.). A tisztességtelen verseny szabályozása azonban általában nem a szabályozóra (a versenyhatóságra), hanem a sértett vagy károsult félre bízta a jogorvoslat kezdeményezését. Az úgynevezett ragadozó vagy felfaló piaci magatartásformákat a mai szakirodalom három fő csoportra bontja: 1. ragadozó árképzés, 2. a kormányzati (jogi) szabályozással való visszaélés, 3. az értékesítési csatornák tönkretétele. Elemzésüket lásd *Török* [1999] 80. o.

<sup>15</sup> Az átlagos élethez megnövekedéséből és a halandósági ráták csökkenéséből eredő demográfiai robbanásra a cikk lektora hívta fel figyelmemet. Fernand Braudel egyenesen 100 százalékos népességrobbanásról beszél a 16. század folyamán a Földközi-tenger nyugati medencéjében (*Braudel* [1990b] 63. o.).

segítette. Különösen azonban az, hogy ezeken a területeken a természetes korlátok helyébe nem léptek adminisztratív korlátok. A belső és a külső vámok is alacsonyabbak, illetve ritkábbak voltak (Vries [1995] 95. o.).

A kereskedelem természetes korlátai Európa nyugati részén a 20. század végére igen alacsony szintre csökkentek, és lényegében már csak a szállítás szokásos költségeiben jelennek meg. A kereskedelem áruszerkezetében a magas fajlagos értékű termékek súlyának növekedése, sőt, a dematerializált termékek kereskedelmének kibontakozása még tovább csökkenti ezeket a korlátokat.<sup>16</sup>

### Az adminisztratív (mesterséges) korlátok kora

A természetes korlátok gyors lebontásának első időszakában azonban Európa belső kontinentális területein még az adminisztratív vagy mesterséges korlátok szaporodása lassította a szárazföldi kereskedelem kibontakozását. Az apró politikai egységek sok évszázados egymás mellett élése éppen az egyébként dinamikusan fejlődő német és olasz területekre volt jellemző.<sup>17</sup> A korai közgazdaságtan sokáig elsősorban hadvezéreként és a területgyarapításban érdekelt földbirtokosokként, nem pedig a gazdaságfejlődés szervezőiként tekintett a kontinens uralkodóira – egészen a 18. század közepéig (Schumpeter [1954] 144. o.).<sup>18</sup> A szárazföldi útvonalak mellé vámállomások, árumegállító helyek települtek, és az egyes országok a nemzetállamok kialakulásáig – sőt, Franciaország esetében például jóval tovább, a 19. század első feléig – általában nem is voltak egységes vámterületek.

A tengeri kereskedelem korszerűsödése és a szárazföldi szállítási útvonalak kiépülése a középkorban és az újkor első részében csökkentette a kereskedelem természetes korlátait a tömeges árucserre kialakulásához szükséges mértékre Nyugat-Európa legtöbb országában. Évszázadokkal később, tulajdonképpen csak a 20. században kezdődött meg a nemzetközi kereskedelem liberalizálódásával a piacra lépési korlátok átrendeződésének második szakasza.

A folyamat fázisai sokkal gyorsabban követték egymást az Újvilágban. Az úgynevezett telepes országokban (Egyesült Államok, Kanada, Ausztrália, kisebb mértékben Dél-Afrika és Argentína) a gazdasági fejlődés kezdeti motorjának sokáig a nagy vasútépítéseket tekintették. Ez volt az úgynevezett *új gazdaságtörténet*, illetve *kliometria* egyik fő tézise, bár ezt a hetvenes-nyolcvanas években többen cáfolni próbálták (Bourdé-Martin [1983] 212. o.; Ránki [1983] 71–76. o.). Az észak-amerikai országokban az 1800-as évek végén még az egységes belföldi piac kiépülésének a természetes korlátait próbálták megszüntetni, mivel pedig a belföldi piacokon nem voltak adminisztratív korlátok, a korai amerikai és kanadai versenypolitika már a 20. század elején felvette a harcát a stratégiai korlátok ellen. Ezekben az országokban az importversennyel szembeni természetes korlátok megszüntetése olyan gyorsan ment, hogy sokszor az importhelyettesítő iparágak egyébként általában gazdaságos kapacitásai sem tudtak kiépülni (Caves [1987] 158. o.).

