

TARTALOM

Lányi Kamilla: Válság táplálta globalizáció – II. rész	4
---	---

EURÓPAI UNIÓ

Juhász Pál – Mohácsi Kálmán : Az EU-orientáció és integráció feladatai a magyar élelmiszeriparban	36
---	----

Kiss Orsolya: A Koreai Köztársaság gazdasági kapcsolatai az Európai Unióval és Magyarországgal	49
--	----

Karsai Gábor: Az áruházi láncok privatizációja	62
---	----

ÚJ KÖNYVEK

Az agrárpolitika gazdaságtana. Válogatott tanulmányok (Lányi Kamilla)	72
--	----

MEHIB Rt.: A kis- és középvállalatok exporthitelbiztosítása.	77
--	----

Brief Summary of the Articles	79
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Tattay Levente: A földrajzi árujelzők oltalma Japánban és az Amerikai Egyesült Államokban	59
---	----

Májusi számunk

a globalizációval, valamint a globalizáció és annak a világgazdasági válságok kapcsolatával foglalkozó kétrészes tanulmány második felével kezdődik. Az első téma a világ-gazdaság vezető régióinak szerepe a globalizációban. Amerikával kapcsolatban a homogenizáció kérdése merül fel: „Mindenütt Amerika?” – teszi fel a kérdést a szerző. Ázsia integrációja a legbonyolultabb, a legtöbb zökkenővel járó folyamat, Európa az EU-val igen eredményes e téren. A globális konvergencia intézményrendszerét áttekintő részben a washingtoni konszenzussal összefüggésben egyebek között olvashatjuk Williamson újrafogalmazott tíz pontját is, a hozzákapcsolódó értékeléssel. Ezután a globális rendszer kritikájának áttekintését adja a szerző, melyben kitüntetett helyet kap a válságok értékelése, pozitív hatásukkal együtt. Végül a kitekintés, a perspektívák számbavétele sem marad el. – A hazai élelmiszeripar csatlakozásáról szól EU rovatunk első cikke. A szerzők az írás tárgyát nem a kipipálandó feladatok felsorakoztatásával, hanem a gazdasági integráció valós folyamatainak, lehetőségeinek, eredményeinek és megoldandó problémáinak elemzésével tekintik át. – Dél-Korea a kelet-ázsiai országokban a huszadik század utolsó évtizedeiben végbement gazdasági csoda egyik mintaországa. Az óriási fellendülés az EU-val való kapcsolatok felvirágzását is magával hozta. A lendületet 1997-ben megtörő ázsiai pénzügyi válság e téren is komoly visszaesést váltott ki. Szerzőnk a magyar–koreai gazdasági viszony alakulását is áttekinti. – Következő cikkünk tárgya a privatizáció a belkereskedelemben, ezen belül is a „nagy-privatizáció” két kiemelkedő esete: a Skála és a Centrum áruházak magánosításának története az 1999. január 1-jei egyesítésig, a német Tengelmann cég többségi tulajdonába tartozó S & C Áruházi lánc Rt. megalakulásáig. – Agrárpolitikai tárgyú, nagy jelentőségű tanulmánykötetről szól „Új Könyvek” rovatunk. Az általános közgazdaságtudományban a könyvkiadás már úgy-ahogy betöltötte az űrt, amelyet a „létező szocializmus” 40 éve a nemzetközi eredmények magyar nyelvű publikálásában hagyott maga után. A szaktudományokban a helyzet nyilvánvalóan rosszabb, itt még nagyon sok a pótolnivaló. A bemutatott kötet szerkesztői az agrárpolitika gazdaságtana terén igyekeznek ezt a feladatot elvégezni, a recenzens szerint kitűnő eredménnyel: miközben a hosszú időszak legfontosabb írásait felsorakoztatják, különleges súlyt helyeznek a legutóbbi időkből megjelent munkákra is.

A szerkesztő

Válság táplálta globalizáció

– II. rész

LÁNYI KAMILLA

A tanulmánynak ebben a második részében megmutatjuk, hogy a kilencvenes évtizedben mint váltak a globális struktúrák fő terjeszkedési módjává a különféle szintű – vállalati, makrogazdasági, egy-egy országcsoportra kiterjedő – pénzügyi válságok. Megmutatjuk azt is, hogy eközben az egyre inkább kötelezően meghonosított új tulajdoni struktúrák miként lesznek alkalmasakká arra, hogy ezek révén a pénzügyi szféra a korábbi évtizedek legfeltűnőbb (gazdasági) hatalmát, a multinacionális vállalatokat a saját irányító, ellenőrző, jövedelemteremtő rendszerébe integrálja. Az alapul vett történetek főként Délkelet-Ázsiából és Japánból származnak, a gazdasági, szociológiai és jogi következtetések ennél valamivel általánosabbak.

Mindenütt Amerika? A homogén rendszer problémája

Megoszló vélemények

Az ázsiai válság egyik következményeként – olvassuk – feléledt „a vita arról, hogy vajon lehetséges-e különféle kapitalizmusok együttélése, vagy az USA vállalatmodellje az egyetlen használható a világon” (Caplen, 1999). A cikk szerzője az uniformizálás ellenzői közül többeknek a véleményét idézi, főként európai bankároktól és kutatóktól. Másoknál, éppen ellenkezőleg, lelkes helyesléssel találkozunk. Egy példa az utóbbi év sajtójából: „Idővel a japán részvénytőzsdén tulajdonosi bázisa egy USA-típusú modell felé mozdulhat el, ahol (bár közvetett módon) egyének alkotják a piac domináns erejét.” Itt a befektetési letétkezelők (investment trusts) szabad működésének engedélyezéséről van szó.¹ A cikk szerzője azt várja, hogy az új japán pénzügyi törvény eredményeként apránként felbomlnak a bankok köré tömörülő, kereszttulajdonlásokon alapuló vállalatcsoportok, a *keirecuk*, visszaszorul a nagyvállalatok banki finanszírozása, a kisemberek megtakarításai pedig nem kis vidéki bankfiókokba és a posta-takarékpénztárba vándorolnak, hanem több kockázatot

¹ Vö.: Big Bang [1999]. Így nevezték el az 1999. január 1-jétől életbe lépő újabb deregulációs törvény-csomagot, amely többek között megengedi a bank- és értékpapírüzlet egyesítését; megkönnyíti külföldi befektetési társaságok megjelenését a japán piacon, és hogy részesedést szerezzenek japán cégekben; engedélyezi új „pénzügyi termékek” bevezetését a piacra; és a korábbinál lényegesen szabadabbá teszi japán pénzügyi cégek külföldi tőkebefektetéseit. (Lásd még: Landers, 1997b.) A sajtóban az 1997 elején kiadott stabilitási, deregulációs, privatizációs stb. rendelkezések együttesét is gyakran Big Bangnak nevezték.

vállaló, agresszívabb befektetési alapokba.² Más forrás szerint nyugati nagyvállalatok akkora részesedést akarnak szerezni japán cégekben, hogy azután „együttes erővel... csökkenti tudják a világméreteken fölös kapacitásokat” (Zielzinger, 1999). A nemzetközi sajtó évek óta lelkesen üdvözlö a bomlás minden jelét.³ Ennek jegyében pozitív minősítést kapnak a politika és az állami bürokrácia felső köreiben kitörő korrupciós botrányok is, mert „helyet csinálnak a reformnak” (Moffet, 1997).

Vannak, akik védelmére kelnek a gazdaság ázsiai típusú szerveződésének és irányításának, akár még a japán bürokráciának is, amely például *Peter Drucker* véleménye szerint nagyon is tudott tartózkodni a beavatkozástól, és éppen ezzel érte el a legnagyobb sikereit (Drucker, 1998).

Francis Fukuyama is hozzászólt ehhez a kérdéshez, az ő véleménye szerint az Amerikai Egyesült Államok, Németország és Japán társadalma a bizalomra épül, és ezért állami segédlet és külső beavatkozás nélkül voltak képesek létrehozni társasági tulajdonon alapuló vállalati rendszereket, ki-ki a saját kultúrájának megfelelően, de szakszerűen irányítva. Ellenben a többi kelet-ázsiai ország és a kínaiak csak a családban vagy a közeli rokonokban bíznak, ezért nem tudnak korszerű nagyvállalatokat és ipari struktúrát teremteni. Náluk ehhez vagy külföldi beruházók kellenek, vagy az államnak kell segítenie. Osztoznak ebben a tulajdonságban néhány európai néppel, például a franciákkal, olaszokkal. *Fukuyama* a jelenkori ipari struktúrákban a nemzetek társadalmi tőkéjének és a korábbi időszakban elkerülhetetlen intézményi konvergenciának az eredményét látja, ez utóbbinak azonban nem volna szabad eljutnia a kulturális különbségek felszámolásáig (Fukuyama, 1995).

Talán meglepőnek tűnik a korábbiak után, hogy éppen a Világbank állt az élére annak az irányzatnak, amelynek az a célja, hogy mindenütt bevezesse az amerikai típusú vállaltszerkezetet, vállalatvezetést és ellenőrzést (*corporate governance*), vállalatközi kapcsolatokat, a tőkepiaci elhelyezkedésnek és a funkciók megosztásának az amerikai mintát követő arányait. Ehhez többek között az is kellett, hogy a kelet-ázsiai válságsorozat egyik fő összetevőjeként mutassa be az állam, a nagyvállalatok és részeik, továbbá a pénzintézetek közt a gyors növekedés időszakában kialakult és megszilárdult kapcsolatokat, egészségteleneknek és tarthatatlanoknak minősítve őket. Az 1998/1999. évi *Global Economic Prospects* szerzői legalább hat helyen térnek ki erre. Mint írják: „Bensőséges viszony a bankok, a kormány és a nagyvállalatok között gyengíti a piaci fegyelmet, bátorítja a kapcsolt hitelezést, növeli az erkölcsi kockázatot (*moral hazard* – L. K.) és kedvez a hatékonyság romlásának.” (The World Bank, 1998., 137. o.)

² A *keirecu* többnyire egy bank köré szervezett, részben keresettulajdonlason alapuló vállalatcsoport. Háromféle van: ipari, kereskedelmi, banki. Szerveződése horizontális vagy vertikális. Tagjainak fő részvényesei bankok és más pénzügyi cégek. (Kialakulásuk történetére nézve lásd: Nagy András, 1992.) Szoros vállalatközi kapcsolataikat korábban a majdnem kizárólagos banki finanszírozás és a vállalatok igazgatótanácsai fölött álló informális „klub” biztosította, amelynek a tagjai a legfontosabb érdekelt cégek (bankok) vezetői voltak (Lehmann, 1999). Emellett a tőzsdére bevezetett vállalatok részvényeinek csak 30 százalékát birtokolták magánszemélyek, 40 százalékát pénzügyi cégek (Jackson, 1993). A tulajdonnak és ellenőrzésnek ez a rendszere erőteljesen irányítani tudta a kiválasztott vállalatok növekedését, és meg tudta védeni a csoporthoz tartozókat, ha piaci vagy pénzügyi nehézségeik támadtak (Jackson, i. m.; Prowse, 1994). Ugyanakkor nagymértékben ellenállt a külföldi áruk és a tőke behatolásának a japán piacra, a piac formális megnyitása után is (Nagy, i. m.; Lehmann, i. m.).

³ Egy csokornyi ebből: ha a Nissan Motor és a Hitachi nem hajlandó kirángatni a kátyúból a keirecujához tartozó biztosítótársaságot (Landers, 1997a); ha valamelyik keirecuhoz tartozó társaság kezdi eladogatni a másik részvényeit (Zielzinger, 1999); és egyáltalán üdvözlönek minden eseményt, amely iparvállalatokat, bankokat keményebbeknek tartott pénzügyi feltételek közé helyez, vagy karcsúsításukra, szelekciójukra vezet (Landers, 1997a, 1997c).

Ami itt következik, az csak kísérlet arra, hogy a homogenitás követelményeit, amennyire ez sok forrásból összegyűjthető, valamiképpen sorba rendezzük és értelmezzük.

Minek kell tehát homogénnek vagy inkább egyformának lennie?

A főbb tényezők az alábbi *három csoportot* alkotják (a globalizált gazdaságban, illetve a gazdaság globalizált részében, vagy abban, amelyet a globális aktorok kiválasztanak és leválasztanak a többről):

Legyen azonos vagy legalábbis kompatibilis tulajdoni (tulajdonosi) struktúra,⁴ amelyet az úgynevezett tulajdonosi ellenőrzésnek az Egyesült Államokban kialakult intézményei egészítenek ki.⁵

Megvalósítandó a pénz- és tőkepiaci tevékenységeknek a lehető legnagyobb mértékű deregulációja, ideértve az úgynevezett innovációk elterjesztését nemzetközi méretekben is; az e tevékenységekkel foglalkozó cégek szabad belépése bármelyik piacra, korlátotlan kilépése bármelyik piacról;⁶ a vállalatok akadálytalan átalakulása, felvásárlása, eladása, fúziója, megszüntetése.⁷

Szigorúan érvényesíteni kell a vállalatokkal szemben a tőkeérték (vagyon) és a készpénzbefolyás növelésének szempontját, többek között a cég irányítását, ellenőrzését ellátó vezetők ösztönzésében.⁸

⁴ Az Egyesült Államokban a tőzsdén jegyzett részvények tulajdona a nyolcvanas években a magánbefektetőktől (háztartásoktól) fokozatosan kezdett átkerülni befektetési és nyugdíjalapok, biztosítók kezébe. Nagy-Britanniában ez a folyamat régebben kezdődött, és gyorsabb volt. Az európai kontinensen a részvénytulajdonos bankok és vállalatok által gyakorolt szigorú ellenőrzést a tárggyal foglalkozó irodalom általában az amerikaival kompatibilisnek tartja, a bankok, biztosítók, vállalatok Japánra jellemző, vállalatcsoporton belüli tulajdonlását nem, bár a tulajdonrésszel bíró bank itt is, ott is a hitelein keresztül gyakorolja jogait. Ugyanakkor az eredeti német rendszer fokozatos leépülését figyelhetjük meg évtizedek óta (Jackson, 1993; Prowse, 1994). A vállalatirányítás és -ellenőrzés fogalmának és eljárásainak jó összefoglalása olvasható *Angyal Ádám* [1997 és 1998] cikkeiben.