<sup>16</sup> Barbara Dluhosch hívja fel a figyelmet arra, hogy az Európai Unió belső kereskedelmében nemcsak a fajlagos szállítási költségek csökkennek (tehát a gazdasági tér zsugorodik), hanem bizonyos termékek esetében, például a szoftvereknél a szállítási költségek már szinte el is tűnnek. Igaz, ezzel párhuzamosan megnövekednek a piaci szereplők kommunikációs kiadásai (Dluhosch [2000] 3. fejezet). Ezzel kapcsolatos kérdés: elválaszthatók-e vajon egy szoftverexportőr szállítási és kommunikációs költségei?

<sup>17</sup> Gondoljunk itt arra, hogy az egységes német gazdaság fejlődésének milyen nagy lökést adott a *Zollverein* (vámunió) megalakulása 1833-ban, jóval az 1871-es német egyesítés előtt, Olaszország pedig rögtön az ország megteremtésekor, 1859-ben kialakította egységes vámterületét (Heller [1947] 115. o.).

<sup>18</sup> Fontos kivételnek tekinthetjük Nagy Katalin cárnőt, akinek az idejében az oroszok politikai nyomással próbálták megnyitni a Nyugat kapuit exportjuk előtt (Braudel [1987b] 308–309. o.).



Európában már lejátszódott egy általános importliberalizációs, főleg vámcsökkentési hullám az 1860-as években (*Trebilcock–Howse* [1995] 18. o.), de ennek hamarosan véget vetett a Bismarck által 1879-ben kezdeményezett átfogó német vámemelés és az erre adott válasz Nyugat-Európa legtöbb országában. A 19. század végétől a nemzetközi kereskedelem mesterséges korlátai egyértelműen emelkedtek. Az első világháború után Európa legnagyobb részében általános volt a védővámok drasztikus emelése. Hiába alakult ki politikai konszenzus 1927-ben a Népszövetség genfi konferenciáján arról, hogy a vámfalakat néhány év alatt fokozatosan leépítik, az 1931-es értékeléskor kiderült, hogy egyetlen ország sem tartotta be vállalását (*Berend* [1982] 225. o.).

A húszas években a vesztes országok nemzeti valutáinak elértéktelenedése további mesterséges belépési korlát volt. Amikor pedig a valuták megszilárdultak, több európai – különösen közép-kelet-európai – országban olyan új vámtarifákat vezettek be, amelyek több tíz százalékponttal növelték meg az import vámterheit (*Berend–Ránki* [1976] 296–298. o.). Igaz, ezt sokszor inkább csak alkuszköznek szánták, hogy legyen miből engedni a másik féltől kért vámcsökkentések fejében (az utóbbiak persze többnyire nem következtek be). A térség külkereskedelmét azonban legalább a második világháború végéig erős nemzeti elzárkózás jellemezte.<sup>19</sup>

A nemzetközi kereskedelem liberalizálódása a második világháború után vett lendületet az Általános Vámtarifa- és Kereskedelmi Egyezményen (GATT) belüli jelentős vámcsökkentésekkel. A fejlett ipari országok átlagos importvámszintje körülbelül 50 százalékról a kilencvenes évek elejére mintegy egytizedére csökkent (*Török* [1995] 47. o.).<sup>20</sup> Ebben benne van, hogy közben több jelentős világgazdasági súlyú régióban – mindenekelőtt az Európai Közösségekben – kialakult a teljes belső szabadkereskedelem. Ugyanakkor az OECD elődje, az OEEC munkálkodásának köszönhetően a nemzetközi kereskedelem korlátozásainak rendszere sokkal áttekinthetőbbé is vált, kivált a fejlett országokban. A mennyiségi korlátozások legnagyobb részét az OEEC tagországokban már az ötvenes évek elejére megszüntették (*van der Wee* [1986] 322–323. o.).

A GATT-ot részben felváltó, illetve profilját kibővítő Világkereskedelmi Szervezet (WTO) rendszerében a fejlett országok importvámszintje tovább csökkent, és 2002-ben átlagosan csupán néhány százalék. A 21. század elején azonban már nem tapasztalható a mesterséges belépési korlátok ugyanolyan folyamatos, akár lineárisnak is mondható lebontása, mint ahogy azt – igaz, sokkal hosszabb időszakban, több évszázad alatt – a természetes belépési korlátoknál meg lehetett figyelni. A folyamat nem szakadt meg, csak szerkezete átalakult, és egyre inkább olyan jeleket mutat, amelyek már „a stratégiai korlátok korát” vetítik előre.

Az átlagos vámszint ma már kevésbé jelzi jól a mesterséges belépési korlátok piacvédő hatását, mint akár a nyolcvanas években. A fejlett országok vámrendszere nem annyira kiegyenlített szerkezetű, mint régebben, a legtöbb termék zérus vagy minimális vámszintje mellett a többnyire fejlődő országokból importált mezőgazdasági termékek, élelmiszerek, könnyűipari termékek és egyes közepes technológiai szintű iparcikkek vámterhelése jóval nagyobb a korábinál.<sup>21</sup> Az UNCTAD elemzése szerint a vámrendszereknek

<sup>19</sup> A KGST-kereskedelemmel foglalkozó szakirodalomban – különösen Magyarországon és a hetvenes-nyolcvanas években – a KGST-t egyre inkább a regionális kereskedelempolitikai elzárkózás eszközeként is ábrázolták. Gondolatmenetünk szempontjából azonban a második világháború utáni általános külkereskedelmi liberalizálás alóli kelet-európai kivétel aligha bír különösebben nagy jelentőséggel.

<sup>20</sup> Közben egyes liberalizálási lépések különösen jelentős egyszeri vámcsökkentéseket hoztak. Az 1967-es Kennedy-vámforduló például átlagosan a felére csökkentette a legtöbb, fejlett országok által importált iparcikk vámját (*Krugman–Obstfeld* [2000] 237. o.).

<sup>21</sup> Ezt nevezik „vámcsúcsoknak” (*tariff peaks*). Részletesebben lásd *UNCTAD* ([2002] 197. o.).

ez a szerkezeti átrendeződése részben a munkaerő-intenzív ipari tevékenységek külföldre településével szembeni gazdaságpolitikai reakció (UNCTAD [2002] 197–198. o.).

Hozzátehetjük, hogy ezt a választ valószínűleg két, csak részben összefüggő szándék mozgatja. Az egyik a kormányok törekvése a munkanélküliség csökkentésére,<sup>22</sup> a másik az egyelőre belföldön maradt, és a magas munkaerőköltségek miatt versenyképesség-romlással küzdő versenytársak nyomása arra, hogy a kormányzat legalább a vámok emelésével enyhítse versenyhátrányukat. Ide tartozik, hogy az iparkitepülés elleni érvek között gyakran szerepel – főleg egyes délkelet-ázsiai országokat illetően – az Európában megengedhetetlen munkavégzési körülmények (gyermekmunka, rabmunka, napi 12 órás vagy hosszabb munkaidő) mint illegális versenyelőny megemlítése. Ez az ellenérv kétségtelenül teljesen megalapozott, de sokszor erkölcsi köntösben jelenik meg akkor is, amikor valójában kizárólag versenyképességi céllal hivatkoznak rá.

Az utóbbi években a fejlett országokban megszorodtak a dömpingellenes eljárások és a kiegyenlítő vámok is a fejlődő országokból származó iparcikkimport belépési korlátainak növelése érdekében.<sup>23</sup> Ezek a belépési korlátok látszólag kereskedelempolitikai jellegűek, ezért a mesterséges belépési korlátok közé sorolhatjuk őket. Közlelebbről nézve azonban a stratégiaikorlát-jellegük is meglehetősen erős, és ezt két érveléssel lehet alátámasztani.