⁵ Az irodalom úgynevezett „ellenőrzési piacról” (*control market*) beszél. Legfontosabb szereplői a vállalatfelvásárló cégek (társulások), számuk ma már több száz. Fő tevékenységük a kiválasztott cég felvásárlásához szükséges hitel megszerzése, a barátságos vagy ellenséges ajánlat megtétele, lebonyolítása. A felvásárolt vállalatot többnyire átszervezik; addig működtetik, amíg behozza a művelet ráfordítását és hasznát; utána vagy megtartják, vagy továbbadják, esetleg ismét tőzsdére – másszor csődbe – viszik. (Lásd: Jensen, 1989; Vince, 1992.) Ez a hitelből történő felvásárlás (*leveraged buyout*, LBO) sémája. Más cégek a menedzseri kivásárlás (MBO) vagy fúziók megszerzésével és lebonyolításával foglalkoznak, ismét mások figyelik a piacot, kijelölik és elemzik a fúzióra vagy felvásárlásra érett cégeket, nevüket és adataikat esetleg közléstesszik. (A *Business Week* például 1995. május 1-jén többek között a következőket: Bristol – Myers, Chase Manhattan, CBS, Honeywell, Warner – Lambert.) (Lásd: *Farvell-Zweig-Weber-Dwyer*, 1995.)

Ehelyett vagy emellett újban világszerte eléggé nagy fontosságra tettek és tesznek szert a vállalatközi integráció más formái, az úgynevezett pénzügyi-ipari csoportok (FIG) és az egy- vagy többközpontú vállalati hálózatok, amelyekben a fentieknél nagyobb súlyuk van az árupiaci – tehát nem csak tőkepiaci – megfontolásoknak és az azokat képviselő vezetőknek (*Andreff*, 1999).

⁶ Ebben fontos szerepe van a csődeljárás „privatizálásának”, vagyis a bírói út elkerülésének (*Jensen*, i. m.). Az eljárás hivatalos neve *workout*, amelyet az IMF és a Világbank is erőteljesen támogat azokban a fontos esetekben, amikor az IMF és a kormányok, továbbá külföldi hitelezők részvételére is szükség van, vagyis válság idején. Ilyenkor a legnagyobb kereskedelmi bankok Londoni Klubja által kiadott, úgynevezett „londoni szabályok” az irányadók (*The World Bank*, 1998).

⁷ A legutóbbi válság alkalmával javasolt eljárás a következő: a hazai tulajdonú fizetéseképtelen nagyvállalat adósság-részvénycsere keretében kerüljön a hitelező bank (bankok) tulajdonába, a bank értékesítse a részvénytársaságot külföldi cégeknek, befektetési és más tőkealapoknak. A bank kerülhet ideiglenesen az állam tulajdonába, amely felszámolja vagy feltőkésítés után értékesíti (*The World Bank*, 1998., 101. o.).

⁸ Itt hangsúlyozottan a vállalat közvetlen tevékenységei szempontjából külső irányítókról van szó, akiknek a kapcsolatai ezekhez a tevékenységekhez vagy résztvevőikhez, s ilyenformán döntései is, teljesen személytelenekek.

A homogenitási követelmények fenti három csoportjához némi magyarázat látszik szükségesnek.

A tulajdonosi átalakulás ideológiájának sarkalatos tétele az, miszerint sem az áru-piaci verseny, sem a vállalatot irányító testületek (igazgatótanács, felügyelőbizottság) nem tudják rákényszeríteni a menedzsmentet arra, hogy a rábízott tőkét a leghatékonyabban (a tulajdonosnak a vagyon növekedéséhez és hozamához fűződő érdekének megfelelően) működtessék.⁹ Erre csak a tőkepiac szereplői képesek, mégpedig nem elsősorban az elégtelenül reagáló tőzsde útján,¹⁰ hanem úgy, hogy szigorú követelményeket támasztanak az adott céggel szemben (például adóssággal terhelik meg), miáltal sokkal nagyobb készpénzbevételre és ugyanakkor átszervezésre, karcsúsításra kényszerítik, és így az egy részvényre jutó vagyonérték nőhet. Mindehhez úgynevezett „aktív befektetők” kellene.¹¹

A követelmények második csoportjával kapcsolatban érdemes megjegyezni, hogy ezek jóval túllépnek a washingtoni konszenzus pontjain, amelyek még többé-kevésbé körülhatárolt nemzetgazdaságokkal, kormányok jelenlétével és kötelezettségeivel számoltak. Ezeknek az új követelményeknek a teljesülése sem bontja le ugyan az országok fizikai határát, és nem tolja félre kormányukat, de például egy világszerte ismert nemzetközi nagyvállalatot részekre szedhet, vagy kivonhatja a központját addig ismert anyaországából, máshová folytathatja be az adóját, ha egyáltalán fog még adózni.¹² (Az átszervezések, adósságok egy része csakis az adókerülést szolgálja ezeknél a cégeknél.)¹³

A harmadik csoportban két dologról van szó. Az egyik értelmében a részvénytársaság készpénzbevétele a tulajdonosokat illeti, ami tehát az azonnali kiadásokon felül megmarad, azt nem teheti félre (beruházás vagy tartalékképzés céljára), hanem köteles osztalékként vagy/és részvényeik visszavásárlása útján nekik juttatni.¹⁴ A másik szerint pedig, akinek a vagyonnövekedés köszönhető, legyen az akár az igazgatótanács kívülről delegált tagja, akár egy tőkealap vagy vállalatfelvásárló cég menedzsere, a növekménnyel arányos jövedelem jár (tetemes jutalék, részvényvásárlási opció stb. formájában), felső korlát nélkül.¹⁵ Ennek az elvnek a pontos értelmére eddig nem derült fény.

⁹ Ez az elmélet a versenyegyensúlyon kívül a profitmaximalizálás axiómáját is elveti. A jelenkori tulajdonelméletekről, összefüggésükről a vállalatirányításról szóló különféle felfogásokkal, a vállalati tulajdon-szerkezet számszerű adatairól a fontosabb OECD-országokban, az irányítás modelljeiről kitűnő összefoglaló olvasható magyar nyelven *Wagener* [1997] cikkében, amely közli a tárgyra vonatkozó legfontosabb irodalmat is.

¹⁰ A felvásárlásra kiszemelt cég egyik fontos indikátora éppen az, hogy a tőzsdei értéke kisebb a vállalati vagyon valóságos értékénél.

¹¹ „A túlságos eladósítás (*overleveraging*) megteremti azt a *válságatmoszférát* (kiemelés – L. K.), amely ahhoz kell, hogy a menedzserek elejtsék értelmetlen beruházási terveiket, csökkentsék az általános költségeket, és megszabaduljanak azoktól a vagyonrészekről, amelyek többet érnek, ha kívül vannak a cégen.” (*Jensen*, i. m., 67. o.)

¹² A dél-koreai kormányt váratlanul érte, hogy fizetésképtelen bankjainak eladása és adósság-részvénycsere révén a Daewoo és a Hyundai egy hongkongi bankholding és egy amerikai vállalatfelvásárló cég kezére kerülhet (*Fulford*, 1999).

¹³ E célból az adott céget vagy egy részét *off-shore* telephelyre – vagyis más országba, úgynevezett adó-paradicsomba, vámszabad területre – telepítik át.

¹⁴ Hogy mennyire erős követelményről van szó, azt a Chrysler példája bizonyítja, amelynek 1995-ben fel kellett áldoznia egész készpénzvagyonát, amelyet beruházásra tett félre, hogy ellen tudjon állni egy nyilvánvalóan spekulációs célú ellenséges ajánlatnak (*Mandel*, 1995). A tőkepiac intézményei azt is helytelenítik, ha a vállalat hosszú lejáratú bankhitelt vesz fel. A tőkeszerzés kívánatos módja részvény- vagy kötvénykibocsátás, fúzió vagy más bonyolultabb piaci művelet, amelyben a bankokon kívül még sok más tőkepiaci cég részt tud venni.

¹⁵ A tőkepiaci cégek nagyon fontosnak tartják, hogy ezt az elvet működésük új terepnumán is érvényesítsék, bármennyire ellenkezik az ottani – például koreai vagy japán – szokásokkal (*Landers*, 1997a).

Vegyük ellenben észre, hogy a követelmények mindhárom csoportja értelmében a vállalatok (társaságok) végső tulajdonosainak statisztikai megoszlásától függetlenül, a tulajdon értékének (értéknövekedésének) irányítói és felügyelői minden esetben a *tőkepi-ac cégei* kell, hogy legyenek, és részesedniük kell a tulajdonnal (vagyonnal) kapcsolatos minden ügylet hozadékából.

Vegyük észre azt is, hogy az effajta átalakulás elindítójának, legalábbis a társaságok szintjén, egy-egy vállalati *válságnak* kell lennie. Tömeges méretekben azonban az 1997–1998. évihez hasonló méretű válság nyit teret a gyors homogenizálódásnak. A Világbank írja: „Ha kemény kézzel vezetett külföldi és hazai befektetési és nyugdíj-alapok vásárolják meg a bankoktól (a válság során – L. K.) a birtokukba kerülő nagyvállalati részvényeket, ez segít megtisztítani a bankok mérlegét. De megerősítheti a nagyvállalatok irányítását is, ha a vállalat ellenőrzése többé nem marad néhány bennfentes család kezében...” (The World Bank, 1998., 101. o.)¹⁶

Még egy utolsó megjegyzés. A tulajdonosok vagyonérdekeltségére és ezen belül a készpénzre helyezett hangsúly intuitív módon bárkit meggyőzhet arról, hogy a nagyvállalatok gyakori szétszedése, összerakása, átszabása, megfosztása készpénzvagyonuktól, kényszerítése arra, hogy mások által fölvetett hiteleket és kamatot törlesszenek, eleve kizár bármilyen hosszabb távú stratégiát vagy fejlesztést. A vonatkozó irodalomban erről folyó évtizedes vita – amelyet itt nem idézünk – máig eldöntetlen. Eközben hivatkozni lehet arra, hogy a megcélzott rendszer csak a nagyvállalati menedzserek kezéből veszi ki a fejlesztési döntéseket, mégpedig azért, hogy a tőkeallokáció ügyében egyedül illetékesnek tekintett tőkepiaci szereplők kezébe tegye le, ugyanakkor kevésbé befolyásolja a magánkézben levő (nem keleti típusú), továbbá a kis- és közepes méretű vállalatok döntéseit (bár őket többnyire magukra hagyja tőkeszerző törekvéseikben).

Az „aktív befektetők” és más tőkepiaci szereplők beavatkozása a (gyakran nemzetközi) nagyvállalatok ügyeibe csak a legfelsőbb pénzügyi és vagyonmenedzselési szinten fogalmazódik meg. A termelő, szolgáltató, kereskedelmi részlegekben dolgozóakra vonatkozó követelmények – és következmények – változatlanul a washingtoni konszenzusból vezethetők le: mobilitás, rugalmas bérezés, a munkajog deregulálása stb.

Az azonban kétségtelennek látszik, hogy a hosszú távú stratégiának *tőkepiaci* szempontból nincs önértéke a mostani időszakban.¹⁷

Rendszerváltás vagy csak riszutora? A kelet-ázsiai eset

A *riszutora* japán szó, és körülbelül a *peresztrojka* megfelelője (Doebele, 1999). A japán gazdaságban az 1989–1991. évi építkezési és ingatlanláz hirtelen megszüntetése óta majdnem egyhuzamban visszaesésekkel tarkított stagnálás van, ennek csak egy részét vezetik vissza a megfigyelők külső hatásokra, többet az egymást váltó kormányok gazdaságpolitikájára. Komoly elemzésekből megtudhatjuk, hogy még valamikor a nyolcvanas években a japán gazdaság irányítása az egykor mindenható Külkereskedelmi és Ipari Minisztérium kezéből átment a még inkább mindenható Pénzügyminisztériuméba (Fingleton, 1995.), és hogy 1999. január 1-jén életbe lépett a pénzügyi *Big Bang*, amely majdnem teljes szabadságot adott a külföldi beruházóknak és befektetőknek, s ugyanakkor elindította a japán vállalatok és bankok összeolvadásának és átszer-

¹⁶ A koreai vállalatcsoportok, a csebolok, továbbá a kelet-ázsiai országok többségének nagy magáncégei általában politikai befolyással is rendelkező egy vagy több család tulajdonában vannak. (Nyugat-Európában a háború után megmaradó néhány nagy magáncéget a kormányaik kötelezték átalakulásra.)