1. A dömpingellenes eljárások hivatkozási alapja hasonló ahhoz, amit a versenypolitikában a piaci erőfölénnyel való visszaélés eseteinél szoktak megállapítani. Mindkét esetben a szokatlanul alacsony eladási ár zavarja a piacot, és a visszaélés akkor bizonyítható, ha ez az alacsony ár közgazdaságilag nem megalapozott.<sup>24</sup> Az egyik lényeges különbség az, hogy dömpingellenes eljárást csak importtal szemben lehet kezdeményezni, az erőfölénnyel való visszaélés megállapításánál viszont nem számít a termék eredete. A másik különbség pedig, hogy a dömpingellenes eljárásban nem érdekes a termék belföldi piacának struktúrája, a piaci erőfölény viszont csak bizonyos piaci erő (ezen belül piaci részarány) fölött állapítható meg.

2. A dömpingellenes eljárás kormánydöntésen alapul, így tehát látszólag a mesterséges belépési korlátok közé tartozik. Megindítását azonban valójában többnyire a belföldi piaci pozícióikat féltő vállalkozások kezdeményezik, így ennek a korlátnak stratégiai jellege is van, pontosabban egyfajta „stratégiai ellenkorlátnak” tekinthetjük. A piaci erőfölénnyel való visszaélés ezzel szemben maga tekinthető olyan magatartási jellegű stratégiai belépési korlátnak, amelynek megszüntetése a versenypolitika feladata.

A dömpingellenes eljárások példája azt jelzi, hogy kezdenek elmosódni a határok a mesterséges és a stratégiai piacra lépési korlátok között. Ez a folyamat vajon mennyi-

<sup>22</sup> Amely Németországban évek óta a „Standort Deutschland” (Németország mint telephely) vitában mutatkozik meg.

<sup>23</sup> A dömpingellenes eljárások száma összesen 157-ről 330-ra nőtt 1995 és 2001 között, 1999-ben pedig 356 volt. 1995 és 2001 között a kínai termékekkel szemben 255, a dél-koreai árukat illetően pedig 138 dömpingellenes eljárás indult ([www.wto.org/english/tratop\\_e/adp\\_e/adp\\_e.htm#statistics](http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm#statistics), idézi UNCTAD [2002] 197. o.).

<sup>24</sup> A versenypolitikában Areeda és Turner cikke óta az úgynevezett felfaló ár fő kritériuma az, hogy az értékesítési ár tartósan a határköltség alatt legyen (Areeda–Turner [1975]). Scherer és Ross pedig arra hívja fel a figyelmet, hogy a „felfaló ár” a nyereség szükségtelen feláldozásával jár, amire csak a versenytárs kizorításának a szándéka lehet a magyarázat. Ezzel kapcsolatban hivatkoznak az Oliver Williamson-féle *Q*-szabályra, amely azt mondja ki, hogy a monopolista által értékesített mennyiség (*Q*) a versenytárs piacra lépése után nem lehet nagyobb, mint a belépés előtt (Scherer–Ross [1990] 472. o.). Ez a szabály azonban valószínűleg csak korlátozásokkal állja meg a helyét. Elképzelhető ugyanis, hogy a monopolista „bekerítő” (*blockage*) piaci stratégiát alkalmaz, azaz versenytársát nem akadályozza meg a belépésben azért, hogy a belépési költségek vállalására készítse. Ennek érdekében pedig átmenetileg lemond piaci részesedésének egy kisebb hányadról is.

ben illeszthető be abba a hipotézisünkbe, amely szerint a belépési korlátok három fő típusa közül a korábban visszaszorult természetes korlátok után most a mesterséges korlátok jelentősége is csökken, és a világkereskedelemben a stratégiai korlátok veszik át a főszerepet?