¹⁷ Lásd például Mandel [1995]. Erre az eredményre jut Shleifer–Vishny [1990] modellelemzése is.

vezésének föltehetően sokáig meg sem álló sorozatát (Landers 1997c).¹⁸ A világ, köztük az Amerikai Egyesült Államok türelmesen várja a nagy átalakulás végét. Tanácsai, kérései leginkább a belső piac keresletének fenntartására vagy erősítésére, a teljeshez közeli foglalkoztatottság helyreállítására vonatkoznak. „A tankhajó nem tud megfordulni egy hatpennys érmén” – int a *The Banker* cikkírója (Rowley, 1999). A türelemre megvan minden ok. A világ legnagyobb valutatartaléka, jó része amerikai kincstárjegyekbe fektetve, a világ mindenkori likviditásának eléggé nagy hányada lehet, és egyre inkább az amerikaiak fogyasztási szintjének záloga. A japánok és a többi kelet-ázsiai ország az Egyesült Államok importtöbbletét viszonylag olcsó és kevés profitot tartalmazó árukból fedezték. (A mostani reformok egyik eredménye biztosan a profitráták megugrása lesz, amiből azonban egy rész föltehetően amerikai befektetőknek jut.)

Nem tapasztalható ugyanez a türelem az 1997-ben válságba jutó és még alig éledező többi kelet-ázsiai országgal, különösen Dél-Koreával szemben. A tőkepiac szereplői nem tudják kivárni, hogy a fölös bankokat végre bezárják, és lehetőleg az utolsó csebolt is fölsozlassa a kormány. Mondjuk így: egyszerűen nem hisznek abban, hogy ennek az országnak a gazdasági rendszere kezd alapjaiban megváltozni.¹⁹

A Világbank, mely a délkelet-ázsiai bankválságot a „rendszerből fakadónak” nevezte, jobban nyilvántartja és méltányolja a kormánynak a hitel- és bankkonszolidáció, a csebolok átalakítása érdekében tett erőfeszítését. (The World Bank, 1998, 93. o.)²⁰

A hetvenes évek óta több hullámban nagyon sok kutatói erőfeszítést szenteltek a közgazdák annak a kérdésnek, hogy kereskedelmüket és pénzügyeiket habozva és vonakodva liberalizáló, tervezésen alapuló gazdaságpolitikát, ipar- és kereskedelempolitikát folytató kormányoknak miként sikerült kiemelkedően gyors gazdasági növekedést elérniük (következésképpen megakadályozniuk a lehetséges akkumuláció elolvadását különféle érdekcsoportok kezében), miközben a gazdasági szervezetek (vállalatok, később bankok) többsége magántulajdonban volt (Rodrik, 1996).

Két dolgot nem vizsgáltak: a vállalat (nagyvállalat, vállalatcsoport) szerepét a társadalomban, és a hitel szerepét a gazdaságban (a vállalat működésében). A vállalatra lehet úgy is tekinteni, mint arra az intézményre, amelynek az a funkciója, hogy a társadalmi termelés és csere minél nagyobb részét megszervezze, lebonyolítsa, saját növekedését a nemzetgazdaság növekedésére fordítsa. Természetesen tekinteni lehet a vállalatra akként, mint egy darab vagyoni, amely elkülönült profitcsináló automataként működik, és az értéke elvben növekedhetik úgy is, hogy minden más megszűnik körülötte. E két végtel között elég sok változat létezése volt följegyezhető a XX. században. Az első rendszerben a piaci koordinációt szükségképpen kiegészíti egy korporatív típusú, amelyet többnyire kamarai, szakmai szervezet lát el, de feltétlenül legalább egy állami is; a többé vagy kevésbé érvényesülő piaci szelekciót pedig mindig az állam döntése hagyja jóvá, vagy veti el.

Nyilvánvaló, hogy ennek az elrendezésnek csak kiegészítője lehet a pénzügyi rendszer, amelyben a bankok fő funkciója a tevékenységek finanszírozása. Zárt vagy majdnem zárt gazdaságot feltételezve, beruházás és megtakarítás, hitel és a vállalat alaptőké-

¹⁸ A gazdasági események részletesen nyomon követhetők a KOPINT-DATORG Rt. negyedéves konjunktúrajelentéseiből.

¹⁹ Van, aki a recesszió végét, a növekedés megindulását is a reform elégtelenségének, elhalasztásának tudja be, nemcsak Dél-Koreában, hanem a régió minden országában (Goat, 1999).

²⁰ A kormány 200 szerződést kötött pénzintézetekkel adós- és hitelkonszolidáció tárgyában, és ez az adósság-részvénycserén kívül tartalmazza az adós vállalat kötelező átszervezését is; lényegesen korlátozta a vállalatközi hitelezést és hitelgaranciákat; elrendelte a két legnagyobb bank privatizálását és az öt legnagyobb csebol átalakítását, ami a legtöbbször a konglomerátum felbontását vagy karcsúsítását jelenti. (Ezeknek az adósság/tőke hányadosa máris jelentősen csökkent.) (Lásd: Rohwer, 1999.)

jének (részvénytőkéjének) nagysága ily módon akár nagymértékben elválhat egymástól. Ehhez elégséges megakadályozni, hogy a megtakarítások el nem fogyasztott része szabadon befektethető tőkévé – vagyonná – váljék. A továbbiakban az eljárás egyszerű: amit beruházásra fordítanak, azt már *nem lehet* elfogyasztani.²¹ Természetesen megmarad az állam számára az a feladat, hogy a beruházásokat minden erővel a gazdaságpolitika által kijelölt célokra irányítsa, vagy legalább ösztönözze. Japánban az említett posta-takarékpénztárakban felgyűlő folyó megtakarítás és a keményen kézben tartott bankok túlhitelezése tette lehetővé az úgynevezett „második költségvetés” működtetését (Ferber, 1998). Dél-Koreában a bankok magánkézbe adása után az állami beruházások voltak hivatva kiegészíteni és ösztönözni is a magánberuházásokat (Kang, 1992). Később, ennek a gyakorlatnak a túlbujánzásával befolyásos főtisztviselők támogatása korlátlanul hitelforrásokat nyithatott meg (Sender, 1997a).

Ugyanez a logika vezérelte korábban a legtöbb fejlesztési diktatúrát is.²² A konszenzusos japán struktúrák különlegessége abban állt, hogy a parlamentáris demokrácia keretei között is el lehetett érni velük ugyanezt (Nagy, 1992).

A fokozatos liberalizálás (esetleg privatizáció is, mint Dél-Koreában), a külgazdasági nyitás, a kornak megfelelő pénzintézetek megszervezése rendkívüli módon megterhelte az adott rendszer működőképességét.²³

Japánban inkább azt látjuk, hogy a konszenzusos rendszer mindegyik szintjén, ideértve a kormányt és a közhivatalokat is, megjelentek és felülkerekedtek kifelé orientált, a globális versenyben részt venni kívánó nagy hatalmú (nagy tőkeerejű) csoportok. Ambícióik szerint – és ezeket igen valószínűen hajlamos volt jóváhagyni a társadalom befolyásosabbik része – a globalizálódó világ egyik legfontosabb (hacsak nem a legfontosabb) tényezőjévé akartak válni.²⁴ Az ehhez szükséges átalakulás lépéseinek sorrendje, üteme – részben akár az átalakulás mikéntje – tekintetében valóságos külső kényszerrel nem kellett számolniuk. Elvégre nem valamelyik eladósodott országról van szó, hanem olyanról, amely a fejlődőknek nyújtott segély összege tekintetében egy időben megelőzte az Amerikai Egyesült Államokat, és bármikor ismét megelőzheti. Japánban tehát az átállás vagy reform, összes hullámváza ellenére, elvben akár úgy mehetne végbe, hogy a gazdaság semmilyen részében – a főként belső piacra termelő, szállító, szolgáltató részében különösen – ne keletkezzék intézményi vákuum, súlyos likviditászavar, hitelszűke, csődsorozat. Amivel kapcsolatban önként adódik az a kérdés, hogy egy eléggé fejlett

²¹ „Ha a beruházási elhatározások megvalósulnak, ezáltal szükségképpen vagy a fogyasztást kell csökkenteniük, vagy a jövedelmet kell növelniük. Ezért minden beruházási aktus önmagában véve, minden körülmények között megfelelő összeggel növeli azt a maradék összeget vagy »rést«, amelyet megtakarításnak nevezünk.” (Keynes, John Meynard: A foglalkoztatás, a kamat és a pénz elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1965, Budapest, 85. o.)

A keynesi definícióban „megtakarítás = beruházás”, és nem fordítva, tehetnénk hozzá, különösen nem úgy, hogy *t* időszak beruházása nem lehet több *t*–1 időszak megtakarításánál. Mihelyt a jövedelemnek nem fogyasztásra kerülő része *vagyonná* válik, amelynek pénzvagyoni formájában hosszabb, rövidebb időre a pénz- és tőkepiacon kell megjelennie, akkor már *befektetésként* számos különféle alakot ölthet. Ezek közül csak az egyik lehetséges – és korántsem kizárható – alakváltozat lesz a beruházás (akár álló-, akár forgótőkébe). A keynesi egyenlet ekkor már értelmezhetetlen. Megtakarítás és beruházás időben is, terjedelemben is nagymértékben, sőt akár egyoldalúan elválhat – elválhat – egymástól.

²² Bizonyos hasonlóságok megállapíthatók volnának a központi tervutasítások alapján működő szocialista rendszerekkel is, itt azonban csak azokkal a társadalmakkal foglalkozunk, amelyekben lényeges szerepe van a magántulajdonnak, és eredetileg kiterjedt áru- és szolgáltatáspiacok működtek.

²³ A késői liberalizálás és külgazdasági nyitás nehézségeiről lásd: Park [1991]; Gács [1992].

²⁴ A nyolcvanas évek közepén Japán egyik elfogadott célja volt az, hogy 2000-re a bruttó nemzeti termék értéke tekintetében elhagyja az Amerikai Egyesült Államokat, vagyis gazdasága a legnagyobb legyen a világon (Fingleton, 1995). Ez a feldolgozóiparra nézve időközben teljesült, csak addigra a világ már nem a termelés és reálberuházások növekedésében mérte egy gazdaság erejét.

országban, ha korábbi gazdasági berendezkedése olyan volt, mint Japáné, vajon végbe-mehet-e válság nélkül a globalizálódásra alkalmas szektorának az átalakulása.

Dél-Koreában, egy kevésbé kimunkált irányítási rendszerben a válság elkerülhetetlen volt. Ott az 1995 előtt bevezetett reformok inkább csak fellazították magát a bürokráciát is, és nehezebben irányíthatóvá tették a vállalatok és pénzintézetek viselkedését, ezeknek vezetői pedig visszamenőleg is tájékoztatlanabbnak tűnnek a világban zajló folyamatokat illetően, mint a japánok. Bár eléggé gyéren, de Koreában is voltak kifelé orientált gazdasági csoportok, de ezek éppen a válság folyamán kaptak erőre, és kezdték hallatni a hangjukat (Sender, 1997b). A délkelet-ázsiai régióban Korea számított a legfejlettebb és a legszilárdabb gazdasági berendezkedésű országnak. A válság által érintett összes többi helyzete ingatagabb volt.

Ezután gondoljuk el, minek kell történnie, ha az előbb leírt ázsiai típusú rendszerben egyik napról a másikra azt kezdni nézni valaki, hogy egy nagyvállalatnál mekkora az adósság/tőke aránya (*debt/equity ratio*) (rögtön kiderül, hogy átlagosan több mint 300 százalék, de lehet 900 százalék is); jövedelem és a befektetett tőke aránya (jó, ha pozitív). A bankok hitelkihelyezéseinek vizsgálata arra vezet, hogy először csak a hitelek 15 százaléka minősül rossz hitelnek, a válság előrehaladtával 50 százalék és még több. Utóbb megállapítható, hogy már a válság előtt minden bank technikailag fizetéképtelennek minősült (minősülhetett volna), a válság után a gyakorlatban is az. A közönséges forgótőkehitel elapadtával a hazai rendeltetésű termelés akadozik, csökken, az exportőrök pedig nem tudják kifizetni, majd megrendelni sem a kivitelhez szükséges import nyersanyagot, alkatrészt. Tehát az export is visszaesik.²⁵ Ezekben az országokban az IMF tanácsára vagy kifejezett kívánságára új banktörvényt, csődtörvényt kell hozni, számviteli rendszert bevezetni. Mint a Világbank többször idézett kiadványában olvashatjuk, a gazdasági és a pénzügyi rendszer válsága idején, amikor hirtelen leesik a hazai valuta értéke, felszökik a kamatláb, zuhan az általános kereslet, sok cég fizetéképtelenné válik, és közülük felszámolás vár arra is, „amelyik normálisabb makrogazdasági körülmények között életképesnek bizonyult volna” (The World Bank, 1998, 98. o.).

A fenti kép kísértetiesen emlékeztet az 1991–1993. évi magyar viszonyokra, sőt még a kúra is. A legegyszerűbb magyarázat az, hogy miként a volt szocialista országok átmenetének megtervezéséhez a nemzetközi pénzügyi szervezetek rendelkezésére álltak a hetvenes–nyolcvanas évek latin-amerikai tapasztalatai, most ugyanúgy fel lehetett használni a közép- és kelet-európaiakat.²⁶ Ezekhez természetesen új elemként csatlakoztak azok, amelyek a globális pénz- és tőkepiacok által támasztott követelményekből (lásd: homogenitás) következnek.

Rövid kitérő a japán átalakulásról

Az előbb feltettük magunknak azt a kérdést, hogy lehetséges lett volna-e a japán átalakulás válságmentes véghezvitele, és ha nem, vagy nem egészen, akkor vajon a globá-

²⁵ Lásd a KOPINT-DATORG negyedéves konjunktúrajelentéseit, különösen az 1998. évtől.

²⁶ A kúrárt illetően ezt már más is észrevette (lásd: Feldstein, 1998, 22. o.).

A gazdasági szabályozás gyors változásainak idején, ha valamely külső vagy belső (például törvényhozási) sokk hatására a nagy kereskedelmi bankok addigi ügyfelei rossz adósoknak, a nekik nyújtott hitelek rossz hiteleknek, maguk a bankok tőkehiányosaknak bizonyulnak, különféle arányokban ugyan, de nagyjából ugyanazok a mechanizmusok lépnek működésbe, akár Chiléről (1981–1983), akár Magyarországról (1992–1993), akár Dél-Koreáról (1997–1998) van szó. Ezért érdemes újraolvasni egy rendkívül szakszerű, részletes és világos beszámolót a magyar esetről, amely elsősorban ezeket az analóg mechanizmusokat mutatja be (Bonin–Schaffer, 1996).

lis rendszerben rejlő mélyebb okoknak tulajdoníthatóan-e, vagy inkább az átalakulásban érdekelt csoportok politikai (gazdasági) viselkedésének.

Több megfigyelő is érzékeltette az utóbbi időben, hogy a japán válságban van valami érthetetlen (*Fingleton*, 1995; *Rowley*, 1999), amihez hozzátehetnénk, hogy mintha volna valami művi, valami mesterséges elem is.

Ezek a megfigyelők két furcsa epizódra hívják fel a figyelmet, amelyeknek sokféle magyarázatuk született. Az első: a nyolcvanas évek végére kialakuló spekulációs buborék (a föld- és ingatlanpiacról kiindulva a tőzsdén)²⁷ alig érintette a gazdaság többi részét, inflációt sem okozott. Mesterséges megszüntetése (rendkívül erőteljes kamatemeléssel) súlyos helyzetbe hozott sok bankot és nagyvállalatot, és nagyon sokba került a költségvetésnek. Ezzel együtt megkezdődött a költségvetési hiány és az államadósság felhalmozódása. De – mint az elemzők rámutatnak – mindez nem volt annyira súlyos, hogy visszaeséssel tarkított évtizedes stagnálást kellett volna okoznia a japán gazdaságnak. Közben a korábban bejelentett reformok – főként pénzügyi dereguláció – sem akadtak meg.²⁸ A kilábalás kezdetén – ráadásul a délkelet-ázsiai válság kitörése előtt alig pár hónappal – az új miniszterelnök, *Riutaro Hasimoto* egészen drasztikus „kiigazítási csomagot” jelentett be, amely legalább háromrétű volt: tartalmazta egy pénzügyi stabilizáció majdnem minden elemét, intézményi sokkot (a bankrendszerben) és intézményi reformot (a keirecuk felbontását, a lakosság kedvelt posta-takarékpénztárának és az állami biztosítónak a privatizálását).²⁹ *Hasimoto* egy év múlva megbukott; a csomagja legnagyobb felháborodást okozó darabjait részben visszavonta ő maga, részben pedig az új kormány; a pénzügyi Big Bang, a bankok és nagyvállalatok átszervezése, átalakítása azóta is tart (és valószínűleg nem *Hasimoto*val kezdődött).³⁰ Amde 1998-tól kezdve a kormány az ország egyévi bruttó nemzeti termékének 12 százalékát fordíthatja bank- és adóskonszolidációra, ennél alig kisebb

²⁷ Az előzmény a már említett 1985. évi Plaza Egyezmény, melynek célja az volt, hogy az olajáresés után az akkor túlértékeltnek tekintett dollár számára fokozatos leértékelődést tegyen lehetővé, többek között az USA, Nagy-Britannia, NSZK, Franciaország, Japán jegybankjainak egyeztetett intervenciójával. Az egyezmény tartalmazta a japán jen fölértékelését is, így ez a valuta a kezdeti 260 jen/dollár árfolyamról igen hamar a 130 körüli sávba került, de rövid időre előfordult 80 jen/dolláros árfolyam is. Az ily módon fölös mennyiségben rendelkezésre álló japán tőke akkor még csak kismértékben keresett magának külföldi befektetési lehetőséget, ehelyett a hazai föld- és ingatlanpiacot szálta meg (részben a tőzsdét is).

²⁸ A spekulációs epizódot követő időszakban megnövekedtek a külföldi tőkekihelyezések: a közvetlen külföldi tőkeberuházások összege évi 4 ezer milliárd körüli értékről 1997-re 6,6 ezer milliárd jenre. Az otthoni élénkítés céljából végrehajtott kamatsökkentés miatt pedig a pénztőke – többnyire eléggé szerény kamat-differencia kedvéért – a délkelet-ázsiai tőkepiacra került. (*A Problèmes économiques* adatközlése; 1999. április 21., 8. o.)

²⁹ Lásd: OECD, 1998. Sokan Japánt okolják a délkelet-ázsiai válság elmélyüléséért. Rámutatnak arra, hogy az ázsiai bankok által felvett rövid lejáratú hitelek 39 százaléka japán volt, és menekülésüket az otthoni „kiigazítás” indította el, amely elviselhetetlenül rövid határidőt adott a japán bankoknak az előírt tartalék megképzésére (*Lacu*, 1999; *Lehmann*, 1999). Más forrás arra hívja fel a figyelmet, hogy amikor a válság miatt az exportpiacok beszűkültek, a japán multinacionálisok többé nem a régióba kihelyezett termelésüket irányították exportra, hanem amit otthon gyártottak (*Letiche*, 1998).

³⁰ A pénzügyi szektor átalakulásáról, japán bankok stratégiai szövetségeiről külföldi pénzintézetekkel, a keirecuk körében kifejlődő új struktúrákról igen részletes leírás olvasható *d'Escrivan* [1999] cikkében. Arról, hogy a japán pénzügyi szektor is elsajátította a váratlan és kiszámíthatatlan reakciók és túlreagálás leckéjét, lásd *Lacu* [1999] cikkét. A nem bankhoz kapcsolódó vállalatok jobb teljesítményét kívánta igazolni *Kang-Shivadasani* [1999] ökonometriai modellje. A japán pénzügyi szektorban az átalakulás ideje alatt az összes ismert anomália előfordult: hitelek felmondása, hitelezés helyett állampapírok vásárlása, rövid lejáratú kihe-lyezés külföldre. (Lásd: *Lacu*, i. m.) De a legnagyobb bankok, amerikai és európai versenytársaikhoz hasonlóan már áttértek az ügyfél-finanszírozásról a pénzügyi vagy „megtakarítási” termékekkel folytatott kereskedés-re (*d'Escrivan*, i. m.).

összeget a kis- és közepes vállalkozások támogatására, a lakosság vásárlóerejének növelésére. (Lásd: Rowley, 1999.)³¹

Volt, aki a korábbi kelet-ázsiai, különösen a japán rendszert „központi tervezésű kapitalizmusnak” nevezte.³² Lehetséges, hogy az átmenet is tervszerű, a felszínen azonban két terv látszik létezni. Van, aki szerint a japán gazdaság külgazdasági, nemzetközi része az egésznek csak tíz százalékát teszi ki.³³ Elképzelhető tehát, hogy a japán politikusok, miközben ezt a tíz százalékot (valószínűleg többet) minden eszközzel igyekeznek a globális világ egyik vezető hatalmához méltóvá tenni, a többire nézve a lehető legkevesbé fájdalmas alkalmazkodás politikáját próbálják követni. De az is lehet, hogy alapvetően kétfelé váltak azok az erők, amelyek az egyik és amelyek a másik célt tűzik maguk elé. Ha így van, akkor a japán fejlődés másfél évtizedes cikkakjaiban inkább ellenérdekű, semmint céljaik – de legalábbis módszereik – tekintetében egyetértő csoportok politikájának váltakozását tapasztaljuk.³⁴ Ez önmagában eléggé természetes volna, és csak attól furcsa, szokatlan, hogy a radikális reformot képviselő csoport egy évtized alatt kétszer hozta válságközeli vagy válsághoz hasonló állapotba a gazdaságot, mindkétszer előre kiszámítható következményekkel járó gazdaságpolitikai lépéseket téve, majd akik éppen felváltották őket a kormányrúdnál, csak egészen kis mértékben változtattak ezen.³⁵

A japán esetet vizsgálva talán nem fölösleges emlékeztetni arra, hogy ez a fajta átalakulás a többi fejlett OECD-országban sem zajlott le megrázkódtatás nélkül, legföljebb az erről szóló történeteket eddig nem egészen ebből a szempontból volt szokás elmondani. Az is biztos, hogy Japánnak kevésbé volt módja az átalakulásának költségeit ugyanúgy másokra hárítani, a saját átalakulásán is azonnal nyerni, mint azoknak, akik a hatvanas évek legvégétől, a hetvenes évek elejétől a kezdeményezők voltak, majd később a tempót diktálták.³⁶ Azt azonban nem szabad elfelejteni, hogy Japánt ugyanúgy,

³¹ A Japánról szóló nem hivatalos források gyakran kételkednek vagy a közeli kibontakozás lehetőségében vagy/és a reform komoly voltában (*Lehmann*, i. m., *Lacu*, i. m.). Mértéktartóan szkeptikus vélemény olvasható magyarul *Oszvald* [1999] cikkében. Az újabban erősödő kételynek részben az az oka, hogy a legnagyobb japán cégek vagy korlátozni kívánják a külföldiek részesedését cégeikben, vagy 10–20 százalékos részesedéssel együtt nem akarják átadni a cégük irányítását is (*Amaha*, 1999; *Rohwer*, 1999).

³² *Prybyla* [1998] a kelet-ázsiai gazdaságok típusairól szóló könyvről írt recenziójában.

³³ Ezek volnának – öt vagy hat óriás keirecu –, amelyek az „odakint versenyezni, idebent védekezni” jel-szavából az elsőt is követték (*Lehmann*, i. m.). A csak belső piacra termelő cégek, különösen a kicsik érdekében rendkívül változatos eszközökkel vetett be a kormány, hogy a nagyok csődjé ne rántsa magával őket is. Ez a szektor nyújtotta korábban a munkahelyek 79 százalékát (*Jeszzenszki*, 1996).

³⁴ Ezt erősítik meg a legjobban tisztelt állami intézmények körül kibukkanó botrányok, vagyis a *Hasimoto* csomagjával egy időben kezdődő leplezési és letartóztatási hullám. Van, akit a japán politika hirtelen váltásai inkább a sógunok küzdelmeire (*Lehmann*, i. m.) vagy a törzsi háborúkra emlékeztetnek (*Landers*, 1997d), és úgy látják, hogy a politikai csoportok és minisztériumok közötti ellentét a minisztériumokon belül is föllelhetők, ami döntésképtelenné teszi az állami bürokráciát, arra pedig különösen alkalmatlanná, hogy egy összefüggő programot végigvigyen (*Rowley*, i. m.; *Lacu*, i. m.).

³⁵ Aki eleve alkalmatlannak tartja a japán gazdaságpolitikusokat és bürokratákat, az természetesen ezt is hozzá nem értésüknek tulajdonítja. (Lásd az előző jegyzetet.)

³⁶ A japán kormány 1992 óta, nem folyamatosan ugyan, de igen nagy összegeket áldozott a költségvetésből a kereslet élénkítésére. (Lásd a KOPINT-DATORG konjunktúrajelentéseit.) Ez a politika többnyire teljesen vagy majdnem teljesen hatástalan volt: a háztartások jövedelmük nem vásárlásra, hanem megtakarításra fordították, amit a témával foglalkozó szerzők általában a korábban megszokott állás- és jövedelembiztonság elvesztése okozta megdöbbenésnek és félelemnek tulajdonítottak. Ugyanakkor el szokták ismerni, hogy a költségvetési expanzió ellenére és azzal párhuzamosan a jegybank monetáris politikája deflációs hatású volt (IMF, 1999; lásd még: *Doebele*, 1999; *Rowley*, 1999). Nem találkozni eddig olyan elemzéssel, amely pontosan elhatárolná a vásárlásukat visszatartó és a megtakarításukat növelő háztartások körét; és olyannal sem, amely kitérne arra, hogy a kis boltok, műhelyek, kisüzemek korábbi kapcsolatainak megszakadása vagy átalakulása (a nagyobbakat nem említve) mekkora pótlólagos – és valószínűleg ki nem elégített – pénzigényt teremtett. Bár a japán jegybank valószínűleg elvégezte ezt az elemzést, mert 1999 folyamán a monetáris bázis növelését (pénzkiadás) tervezte (*Lacu*, *Doebele*, *Rowley*, i. m.). Ennek a lépésnek még elméleti jelentősége lehet.

mint a többi gazdasági nagyhatalmat, semmiféle külső kényszer nem érte eközben. Önként kezdte meg az átalakulást, és önként vállalta a maga kreálta válságokat is.