### **A stratégiai belépési korlátok kora?**

Huszár Ernő már a hetvenes évek látszólag egyértelmű világkereskedelmi liberalizációs folyamatait áttekintve azt hangsúlyozta, hogy az elméletben mindig felülkerekedő szabadkereskedelmi irányzat a gyakorlatban sokszor hátrálásra kényszerül a protekcionizmussal szemben (Huszár [1978] 134. o.). Elemzésének fő következtetése két és fél évtizeddel később is érvényes: a kereskedelmi akadályok (szóhasználatunkkal: adminisztratív belépési korlátok) folyamatos leépítése széles nemzetközi konszenzus alapján halad, de a folyamatot általában támogató országok a saját esetükben gyakran kivételeket keresnek.

A nemzetközi kereskedelem formális akadályainak az egyeztetett leépítése azonban egyre szűkíti a kormányzati kereskedelempolitikai cselekvés terét, hiszen a vámok és egyéb kereskedelmi korlátozások visszaállítását a GATT–WTO szabályrendszere csak ritka és átmeneti kivételek esetén engedi meg. Ugyanakkor a kormányzatok – különösen a fejlett országokban – már többnyire nem is érdekeltek a nyílt kereskedelmi korlátozások bevezetésében vagy fenntartásában. Szentés Tamás szerint a nemzeti versenyképesség egyre inkább a transznacionális vállalati hálózatokba való beépüléstől és az így kialakuló kompetitív előnyöktől függ (Szentés [2002] 193. o.).

Ezt a folyamatot a kormányzati cselekvés nem képes jó hatásfokkal befolyásolni az adminisztratív belépési korlátok alakításán keresztül, mert a transznacionális vállalatok igen jelentős részben intratípusú kereskedelmet folytatnak különböző telephelyeik között, az intrakereskedelem finom áruszerkezete pedig nagyon nehezen fedhető le megfelelően differenciált vámtarifákkal. Kormányzati szempontból valójában a stratégiai belépési korlátok befolyásolása, esetleg közvetett alakítása a célszerű megoldás.

A stratégiai belépési korlátokat a versenytársak állítják egymással szemben, és működésüket a versenypolitika ellenőrzi, illetve korlátozza. A versenypolitika azonban nemzeti jellegű, tehát csak az egyes országok – illetve az Európai Unió – belső piacának szerkezetét tudja befolyásolni. A szakirodalomban hosszú ideje vissza-visszatérő kérdés, hogy miként lehetne a nemzeti versenypolitika fölé úgynevezett globális versenypolitikát helyezni (lásd például Lloyd [1998]).

A válasz szinte egyöntetű nem, mégpedig több ok miatt. Az egyik az, hogy jelenleg nem lehet elképzelni az egész világon érvényesülő versenypolitikai joghatóságot. Ennek egyöntetű szabályait valószínűleg nem lehetne kialakítani a nemzeti versenypolitikai rendszerek igen erős eltérései miatt. Ha ezt esetleg meg lehetne is oldani, az egész világon egyforma hatékonysággal érvényesülő versenyjog-alkalmazás sem képzelhető el.

A jogi ok azonban nem áll egyedül. Ekkora súllyal esik latba, hogy a világon legalább három nagy, egymástól sokban eltérő felfogás (az amerikai, a nyugat-európai és a távolkeleti) létezik a versenypolitika hatóköréről és feladatairól (Török [2001]), és ezek összehangolása most ugyancsak elképzelhetetlen. Igaz, 2002 szeptembere végén napvilágot látott egy újabb kezdeményezés nemzetközi versenypolitikai szervezet felállítására, de tényleges működőképességéhez továbbra sem fűzhetünk nagy reményeket.

A globális versenypolitikai szabályozás elképzelhetetlen volta megkönnyíti azok dolgát, akik a gyorsan integrálódó világpiacon stratégiai korlátok felállításával próbálják javítani versenyképességüket. Már láttuk, hogy a természetes belépési korlátok jelentő-

ségének csökkenésével szinte párhuzamosan, a 19. századra váltak általánossá a világkereskedelemben a mesterséges piaca lépési korlátok. Ezek a 20. század végére részben eltűntek, részben – ahogy a dömpingellenes eljárások példáján illusztráltuk – stratégiai jelleget öltöttek.