A világ szeme most Japánon van, mintha mindenki azt kérdezné, vajon mikor érzi úgy, hogy átveheti a régióban rá váró szerepet, mint az eljövendő Triád harmadik tagjának vezető hatalma.³⁷

Mi történik ezalatt Európában?

Ha egyetlen mondatban kellene válaszolni a címben fölített kérdésre, akkor azt mondhatnánk, hogy az elmúlt két évben Európa sebesebben haladt előre a globalizáció és a beilleszkedés széles útján, mint az európaiság megőrzésének keskeny ösvényén. Vagy másként: a cselekedetekben nagyon is kidomborodott a globális politika és üzleti gyakorlat, az európai kohézió megerősítése pedig mintha megrekedett volna a politikai deklarációk szintjén, bár a deklarációk most erőteljesebbek voltak, mint korábban.

Röviden összefoglalva az ismert tényeket: Az Európai Unió a Monetáris Unió (a továbbiakban EMU) előkészítésének jegyében 1997. júniusi amszterdami csúcserőkezletén elfogadta a Stabilitási és Növekedési Paktumot (ez 1999. január 1-jén lépett életbe), amely többek között megszigorítja az úgynevezett Túlzott Deficit Eljárást.

A dokumentum szövegéből arra következtethetünk, hogy a paktum voltaképpen mindörökre a washingtoni konszenzus és az úgynevezett maastrichti kritériumok megtartására ítéli a tagállamokat.³⁸ Ennek az indoka úgy is interpretálható, hogy megszűnven a tagállamok önálló monetáris politikája, bármely ciklikus vagy eseti kiigazítás egyedül a költségvetésre hárul majd,³⁹ és úgy is, hogy az előírt költségvetési és államháztartási szigor elkerülhetetlenné fogja tenni a munkaerő-piaci, továbbá az egészség- és nyugdíj-biztosítási reformot (természetesen a ma dívó restriktív értelemben). (Lásd: *Fölsz*, 1999.)⁴⁰

Az egyenlő mértékű stabilitás és kiegyenlített növekedés a jelen felfogás szerint alkalmas lehet arra, hogy megelőzze az úgynevezett „aszimmetrikus sokkok” bekövetkezését, amikor is egy ország vagy országcsoport számára kedvező gazdaságpolitikai lépés vagy esemény válságba sodorhat más tagállamokat (KOPINT-DATORG, 1999b, 107. o.). Ebbe a gondolatmenetbe tartozik például a tőkejöveldelmek adójának újabb keletű

³⁷ A kilábalást az egész gazdaságra vonatkozóan mostanában tíz évre (Doebele, 1999), a bankrendszerben öt évre (d'Esquivan, 1999) teszik, de úgy, hogy tíz évbe is beletelhet, míg a megmaradó japán nagybankok utolérik a világ élvonalát. Ennek ellenére elképzelhető, hogy Japán már előbb felveszi a pénzügyi együttműködés félig elejtett fonalát a tíz ázsiai és csendes-óceáni országgal. Ezeknek a központi bankjaival hozta létre 1991-ben az EMEAP nevű szervezetet, az inkább kereskedelmi és beruházási együttműködést célzó APEC pénzügyi kiegészítőjeként. A szervezet jól működött a thaiföldi válság kezdetén (Letiche, 1998).

³⁸ A maastrichti konvergenciakritériumok a következők voltak: 1. fenntartható árszínvonal (előírt maximális inflációs ráta); 2. árfolyam-stabilitás, a kompetitív leértékelés tilalma; 3. szigorú kamatkorlát; 4. a GDP 3 százaléknál nem nagyobb hiány a költségvetés operacionális egyenlegében; 5. az államadósság nem haladhatja meg a GDP 60 százalékát. (Részletesen lásd: *Lányi*, 1997. II. rész.) A valutaunióban részt vevő országok számára az *euró* árfolyama és az árszint az Unió, illetve központi bankjának hatáskörébe tartozik. A kimaradó tagországok valutájának védelméről a Stabilitási Paktum intézkedik. (Részletesen lásd: *Fölsz*, 1999.) A Túlzott Deficit Eljárás még mindig követhetőbbnek tűnik, mint amilyen a Nemzetközi Valutaalapé szokott lenni.

³⁹ Eszerint tehát a költségvetésnek kell annyira rugalmasnak lennie, hogy szükség esetén eléggé nagy mértékben tágítható vagy szűkíthető legyen. A bevételi oldal legfontosabb részének, az adóknak a harmonizálása miatt azonban nyilvánvalóan a kiadási oldalon kell az eddiginél nagyobb tartaléknak lennie.

⁴⁰ A gazdasági napilapok (*Világ gazdaság*, *Napi Gazdaság*, 1999. december 9.) hírül adták, hogy az OECD megrótta Németországot, amiért nem alakította át nyugdíjrendszerét, és tőri, hogy a nagyvállalatok saját részvényeikkel táplálják a nyugdíjalapokat.

harmonizálása. (Ezzel ugyanis meg lehet előzni, hogy az Unió belül váratlan tőkeáramlás kezdődjék az adókülönbségek miatt.)

Figyelemre méltó, hogy miközben az elmaradottabb térségeknek szánt strukturális és kohéziós támogatások teljes összege alig növekszik, nagyobb részüknél kell jutnia a fejlődésben elmaradottabb régióknak, de a fölzárkózásban előrehaladottabb országok jogosultsága sem szűnik meg egyik napról a másikra (KOPINT-DATORG, 1999a, 114–115. o.).

1998-ban a tagországok véglegesen és visszavonhatatlanul rögzítették valutáik egymáshoz viszonyított árfolyamát. 1999. január 1-jén az EMU úgynevezett harmadik szakaszába lépett, az új valuta, az *euró* az Unió hivatalos elszámolási egysége, fizetési eszköze és a világ egyik tartalékvalútája lett. Az Európai Központi Bankból (ECB) és a tagállamok jegybankjaiból alakuló döntéshozó rendszer (ESCB) már 1998 júniusában működni kezdett. Az ECB monetáris politikájának legfőbb célváltozója az árstabilitás lett (évi 2 százalékosnál kisebb infláció, amelyet eléggé sokféle és változatos eszközzel próbálhat elérni). Explicit árfolyamcélja azonban nincs. Az ECB-nek és az ESCB-nek közös Kormányzó Tanácsa van, mindkét testület független a tagállamok és az Unió hatóságaitól és végrehajtó szerveitől, hitelt sem nyújthat nekik (Fehér, 1999). Az ECB elnöke azonban köteles beszámolni az Unió Tanácsának, és a Tanács általános gazdaságpolitikai *orientációt* adhat a jegybanknak. Vannak az elnöknek más kölcsönös konzultációs kötelezettségei is (Fölsz, i. m.). Az 1997. decemberi luxemburgi EU-csúcsértekezlet ezzel egy időben létrehozta az Ecofin Tanácsot, amely rendszeresen koordinálja (bizonyos értelemben felügyeli) a tagországok (az összes tagország) gazdaságpolitikáját, ajánlásokat fogalmaz meg, és figyelemmel kíséri az euró árfolyamának alakulását. Erdemes megjegyezni azt is, hogy ez volt az első alkalom, amikor az Unió a legfelsőbb szinten foglalkozott a munkanélküliség és a foglalkoztatottság kérdéseivel (KOPINT-DATORG, 1998., 93–94. o.).

Miközben az egyesült államokbeli szerzők és szakértők sokáig nem nagy rokon-szenvvel figyelték az EMU előkészületeit, az euró bevezetése után vagy a globális beilleszkedés egyik állomásaként üdvözölték (ezek voltak a hivatalos hangok), vagy (különösen egyes bírálói) úgy jellemezték, mint Európa végleges amerikanizálódásának fontos jelét. Természetesen hangot kapott az ezzel ellenkező vélemény is, miszerint a közös európai valuta végső célja éppen az európai társadalmi modell védelme volna, ezt szolgáltna az a nagyobb gazdasági súly és versenyelőny, amely ezáltal esetleg megszerezhető Európa számára az Amerikai Egyesült Államok ellenében (Pfaff, 1999a).

A Deutsche Bank tanulmányírói mást emelnek ki: szerintük máris előrehaladott a konvergencia a nyugat-európai (*Euroland*) és az amerikai tőkepiacok között (Knott–Reynolds–Mullen–O’Reilly, 1999). Valóban, Európában is megsaporodtak a fúziók és az ellenséges vállalatfelvásárlások, és a kormányok nem avatkoznak bele. Talán ez mutatkozik meg abban is, hogy Európa eléggé érzéketlenül szemlélte az ázsiai válságot. Néhány európai bank részt vett a nagy rövid lejáratú hitelezésben, volt, amelyik veszített is (valamennyi hitelt le kellett írnia), majd néhány európai nagyvállalattal együtt megjelent az ázsiai vállalatok és bankok felvásárlójaként, ami szerencsés esetben igen hamar nyereséggé változtatta (vagy változtathatja) a kezdeti veszteségeket.⁴¹

A látható cselekedetek közé tartozik még a nyugat-európai vállalatok és brüsszeli hivatalnokok fokozott aktivitása, amellyel 1997 óta gondosan gyűjtik és fölfedik az

⁴¹ Az újságcikkekben említett bankok: Deutsche Bank (Bankers Trust), ABN Amro, Crédit Suisse, Paribas, Standard Chartered és még néhány. (Lásd: Amaha, 1999; Baker, 1999a, 1999b; Daorueng, 1999; Doebele, 1999; Keenan, 1999; Rohwer, 1999; Zielenziger, 1999.) Ezeknek és másoknak Oroszországban természetesen sokkal nagyobb szerepük volt, és a veszteségeik is nagyobbak lehettek.

európai árukat sújtó protekcionista praktikákat.⁴² Természetesen lehetséges, hogy az európai gazdaság globalizált részének ezek az eljárásai hozzájárultak ahhoz, hogy a globálisnak induló válságsorozat eredményeképpen nem alakult ki európai recesszió.⁴³

Az, ami a mérleg másik serpenyőjébe kerülhet: az európai szociáldemokraták – *Tony Blair* és *Gerhard Schröder* – Harmadik Útja.⁴⁴ Ebből csak a témánkhoz legközelebb álló két gondolatot idézzük.

„A nemzetközi elkötelezettséget a határokon átnyúló problémákra adott logikus válasznak tekintjük, nem pedig fenyegetésnek nemzeti szuverenitásunkkal szemben. A kereskedelem és a pénzügyek szabályozásához, a konfliktusok békés rendezéséhez, a globális környezetszennyezés meggátlásához az eddigieknél erősebb nemzetközi intézményekre van szükség. Erre kell törekednünk a gyors reagálóképesség érdekében, s az olyan új problémák nyomán is, mint az oroszországi és ázsiai válságok.” (*Blair*, 1999, 5. o.) Majd pedig az egész gondolatkör összefoglalásául: „*Nem a válságok ellen küzdünk, hanem a változásokat használjuk fel céljaink megvalósításához.*” (U.o. 6. o. Kiemelés az eredetiben.) Ebben a versenyfutásban Nagy-Britanniában két dolog történt eddig: a munkáspárti kormány minden eddiginél szabadabb versenyszabályozást vezetett be, s ugyanakkor látványosan felemelte a költségvetés oktatási kiadásait.

Összefoglalva az eddigieket, Európáról, illetve Európa betagozódásáról a globális rendszerbe a következők mondhatók el:

A közös valuta kétségkívül pénzügyi nagyhatalommá teszi az Európai Uniót, és bizonyos védelmet is jelenthet a tagországok társadalma számára európai és nemzeti arcukat megőrzésében. Ugyanakkor gazdaságuk részvétele a globális integráció pénzügyi módjában szigorú feltételek (többek között monetáris és fiskális feltételek) folytonos teljesítését kívánja meg tőlük, továbbá a vállalatirányítás radikális átalakítását, ami a politikai és társadalmi kohézió ellen hat. (Példaként talán elégséges megemlíteni a nagyvállalatok terjedőben lévő irányítási – ellenőrzési – rendszerének és a participáció európai rendszerének tisztázatlan viszonyát.) A centrifugális hatások ellen az Unió eddig minden esetben a másodlagos jövedelemelosztás kiterjesztésével védekezett, bár ezzel egy időben célul tűzte ki a jóléti állam korábbi intézményeinek leépítését vagy legalábbis korlátozással felérő átalakítását.

Fontosnak látszik kiemelni, hogy az európai székhelyű vagy eredetű nemzetközi nagyvállalatok, bankok és más pénzügyi cégek tevékenysége a világpiacon és a nemzetközi pénz- és tőkepiacokon semmilyen tekintetben nem különbözik másokétól, ideértve viselkedésük ideológiáját is. Eközben éppen rajtuk nyugszik az, amit Európa versenyképességének szokás nevezni, következésképp ennek megfelelő politikai támogatást (érdekvédelmet) élveznek az Unió és a tagállamok kormányai és más intézményei részéről.

⁴² Világszerte több mint 1000 esetet találtak, ebből 440-et Ázsiában, közülük 103-at Dél-Koreában. Ott azonban úgy gondolják, hogy éppen átalakulóban lévő iparukat a verseny teljes súlya összeroppantaná (*Islam*, 1997a).

⁴³ Az 1997–1998. évi válságokat a nemzetközi pénzügyi szervezetek majdnem három éven át egy világ-válság lehetséges kezdetének tekintették, és bizonyos mértékig az OECD is számolt ezzel (OECD, 1998, IMF, 1999).

⁴⁴ A mű eredeti címe: *Europe: The Third Way – Die neue Mitte*, és június elején látott napvilágot, egy héttel az Európai Unió Parlamentjének választásai előtt. Kidolgozójának *Anthony Giddens* tekintik. Az új program többféle hosszúságú változatban jelent meg a nyugati lapokban, itt az egyik magyar fordításból idézünk (*Blair*, 1999). Merőben politikai szempontú bírálata szeptemberben volt olvasható (*Dahrendorf*, 1999). A program gazdasági tartalmára német nyelvterületen a „XXI. század jóléti állama” vagy „új jóléti állam” című alatt szokás utalni.

Intézményeken itt azokat a megszilárdult vagy megszilárdítandó eljárásokat és magatartásformákat értjük – a hozzájuk rendelt szervezetekkel együtt –, amelyek a kialakulóban lévő globális rendszer működéséhez, fenntartásához és terjedéséhez szükségesek. Négy téma kerül sorra röviden: a mindenütt, minden kormány által teljesítendő gazdaságpolitikai követelmények, illetve az általuk fenntartandó intézmények; azok a feltételek, amelyek a pénz- és tőkepiacok expanziójához szükségesek; a legfontosabb nemzetközi szervezetek összekapcsolódása és szerepkeresése; végül a globális rendszer társadalmi bázisának fokozatos kiépülése.

A washingtoni konszenzus szférája

A sok korábbi bírálat eredménye szinte zérus. *John Williamson* újrafogalmazta tíz pontját, kiegészítve a Valutaalap és a Világbank néhány új követelményével, elhagyva a szövegből a különösen sok szemrehányásra okot adó részeket, olyanokat, hogy a költségvetésnek mindenkor – válság és természeti katasztrófa idején is – elsődleges többletet kell elérnie, vagy hogy az egészségügyből csak az alapellátás, az oktatásból csak az alapfokú iskoláztatás szerepelhet a közkiadások között, vagy hogy éppen a legmagasabb adókulcsokat kell csökkenteni.

Az összehasonlítás kedvéért álljon itt az új pontok közül mind a tíz:⁴⁵

1. Növelni kell a megtakarításokat, (többek között) költségvetési fegyelem útján.
2. A közkiadásokat át kell irányítani (többek között) jól meghatározott szociális célokra.
3. Az adórendszert meg kell reformálni (többek között) környezetérzékeny földadó kivetésével.
4. Meg kell erősíteni a bankfelügyeletet.
5. Az árfolyam legyen folyamatosan kompetitív, bővítve mind a lebegő árfolyam alkalmazási körét, mind pedig az árfolyam nominális horgonyként való használatát.
6. Folytatni kell a régiók közti kereskedelem liberalizálását.
7. Kompetitív piacgazdaságot kell kiépíteni (többek között) privatizáció és deregulálás útján (beleértve a munkaerőpiacot is).
8. A tulajdonjogok legyenek jól definiáltak, és mindenki számára hozzáférhetők.
9. Ki kell építeni a kulcsintézményeket, úgymint: független központi bankot, erős költségvetési hivatalt, független és megvesztegethetetlen igazságszolgáltatást, továbbá olyan testületeket, amelyek pénzzel támogatják a termelékenység növelésének feladatát.
10. Növelni kell az oktatási kiadásokat, átcsoportosítva azokat az elemi és középiskolákba.

Másfajta engedményeket is tartalmaz az új együttes: a második pont megemlíti a szociális kiadásokat,⁴⁶ odébb feltűnik a környezetvédelem szempontja; egyelőre kimarad a tőkemérleg liberalizálása; megjelenik néhány sokak által hiányolt, piacépítőnek tűnő (7. pont) és intézményfejlesztő szempont (4., 9. pont). Az oktatás (10. pont) azáltal került ennyire kiemelt helyzetbe, hogy a washingtoni konszenzus, illetve a nemzetközi

⁴⁵ Közli *Kolodko* [1999]; eredeti megjelenése: *Williamson, John* [1997]: The Washington Consensus revisited. In: *Emmerij, Louis* (ed.): *Economic and Social Development into the XXI Century*. Inter-American Development Bank, Washington, D.C. Emlékeztetőül: a korábbi (1994. évi) pontok felsorolása e tanulmány első részében, teljes szövegük fordítása *Lányi* [1997] I. Részében található.

⁴⁶ A volt szocialista országok átmenetének programjai kezdettől fogva tartalmazták az úgynevezett szociális háló megteremtését (lásd: *Blanchard–Dornbusch–Krugman–Layard–Summers*, 1991), és voltaképpen feltűnő volt, hogy az 1993–1994. évi változatokból még mindig hiányzott.

pénzügyi szervezetek által meghatározott gazdaságpolitika időközben a *fenntartható növekedés* stratégiájának a rangjára emelkedett (Kolodko, 1999). Mindez együtt számot vetni látszik a volt szocialista országokban zajló átmenettel, és különösen a kínai reformmal. Az 5. pont alapján, amely a valutaárfolyamról szól, azt kell gondolnunk, hogy az újrafogalmazás még a délkelet-ázsiai válság előtt történt. Az IMF és a Világbank ugyanis a válság hatására egy bizonyos „rugalmas” (flexibilis, de nem szabadon lebegtetett) árfolyam mellett kötött ki (IMF, 1999., 83–87. o.; The World Bank, 1998., 129–134. o.), és veszélyesnek tartja, ha egy ország valutájának árfolyamát egy kulcsvalutáéhoz köti.⁴⁷

Egy biztos: az új pontok megfogalmazása olyan, hogy eléggé sokat bíz az olvasó képzeletére (ilyen mindjárt az első, amely a megtakarításokat a költségvetési fegyvellemel kapcsolja össze), és főként eléggé tág teret enged a különféle hitelezőknek, tanácsadóknak és országszakértőknek az adott országra szabott feltételek meghatározásában. Ezért helyes, ha úgy tekintjük, hogy a washingtoni konszenzus eme tíz pontja az új – esetleg lazább – megfogalmazásban továbbra is a mindenütt, minden egyes kormány által megtartandó gazdaságpolitikai előírásokat tartalmazza; belső piacuk kiépítéséről valójában továbbra sem mond semmit (ha elfogadjuk, hogy deregulástól, privatizálástól piac nem épül),⁴⁸ az intézményfejlesztés pedig változatlanul a globális struktúrák beépülését hivatott előkészíteni, mint az – implicit módon – szerepelt a korábbi változatban.

A pénz- és tőkepiacok szférája

1991 óta a Nemzetközi Valutaalap fokozatosan két kinyilvánított és jóváhagyott szerepkörre tett szert: az egyik a tagországok gazdaságpolitikájának felügyelete (*surveillance*), a másik a mindenki által egyaránt követendő gazdaságpolitika (stratégia) meghirdetése. A felügyeleti szerepet illetően – megerősítésén kívül – csak az az új, hogy utóbb a stratégia integráns részévé lett. Magát a stratégiát olyanként definiálta az IMF, mint amely „józan belföldi gazdaságpolitikát, nemzetközi együttműködést és globális integrációt” tűz ki céljául.⁴⁹ Igazgatótanácsa ekkor, vagyis 1994-ben, meghívta a kis jövedelmű országokat is, hogy vegyenek részt benne, mint a „globális expanzió” programjában. A két évvel később kibocsátott új deklaráció már partnerségről beszélt. A benne foglalt 11 pont közül az elsőt nevezhetjük elméleti állásfoglalásnak is, mert úgy szól, hogy a monetáris, a fiskális és a struktúrapolitikának mindenkor ki kell egészítenie – és erősíteniük kell – egymást. A válság után a Valutaalap közgazdái ezt a tézist úgy fordították alá kell vetniük a vállalt árfolyamcélznak, következeképp az árfolyampolitikának (IMF, 1999, 83. o.). A tőkemérleg liberalizálása, ahol még nem történt meg – de csakis ott! –, ajánlásként szerepel. A pontok közül a strukturális célzatúak jócskán

⁴⁷ Az IMF és a Világbank természetesen többféle tanácsot is ad a feltörekvő piacú országoknak. Ezek közül valószínűleg az a legkönnyebben értelmezhető, miszerint ügyelni kell arra, hogy a rövid lejáratú külföldi adósság kevesebb legyen az ország valutatartalékánál. A tanácsok között szerepel, és könnyen érthető az is, hogy nem egészséges, ha a monetáris bázisnak (a forgalomban lévő pénz és a bankok letétei a jegybanknál) túlságosan nagy részét külföldi valuta foglalja le; vagy hogy a beáramló külföldi tőke sterilizálása (azonos vagy majdnem azonos mennyiségű hazai valuta kivonása a piacról) sokba kerül, és zavart okozhat a belföldi cégek hitelezésében. Ellenben nem lehet sokra menni azzal, hogy a pénzügyi befektetők cégei többnyire nem költenek ugyan országspecifikus információkra (ami bizonyára igaz), de azért figyelni kell néhány bonyolult és összetett pénzügyi mutató állását, amelyeket nem biztos, hogy elő tudnak állítani az adott országban.

⁴⁸ Ezt részletesen tárgyalta a jelen tanulmány I. része. (Lásd továbbá: Stiglitz, 1999; Kolodko, 1999.)

⁴⁹ Lásd: Nyilatkozat a globális expanziót erősíteni hivatott együttműködésről. IMF World Economic Outlook, 1994. október, X. o.; az előzményekre nézve pedig: Lányi [1997], I. rész, 14. o. 22. jegyzet.

túlmennek a washingtoni konszenzuson (a régi és az új megfogalmazás keverékén). Eszerint áru- és munkaerő-piaci reformot kell végrehajtani az erőforrások jobballokációja és a gazdaság „nagyobb teherbíró képessége” végett;⁵⁰ javítani kell az államvezetést, különös tekintettel a törvények megtartására, az állami szektor elszámoltatására, a korrupció elleni harcra; gondoskodni kell a bankrendszer megerősítéséről és egészséges működéséről.⁵¹

Mitől válnak ezek stratégiai célokká? Elégké kézenfekvő magyarázatnak tűnik az, hogy a nemzetközi pénzügyi szervezetek számára azért fontosak, mert az üzleti világ érdekeltté vált az ipari országok „legjobb eljárásainak” elterjesztésében, hiszen a befektetők maximális igényeket támasztanak az elszámoltathatósággal, a vállalatok és a kormányok pénzügyi helyzetének nyilvános voltával szemben (Dale, 1999). A „legjobb eljárások” kikövetelése szó szerint azt jelenti, hogy általános, egységes jognak⁵² kell érvényesülnie mindenütt, ahol befektetők vannak (vagy ahol megjelennek), és ebben az esetben a jogalkotó a Nemzetközi Valutaalap.

A nemzetközi gazdasági szervezetek szerepváltozásáról és szerepkereséséről

A világ pénzügyi intézményeiben, a csúcson, mint már korábban láthattuk, megkezdődött a szerepek újraelosztása és újradefiniálása, bár jogi alapja sokszor hiányos. Ez a folyamat csak a Nemzetközi Valutaalpnál mutat határozott irányt, a bank ugyanis részvényeseinek (a kormányoknak) többségi szavazatával formális felhatalmazást szerzett magának arra, hogy felügyeletet gyakoroljon ugyanezeknek a kormányoknak – pontosabban: csak az eladósodott országokénak – a gazdasági tevékenysége felett. Ettől kezdve nem egyszerűen a nemzetközi hitelezők képviselőjében (a hitelezők kartellja nevében) lép fel, hanem a kormányokban is, ebbéli jogosultságai tehát politikaiaknak tekinthetők.⁵³

A másik új elem a „globális növekedési stratégia”. Először is érdemes felfigyelni arra, hogy miként a hetvenes, nyolcvanas években az IMF korábbi rövid lejáratú hitelei és a hozzájuk tartozó feltételek egyszer csak stabilizáció helyett a világgazdasági alkalmazkodás hiteleivé és feltételeivé változtak,⁵⁴ most – részben ugyanezek – a növekedés és egy globális stratégia alátámasztásaként jelennek meg.

Az IMF az idézett 1996. évi Nyilatkozatában kijelenti, hogy a benne foglalt célok elérése érdekében fokozottan együtt kíván működni a Világbankkal és a többi nemzet-

⁵⁰ 1998 óta a strukturális átalakítás követelménye egyértelműen gyárak, bankok stb. bezárásaként értelmezendő, ha bármelyik ázsiai országról van szó, ideértve Kínát és Vietnámot is.