A stratégiai belépési korlátok aligha veszik át ugyanazt a szerepet a nemzetközi piacok működésének szabályozásában, mint előbb a természetes, később a mesterséges korlátok. A természetes korlátok egészen a középkor derekáig megakadályozták a tömeges távolsági kereskedelem kiépülését, a mesterséges korlátok pedig olykor többszörösére is növelték az értékesítésre szánt áruk végső árát. Csak a második világháború utáni kereskedelmi liberalizációs szakasz hozott olyan számottevő javulást a nemzetközi kereskedelem szabályozási feltételeiben, hogy a vámok és a mennyiségi korlátozások – elsősorban a fejlett országok közötti kereskedelemben – egyre inkább kikerültek a nemzetközi kereskedelem fontos árképző tényezői közül, és így a mesterséges belépési korlátok kereskedelemterelő szerepe fokozatosan minimálissá vált.

A stratégiai korlátok árképző szerepéről egyelőre nincsenek használható adatok. A nemzetközi kereskedelemben ma már domináns monopolista verseny körülményei között azonban nem képzelhető el széles körben, hogy e korlátok többsége ne csak árnövelő tényező, hanem valódi belépési akadály is legyen. Érdemes lenne tehát megvizsgálni a következőket.

1. Ábrázolható-e számszerűen a stratégiai korlátok árképző, illetve – a belépő számára – árnövelő szerepe?

2. A stratégiai belépési korlátok milyen fajtái jelentenek tényleges, a természetes korlátokhoz hasonlóan erős piaca lépési akadályt?

3. Hol és mikor mutatható ki az egyes termékpiacon az, hogy a vámok és az egyéb mesterséges korlátok leépítését őket helyettesítő stratégiai korlátok megjelenése követte?

4. Hol figyelhető meg, hogy a kereskedelempolitika helyére a stratégiai belépési korlátok állítását aktívan vagy passzívan támogató kormányzati politika lép?

5. Szerepet kap-e az innováció, illetve a termékdifferentiálás közvetett ösztönzése az ilyen politika versenypolitikai eszközei között?

6. Mikor tekinthetők a versenypolitika látszólagos engedékenységének esetei a stratégiai korlátok állítására irányuló vállalati törekvések közvetett támogatásának?

A „világgazdasági korszakváltás” fogalma ma is rendszeresen megjelenik a szakirodalomban (lásd legutóbb *Szentes* [2002]). A nemzetközi gazdasági folyamatok egyes jelenségeiben valóban átfogó változások jelei tapasztalhatók. Valószínűleg ezek közé tartozik a piaca lépési korlátok hosszú távon folyó átrendeződése, amelynek az utóbbi években egy újabb, a világpiac működését és a rajta szereplő vállalatok magatartását is nagyban befolyásoló szakaszába érkezhettünk.

A nemzeti (és nemzetek fölötti) kormányok nemzetközi kereskedelmet alakító hatása a kereskedelempolitika lassú elhalásával gyengül, illetve átteleessé válik, a belépési korlátok egyre inkább vállalati szándékok szerint alakulnak. Minthogy azonban ezeket a vállalati szándékokat a versenyszabályok miatt igen nehéz koordinálni, a piaca lépési feltételek jelentős része bizonytalanra és a belépésre készülő piaci szereplők számára áttekinthetlenné is válik. A gazdaságtörténet áttekintett szakaszaiban a belépési korlátok sokszor magasak, akár áthághatatlanok voltak, de pontosan azonosítani lehetett őket, és így leküzdésükre is kidolgozhattak vállalati vagy kormányzati stratégiákat. A stratégiai korlátok világában azonban maguk a korlátok sem mindig megfoghatók, általában gyorsan változnak, és a vállalati alkalmazkodás ezekhez a korlátokhoz sokszor teljesen új, korántsem csupán a költségoldali versenyképesség javításával megoldható stratégiai feladat.