⁵¹ Lásd: Nyilatkozat a fenntartható globális növekedés érdekében (létrehozandó) társulásról. IMF World Economic Outlook, 1996. október, XII. o. Növekedési cél ebben a dokumentumban nem szerepel, a gazdasági növekedéssel közvetlen kapcsolatba hozható javaslat egyedül az „alapvető infrastruktúra kiépítése” (amelyet később általában privatizálni kell).

A két nyilatkozatban a homogenitási követelmények és a tulajdonosi struktúra még nincsenek összekapcsolva. A Világbank elemzéseiben a két témakört egy történeti esetlegesség köti össze, az ugyanis, hogy a válság által legsúlyosabban érintett országokban a nagyvállalatok és a bankok többsége fizetéseképtelenné vált. (The World Bank, 1998, 93. o.).

⁵² A (processzuális) jogelmélet a legfejlettebb, legelfogadottabb eljárást tekinti jognak. Lásd: Horváth Barna [1995]: Jogszociológia. Osiris Kiadó, Budapest, 337–340. o.

⁵³ Természetesen a hitelezők között mindig nagy súllyal szerepeltek maguk a kormányok, most azonban a bank fő részvényeseinek oltalmát és együttműködését élvező üzleti szféráról van szó. Nagy válságok idején a kormányok is – főként az Amerikai Egyesült Államoké – részt vesznek a mentő hitelek szervezésében.

⁵⁴ Ennek a rövid, világosan előadott történetre nézve lásd a FAO közgazdászainak kitűnő összefoglalóját (FAO, 1991).

közi szervezettel.⁵⁵ A globális stratégiából azóta – a feltételek kötelező átvételén túlmenően – főként a fejlődő országok pénzügyi infrastruktúrájának kiépítése hárul a Világbankra. Azt természetesnek vehetjük, hogy az OECD időközben kibocsátott dokumentumai e tekintetben teljes egyetértésről tanúskodnak, helyenként türelmetlenebbek is, radikálisabbak is, mint a két bank. A Világkereskedelmi Szervezetről, a WTO-ról viszont elmondhatjuk, hogy elméleti és gyakorlati harapófogóba került.

Az elmélettel az a baj, hogy miközben egész eddigi politikája azon az axiómán alapult, hogy a szabadkereskedelem és az általa indukált verseny növeli mindenki jólétét, az új vállalatelméletek többé nem bíznak a versenyben, és az új kereskedelemelméletek is inkább velük próbálnak összhangba kerülni. Akkor pedig a kereskedelem liberalizálásának más elméleti alapot kellene találni. Az IMF Nyilatkozata felhívja a fejlődő országokat, hogy álljanak ellent a protekcionizmus csábításának, de az igazi ellentétek a WTO-n belül a legfejlettebb országok között vannak (*Islam*, 1997a; *Pfaff*, 1999b). Időközben a fejlődő országok egy részének is az lett a véleménye, hogy amikor arra kényszerülnek, hogy gyökeresen átalakítsák egész gazdaságukat és pénzügyi intézményrendszerüket, nehezükre esik fenntartani a kereskedelem liberalizáltságának eddigi mértékét.

Említettük már, hogy a WTO 1995-ben, 1997-ban és 1999-ben napirendre tűzte a pénzügyi szolgáltatások szabadkereskedelmét. Érdekes módon 1995-ben a nagymértékben, bár még nem egészen liberalizáló délkelet-ázsiai országokon bukott meg a WTO terve, vagy a másik oldalról tekintve: az Egyesült Államokon, amely elégedetlen volt az előbbiektől általánosan elfogadott engedményekkel.⁵⁶ 1997-ben, már a válság időszakában a régió országai közül több vonakodott új egyezményt kötni, miközben a WTO azzal érvelt, hogy a pénzügyi cégek még nagyobb szabadsága több tranzakciót eredményez, és ettől csökkenni fognak a pénz- és tőkepiaci kilengései (*Islam*, 1997b).⁵⁷ Az 1995. évi epizód azért méltó a figyelemre, mert kiderül belőle, hogy ez a gyorsan fejlődő, de még mindig nem egészen nyitott régió fontos terjeszkedési területe lett volna már akkor a legbefolyásosabb befektetőknek, és így nem csoda, ha attól kezdve fokozott figyelemben részesült.⁵⁸ A válság eredményeként az egy Malájföld kivételével majdnem minden liberalizáló lépés megtörtént az érintett országokban.

Maga a WTO az elmúlt időszakban már inkább a kereskedelemre és az árukra vonatkozó mindenféle szabályozás eltörlését (deregulálását) szorgalmazta, sokkal kevésbé az árukereskedelem további liberalizálását, hiszen ezzel kapcsolatos céljainak többségét elérte. A nemzetközi nagyvállalatok számára pedig egyre kevésbé lehet fontos, hogy határokon átnyúló, de saját belső kereskedelmük liberálisnak vagy protekcionistaának minősül-e, inkább az, hogy kiszabaduljanak a nemzeti kormányok szabályozása alól. Ugyanezért attól sem várható sok, ha a WTO ehelyett több politikai, társadalmi, emberi jogi és ökológiai szempontot próbál beletenni 135 ország által aláírandó tervezeteibe, mint ezt sokan kívánják (*Pfaff*, 1999c).⁵⁹

⁵⁵ Például a korrupció elleni harc majdnem egy időben került bele mindegyik itt tárgyalt szervezet programjába.

⁵⁶ A következő jogokat kellett volna megadniuk külföldi pénzügyi cégeknek: letelepedés az ország területén tetszés szerinti szervezeti formában (például bankfiók); többségi tulajdon szerzése bármely belföldi cégen; tetszés szerinti piaci tevékenység a belföldi cégekével azonos szabályozás szerint. Ez a gyakorlatban alig különbözik a tökéletesen teljes liberalizálásától.

⁵⁷ Ezt a furcsa érvet egyetlen józanul gondolkodó szakértő sem támogatta (lásd *uo.*).

⁵⁸ Ezt jelezte a válságot megelőző cikksorozat, amelyet az I. rész 8. lábjegyzetében idéztünk.

⁵⁹ Egy évtizeddel korábban a WTO elődje, a GATT az 1986-ban megnyitott tárgyalások (Uruguay-i forduló) napirendjére tűzte a tagországok agrárpolitikájának (tehát nem csak agrárkereskedelmének) a reformját, összhangban a Világbank ezel egy időben közzétett következtetéseivel. (Lásd: *The World Bank*, 1986.) Annak eldöntésére természetesen nem vállalkozhatunk, hogy az itt előadott zavaros szerepfelfogás oka vagy következménye-e az ENSZ és szakosított intézményei (FAO, UNCTAD, ILO, WHO) szerepvesztésének.

Rendkívül kiterjedt irodalma van annak, hogy a globális integráció és a vele járó gazdasági és társadalmi konvergencia hol, kiknek és mi által okoz gazdasági, kulturális, egészségi és morális károsodást, mely rétegek és csoportok társadalmi helyzetét rendíti meg. Ellenben nagyon szórványos kutatásokból, riportokból és publicisztikákból lehet csak következtetni arra, hogy a globális konvergencia, a pénz- és tőkepiacok integrálódásának folyamata kiknek, mennyi embernek, miféle támogatására számíthat. Ami kutatás történt, az elsősorban a latin-amerikai reformokat kezdeményező, végrehajtó politikus, közgazdász és más értelmiségi csoportok meghatározására irányult.⁶⁰ Mint *Greskovits*nál [1996] olvashatjuk, a gazdasági (vagy piacinak nevezett) reformok menet közben teremtik meg – ha megteremtik – a maguk társadalmi bázisát.

James Wolfensohn szerint tíz év alatt a piacgazdaságban élő emberek száma egymilliárdról ötmilliárdra növekedett, de az országok nagy részében az emberek 20 százaléka élvezi az összes jövedelem felét (*Wolfensohn*, 1997). Természetesen ezeknek a többsége sem gazdag. De mindenesetre ők azok – és legfőljebb a népesség következő ötöde –, akik közepes vagy hosszabb távon valamilyen fölismert (akár jó, akár téves tájékoztódáson alapuló) társadalmi és politikai viszonyba kerülhetnek egy globálisan integrált üzleti világgal és intézményeivel.

A világos, áttekinthető (gazdasági vagy pénzügyi) érdekviszonyok egyértelmű meghatározása, kinyilvánítása és megjelenítése a mostani korszak egyik legtöbbet hangoztatott kívánalma. Aki a pénz- és tőkepiacok nagy szerveződéseinek vagy akár egyes cégeinek a nevében beszél, általában ezt a szabályt – vagy divatot – igyekszik követni.⁶¹ Ebből következően a nemzetközileg integrált, globális pénz- és tőkepiacok érdekei csak azoknál a társadalmi csoportoknál találhatnak megfelelő visszhangra, amelyek maguk is közvetlenül érdekeltek ebben, sőt fel tudják ismerni ezeket az érdekeiket. Az alábbiakban megpróbáljuk igen hozzávetőlegesen megbecsülni ezeknek a csoportoknak a társadalmi elhelyezkedését és a nagyságát.⁶²

Azok, akik a világban hivatásszerűen foglalkoznak pénzzel és pénzügyekkel, nem lehetnek többen egy-két millionál. A semmilyen döntési jogkörrel nem rendelkező beosztottaik száma ennek a többszöröse, de az ő érdekeltségük ugyanolyan típusú, mint bármely ágazat alkalmazottaié. (Bár a javadalmazásuk általában nagyobb.) A pénzügyi szektor tevékenységének előre- és hátranyúló hatásai sokfélék ugyan, de nem nagyon széles körűek: a legfontosabbak ezek közül bizonyára a távközlésben, informatikában, reklámban, az oktatásban, kutatásban, az írott és elektronikus sajtóban (hírközlésben) találhatók. Ezeknek az ágazatoknak az érdekeltsége erős lehet ugyan, de csak oly módon, mint a beszállító, vevő és eladó cégeké, amikor számukra nem feltétlenül ez a kapcsolat és tevékenység a legfontosabb. Vagyis az előre- és hátranyúló hatások nem érintenek sokakat vagy nagy volumenű gazdasági tevékenységeket.⁶³

⁶⁰ Erre nézve bőszeges irodalom van felsorolva *Greskovits* [1998] könyvében, továbbá a kelet- és kelet-közép-európai régióból is származó adatok a könyv 3-4. fejezetében. Sok tény és adatot tartalmaz *Williamson* [1994] gyűjteménye is.

⁶¹ A politikai cselekvésekre és szándékokra ez a követelmény nem vonatkozik.

⁶² Itt most a reformsínálókról és az új rendszer vezető személyiségeiről, csoportjairól (elit) és rekrutációjukról nem lesz szó.

⁶³ A pénzügyi szféra kapcsolatai a sajtóval sokkal komplexebbek: pénzügyi cégek és érdekeltségek állnak az egyik oldalon a médiumok tulajdonosaként, ők és érdekeltségeik (nemzetközi nagyvállalatok) a másik oldalon fő megrendelőként (hirdetések); a médiumok kis részben információszolgáltatói, érdekközvetítői, nagyobb részben (a közvetített tartalmakat tekintve) leképezői ugyanezeknek. Érdekes módon a funkcióknak és meghatározottságoknak ezt az együttesét megtestesítő sajtót sokan önálló hatalmi ágának tekintik.

Egészen más típusú kapcsolatot jelent a pénz- és tőkepiac szereplőinek és csoportjainak a tulajdonképpeni funkciója: a legfejlettebb országokban a nagyvállalatok (társaságok) részvényeinek 40–60 százaléka volt a pénzügyi szektor cégeinek tulajdonában, egyéb ügyleteik pedig a gazdaság legtöbb területére kiterjedtek, ami többek között nyilvánul növekvő részesedésükben a fejlett országok bruttó nemzeti termékéből. A tulajdonosi funkció gyakorlása rendkívül sok embert érint, de éppen a pénzintézetek és pénzügyi befektetők távoli és személytelen vállalatigazgatási módszere és stílusa miatt – sokak függő helyzete ellenére – csak nagyon keveseknek – a menedzsment egy körülhatárolt részének – az érdekeltségét teremti meg. A szektor egyéb tevékenységei természetesen kiterjedt társadalmi érintkezéssel és kapcsolatokkal járnak. Hogy van-e ezeknek valamiféle multiplikátor hatásuk az érdekeltek – például kisbefektetők – csoportjára, erre nézve kutatások nem ismeretesek. Az általános dereguláció és a legújabb pénzügyi újítások következtében ugrásszerűen megnőtt a kisbefektetők rétege, különösen az Egyesült Államokban. Az ő számuk a világban valószínűleg százmillió nagyságrendű (ami úgy értendő, hogy több mint százmillió), és értelemszerűen ők a legszántabb támogatói annak a rendszernek, amelyben a tőzsdeindex folytonos növekedésétől, befektetési és kölcsönösségi alapok prosperitásától függ az, hogy a középosztálybeli család törleszteni tudja-e a házra felvett hitelt, egyetemre tudja-e küldeni a gyereket, ki tudja-e időben cserélni a kocsiját. A kötelező vagy kényszerű befektetést vállaló embereknek (pénzügyi ügyfeleknek) a száma is hasonló, sőt lehet, hogy több, és előbb-utóbb megközelítheti az egymilliárdot. Ott majd megáll. Annál több felnőtt nemigen tud bankszámlát nyitni, bank- és hitelkártyát használni, kötelező biztosítást kötni, nincs hol, és nincs miből. Ugyanakkor ők azok, akik elvárják, hogy a befektetéseikért a saját kormányuk vállaljon kezességet. Ennek a két csoportnak elég nagy közös része van. (Például az önkéntes kisbefektetőnek is lehet egy vagy több kötelező biztosítása.) A helyzetükkel járó izgalmak, rossz tapasztalatok nem feltétlenül tántorítják el a kisbefektetőket. Akár önkéntes, akár kényszerű a befektetésük, az a tény, hogy birtokolják, apránként társadalmi helyzetük egyik megkülönböztető jegyvé válik.