A világkereskedelem fejlődésének vélelmezett új szakaszában tehát maguk a piaci szereplők lépnek a természet és a kormányok helyébe a piaca lépési feltételek fő alakítói-

ként. Kérdés, hogy a kormányzatok belenyugszanak-e ebbe a szerepvesztésbe, vagy pedig versenypolitikai eszköztáruk kiterjesztésével próbálják-e megfordítani a jelzett folyamatot. Annyi biztosnak látszik, hogy a hagyományos kereskedelempolitikai eszközök erre a célra ma már mit sem érnek, de nem tudjuk, hogy milyen új eszközök léphetnek a helyükbe. Az új gazdaság néhány éve megtorpant, de előbb-utóbb csak folytatódó kibontakozása egyébként is irrelevánssá teszi a kereskedelem szabályozásának hagyományos – mindenekeleltt állami – eszközeit, hiszen az elektronikus kereskedelemben az áru kiválasztása, a fizetés és a szállítás teljesen különválnak egymástól. Izgalmas kérdés annak vizsgálata is, hogy az ilyen új értékesítési feltételek között milyen stratégiai korlátokat lehet majd felállítani.

Az új szakasz egyelőre csak közvetett jelekből sejthető. A fenti kérdésekbe csomagolt hipotézisek ellenőrzése azonban választ adhat arra, hogy a világkereskedelemben valóban itt van-e „a stratégiai korlátok kora”.

### *Hivatkozások*

- ALBUQUERQUE, L. DE [1989]: Introdução à história dos descobrimentos portugueses. Fórum da História. Publicações Europa-América, 4ª edição, Lisszabon, 293. o.
- AREEDA, PH.–TURNER, D. [1975]: Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act. Harvard Law Review, Vol. 99. 637–733. o.
- BAIN, J. [1956]: Barriers to New Competition. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- BEREND T. IVÁN [1982]: Válságos évtizedek. Gondolat, Budapest, 439. o.
- BEREND T. IVÁN–RÁNKI GYÖRGY [1976]: Közép-Kelet-Európa gazdasági fejlődése a 19–20. században. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 724. o.
- BOURDÉ, G.–MARTIN, H. [1983]: Les écoles historiques. Points/Histoire. Éditions du Seuil, Párizs, 341. o.
- BRAUDEL, F. [1986a]: L'identité de la France. Espace et Histoire. Arthaud – Flammarion, Párizs, 368. o.
- BRAUDEL, F. [1986b]: L'identité de la France. Les hommes et les choses. Arthaud – Flammarion, Párizs, 477. o.
- BRAUDEL, F. [1990a]: La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II. 1. La part du milieu. Armand Colin, Párizs (9<sup>ème</sup> édition) 533. o.
- BRAUDEL, F. [1990b]: La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II. 2. Destins collectifs et mouvements d'ensemble. Armand Colin, Párizs (9<sup>ème</sup> édition). 800. o.
- BRAUDEL, F. [1990c]: La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II. 3. Les événements, la politique et les hommes. Armand Colin, Párizs (9<sup>ème</sup> édition). 662. o.
- CARLTON, D. W.–PERLOFF, J. M. [2000]: Modern Industrial Organization. Third Edition. Addison–Wesley, 780. o.
- CAVES, R. E. [1987]: Az export vezérelte növekedés és az Új Gazdaságtörténet. Megjelent: *Salgó István–Szegevári Iván* (szerk.): Külkereskedelem és gazdasági fejlődés. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 115–170. o.
- CAVES, R. E. [1998]: Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms. Journal of Economic Literature, Vol. 36. 1947–1982. o.
- DEMSETH, H. [1982]: Barriers to Entry. American Economic Review, Vol. 72. 47–57. o.
- DLUHOSCH, B. [2000]: Industrial Location and Economic Integration. Centrifugal and Centripetal Forces in the New Europe. Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, Egyesült Királyság, 193. o.
- FAVIER, J. [1994]: Les grandes découvertes. D'Alexandre à Magellan. Librairie Arthème Fayard, Párizs, 619. o.
- HALPHEN, L. [1979]: Charlemagne et l'empire carolingien. Éditions Albin Michel, Párizs, 508 o.
- HELLER FARKAS [1947]: Közgazdaságtan. II. kötet. Alkalmazott közgazdaságtan. A Mérnöki Továbbképző Intézet kiadása, Budapest, 333. o.

- HUSZÁR ERNŐ [1978]: Protekciónizmus és nemzetközi kereskedelem. Vámok, szubvenciók, mennyiségi korlátozások, devizális eszközök, preferenciák. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 360. o.
- KRUGMAN, P.–OBSTFELD, M. [2000]: International Economics. Theory and Practice. Fifth Edition. Addison–Wesley Publishing Company, Reading, Menlo Park, New York, 750. o.
- KÜHN, K.–U.–SEABRIGHT, P. L.–SMITH, A. [1992]: Competition Policy Research: Where Do We Stand? CEPR Occasional Paper, 8. London, 40. o.
- LIPCZYNSKI, J.–WILSON, J. [2001]: Industrial Organisation. A Theory of Competitive Markets. Pearson Education Ltd., Harlow–London, 477. o.
- LLOYD, P. J. [1998]: Globalisation and Competition Policies. Weltwirtschaftliches Archiv, 134. évf. 2. sz. 161–185. o.
- MOLLAT DU JOURDIN, M. [1996]: Európa és a tenger. Atlantisz, Budapest, 290. o.
- MOORE, J. I. [2001]: Writers on strategy and strategic management. Theory and practice at enterprise, corporate business and functional levels. Second Edition. Penguin Business, London, 320. o.
- PIRENNE, H. [1983]: A középkori gazdaság és társadalom története. Gondolat, Budapest, 396 o.
- PORTER, M. E. [1990]: The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York.
- RÁNKI GYÖRGY [1983]: Mozgásterek, kényszerpályák. Válogatott tanulmányok. Elvek és utak. Magvető, Budapest, 542. o.
- SCHERER, F. M.–ROSS, D. [1990]: Industrial Market Structure and Economic Performance. Third Edition. Houghton Mifflin Co., Boston, 1990. 713. o.
- SCHUMPETER, J. A. [1954]: History of Economic Analysis. Oxford University Press, Oxford, 1260. o.
- STIGLER, G. J. [1968]: The Organization of Industry. Irwin, Homewood, Ill.
- SUTTON, J. [1991]: Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising and the Evolution of Concentration. MIT Press, Cambridge, MA., 577. o.
- SZENTES TAMÁS [2002]: Globalizáció, regionális integrációk és nemzeti fejlődés korunk világgazdaságában. Savaria University Press, Szombathely, 203. o.
- THUROW, L. [1992]: Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America. Morrow, New York.
- TÖRÖK ÁDÁM [1986]: Belső szabadkerkedelem és világgazdasági integrálódás. Gondolatok a Cockfield-jelentés nyomán. Külgazdaság, 6. sz. 3–12. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1995]: Piacműködés és iparvédelem. Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs, 183. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1999]: Verseny a versenyképességért? Mikroszféra-kezelési politikák az Európai Unióban és Magyarországon. MeH, Budapest, 247. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [2001]: Piacgazdasági érettség többféleképpen? Néhány alapfogalom értelmezése és alkalmazása a világgazdaság három nagy régiójában. Közgazdasági Szemle, XLVIII.évf., 9. sz. 707–725. o.
- TREBILCOCK, M. J.–HOWSE, R. [1995]: The Regulation of International Trade. Routledge, London–New York, 510. o.
- UNCTAD [2002]: World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. United Nations, New York–Genf, 350. o.
- VRIES, P. H. H. [1995]: Társadalmi és gazdasági struktúrák és változások a XV. századtól a XVIII. század végéig. Megjelent: *Diederiks–Lindblad–Noordam–Quispel–de Vries–Vries: Nyugat-európai gazdaság- és társadalomtörténet a rurális társadalomtól a gondoskodó államig.* Osiris, Budapest, 61–122. o.
- WEBER, M. [1979]: Gazdaságtörténet. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 551. o.
- VAN DER WEE, H. [1986]: A lefékezett jólét. Újjáépítés, növekedés és struktúraváltás a világgazdaságban [1945–1980]. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 505. o.