A globális rendszer néhány gyenge pontja

Az alábbiakban ne várjon az olvasó rémtörténeteket vagy apokaliptikus látomásokat arról, hogy a kialakulóban lévő globális – vagy magát annak nevező – rendszer miféle kárt okoz vagy okozhat az emberiségnek. Ehelyett csak néhány tapogatódzó észrevétel következik arról, hogy a rendszer terjeszkedésének mostani jellemzői és mai módzatai között van egy-kettő, amely kifejlődésének és terjeszkedésnek akadálya lehet. A hangsúly ezen belül is a *mai* jellemzőkön és módzatokon van, ezek az idő folyamán megváltozhatnak. A következőkben a rendszer három könnyen felismerhető vonását vesszük szemügyre. Ezek: a homogenitási követelmény mint a rendszer integráló képességének lehetséges korlátja; a rendszer sikeres kiterjedését nem megelőző, hanem azt követő válságok; a rendszer legitímációs nehézségei.

Homogenitási követelmény és integráló képesség

Azt már láttuk, hogy az új nemzetközi – pénzügyi – rendszer csak azonos módon szabályozott (deregulált) környezetben, azonos elvek szerint működő vállalatokat (cégeket) tud – vagy hajlandó – integrálni. Továbbá ragaszkodik ahhoz, hogy a környezetben

követett jogi eljárások, legalábbis az integrálandó területet illető részeik, elérjék az ipari országokban fennálló fejlettségi szintet, és az annak megfelelő szemléletet tükrözzék.

A változatosságot kevésbé tűrő struktúrát a legegyszerűbb rugalmatlannak, *merevnek* nevezni, hiszen túlságosan sok feltételnek kell teljesülnie ahhoz, hogy a globális rendszer egy adott gazdaság szervezeteit és intézményeit – pontosabban: azoknak egy részét – a sajátjaként fogadja be.

A majdnem teljes rendszerbeli homogenitást követelő és elviselhetetlenül merevnek bizonyuló integráció legnevezetesebb példája a KGST.⁶⁴ Az eléggé nagy rendszerbeli változatosságot megtűrő, rugalmas és sikeres integrációé az egykori Európai Gazdasági Közösség (Közös Piac).⁶⁵

Most pedig tekintsük a globális rendszer által adaptálható alapegységek egyikét, a társasági formában működő nemzetközi – vagy potenciálisan nemzetközivé tehető – nagyvállalatot. A gazdasági társaságot – az esetek többségében részvénytársaságot – testület irányítja, illetve ellenőrzi, végső tulajdonosai pedig a részvényesek. A testületi irányítás (corporate governance) szervezetét a mai felfogás a megbízó–ügynök probléma kontextusába helyezi, és az ellenőrzés, főként pénzügyi ellenőrzés problémájának tekinti. Ezt a problémát a különféle országokban különféleképpen oldották meg, általában összhangban az adott ország társasági, tőzsdei, banki és egyéb pénzügyi szabályozásával.⁶⁶

A tulajdonosok (részvényesek) szempontjából leggyengébb igazgatótanácsokat az Egyesült Államokban találjuk (legtöbbször a menedzsment hívja meg az elnököt is), a párhuzamos külső ellenőrzés pedig eléggé drága. Mégis az amerikai lett a testületi irányítás követendő példája. A nem pénzügyi cég ugyanis ott ágyazódik be legjobban a pénz- és tőkepiacokba,⁶⁷ ott a legerőteljesebb és a leggyorsabb hatású a menedzsment

⁶⁴ Érdemesnek látszik emlékeztetni arra, hogy amikor a KGST kezdte integrációként definiálni önmagát, csakhamar kiderült, hogy ez csak a Szovjetunió háromszintű irányítási rendszerével (össz-szövetségi, köztársasági, helyi alárendeltségű vállalatok, szervezetek, irányító intézmények) analóg módon lehetséges. Ezért minden egyes tagországból kiemelte volna és együttes (közös) tervezés hatáskörébe rendelte volna az összes – keleti és nyugati irányú – exportszektor teljes tevékenységét, valamint az ezeknek a szektoroknak a kiszolgálását ellátó szektorok minden beruházását (együttesen egy-egy tagország összes beruházásának a 70-75 százalékát). Lásd: *Lányi* [1976].

⁶⁵ Valószínűleg nem teljesen független a globalizációval összefüggő jelenségektől az, hogy az Európai Unió érzékelhetően merevbbé vált az újonnan integrálható gazdaságokkal szemben támasztandó követelmények tekintetében, vagy hogy Görögország tizenhét évi tagság után nehezebben teljesíti az éppen aktuális követelményeket, mint a kezdet kezdetén.

⁶⁶ Az európai (német) megoldásra más vállalatok és a vállalatot finanszírozó bank (bankok) mint fő részvényesek erőteljes részvétele (volt) a jellemző a vállalat vezető testületeiben, az igazgatótanács pedig általánosságban független (volt) a menedzsmenttől. A japán esetben ezek a vonások formálisan nem állnak (álltak) fenn, informálisan azonban az adott vállalatcsoportnak és bankjainak a vezetői, részben mint tulajdonosok, részben mint érdekeltek befolyásolták az igazgatótanács döntéseit.

⁶⁷ Dereguláció és újraszabályozás után a nagyvállalat, illetve a vagyona sokféle aktív és passzív szerepben jelenik meg a pénz- és tőkepiacokon. Az aktív szerepben: bankkölcson helyett részvény- és kötvénykibocsátással jut pótlólagos tőkéhez; devizában kötött ügyleit a pénzpiacon fedezi le; pillanatnyilag nélkülözhető tőkéjét értékpapírokba fekteti; ha eléggé nyereséges, egyedül vagy tőketámogatással (tőkeáttétellel) más vállalat felvásárlását, beolvastását kezdeményezi; s mindezekben természetesen igénybe veszi különféle pénzügyi cégek szolgáltatásait. Passzív szerepben: tőzsdei kapitalizációja növekszik, részvényei nem más vállalatok, bankok trezorjaiban pihennek, hanem különféle biztosítási, befektetési alapok kezén forognak; ha részvényeinek ára esik, vagy valamelyik cég kideríti, hogy valóságos (fundamentális) értékénél kisebb, akkor biztosan megjelenik a láthatáron egy erre szakosodott vagy konkurens cég, hogy felvásárolja, beolvassza. (A felvásárlásérettség legegyszerűbb mutatója az alaptőke és a beruházásra fordított tőke értékének viszonya a részvény tőzsdei árához.)

ügynevezett külső – pénz- és tőkepiaci – ellenőrzése, és ott alkalmazhatók ebben a folyamatban leginkább az ügynevezett pénzügyi újítások.⁶⁸

A vállalatok rövid lejáratú pénzügyi (tőkepiaci) teljesítménye alapján végbemenő szelekció gyors és erőteljes. Ennek a szelekciónak a szempontjai személytelenek, és ugyanakkor semlegesek is az adott cég *reálgazdasági* teljesítményét illetően. Így megke-
rülnek azokat a szelekciós mechanizmusokat, amelyek az áru- és szolgáltatáspiacokról szoríthatnak ki, vagy jobb működésre ösztökélhetnék őket. A piaci szereplők és a vállalat működésében érdekelték elégedettsége vagy elégedetlensége alig jön szóba, hacsak nem nagyobb botrányok és látványos perek alkalmával. Mindezekért egy-egy újabb terepen eléggé hamar elfogyhatnak az integrálható cégek, vagy megfoghatkozik a már integrált cégek száma, még akkor is, hogyha közéjük számítjuk az eladósodott országokban kötelezően privatizálandó közműveket.⁶⁹

Az a tény, hogy a cégek termékeinek, szolgáltatásainak nem kell feltétlenül jóknak lenniük, egyéb viselkedésüknek elfogadhatónak lennie, önmagában nem kell, hogy korlátozza a globálisan előnyösnek tartott struktúrák terjeszkedését; az viszont, hogy emiatt a meglévő struktúráknak egyre újabb tereumokat kell keresniük, mind földrajzi tekintetben, mind a tevékenységek fajtáit illetően, valóságos korlátnak tekinthető.

Az intézményekkel és a joggal szemben felállított magas mérce bizonyos régiókban nagyon szűk területre szoríthatja a globálisan integrált rendszerbe tartozó cégek, szervezetek működését (például az ügynevezett különleges gazdasági övezetekre). Másutt ezek a kívánalmak eléggé nagy ellenállásba vagy teljes értetlenségbe ütközhetnek (mondhatnánk: a globális rendszer *nem multikulturális*)⁷⁰, és akkor a globális struktúrák vagy elkerülik ezeket a vidékeket, vagy megmaradnak a nemzetközi kereskedelem hagyományos keretei között.

Válságok az integráció után

A pénz- és tőkepiacok cégeinek a társadalom növekvő részét átfogó terjeszkedése, a korábban tárgyaltakhoz képest más típusú válságokkal járhat. Megkülönböztető jellegzetességük az, hogy ezek nem a beilleszkedést megelőző, hanem azt követő válságok, és többször előfordulhatnak ugyanabban az országban.

A részvényesekre alapozott, vagy „igazi tulajdonosokat” (és nem az érdekelteket) kereső privatizáció a jelen tulajdonviszonyok szempontjából nem nagyon fejlett környezetben feltűnően törekény tulajdonosi struktúrákat teremt. A legfejlettebbnek tekintett egyesült államokbeli minta szerint a domináns részvénytulajdonosok a kölcsönösségi (befektetési) alapok (gyakran maguk is több lépcsőben), az ő értékpapírjaik vannak a nyugdíjalapok portfóliójában, amelyek, ha elégedetlenek ezeknek a működésével, más alapok felé fordulnak. Visszafelé haladva a sorban, ha a munkások és alkalmazottak (a szakszervezetek) közvetlenül nem ellenőrzik is a saját vállalatuk menedzsereit (mint eddig számos európai rendszerben), valamilyen nyomásgyakorló képességük van. Az újabb pénzügyi újítások, különösen a cégek adásvétele (gyakran a menedzserek megvesztegetésével) vagy az ellen-

⁶⁸ Az Egyesült Államokban a nyolcvanas évek vállalatfelvásárlásainak nagy része az újításnak számító, ügynevezett bővli-kötvények (*junk bond*) felhasználásával ment végbe, amiből többek között csődök sorozata keletkezett. (Bővli-kötvény: nem befektetési minősítésű, nagy hozamú kötvény.) (Lásd: Jackson, 1993.)

⁶⁹ A Thaiföldnek előírt strukturális reformok fő eleme az energia- és távközlési ágazat, a vasút és a vízművek privatizálása volt (The World Bank, 1998). A minőségromlást, a beruházók kivonulásának következményeit megemlíti cikkében Ékes Ildikó [1999] is.

⁷⁰ Mindenkinél melegen ajánlható elolvasásra Frigyes Ervin története Angoláról, ahol a kormány engedelmeskedett az infláció megszüntetését célzó előírásoknak, csak éppen forgalmi eszköz híján az emberek abbahagyták a létfenntartásukat biztosító árucserét (Frigyes, 1999).

séges vállalat-felvásárlások (amikor a vállalat beruházásra felhalmozott pénzét egyszerűen el lehet venni, a felvásárláshoz felvett hitelt adósságként a vállalat nyakába lehet varrni) ezt a fajta tulajdonosi piramist is gyakran lerombolják.

Azokban az országokban, amelyekben a globális pénzügyi rendszer intézményei újabban megvetik a lábukat, nemcsak a frissen privatizált, hanem korábban egyéni vagy családi tulajdonban lévő cégek is kötelezően belekerülnek a korporációs típusú vállalat-irányításnak és a hozzá tartozó tulajdonosi struktúrának a keretei közé. A fő különbség az, hogy náluk ez a struktúra kialakulatlan, ellenőrizhetetlen, és gyakran kalandor természetű egységekből áll (Stiglitz, 1999). Fenntartóinak többsége pedig az önkéntes és kényszerű kisbefektetők tömegéből kerül ki. Az ebből a környezetből kiinduló válságok enyhítése valószínűleg ugyanúgy a költségvetésre vár, mint a bankválságoké. Föltehető, hogy az úgynevezett off-shore alapok elszaporodásával az ilyen típusú válságok valószínűsége nem csökken, hanem növekszik.⁷¹

A tulajdonosokat természetesen újak válthatják fel, a helybéli kisbefektetők száma talán csökken, erejük a tiltakozásra vagy érdekeik másfajta érvényesítésére valószínűleg nem növekszik.⁷² A válságrendezés folyamán csupán az államadósság nő, ez a kiigazítások, stabilizációs epizódok újabb sorozatát indíthatja el, ami megint a pénz- és tőkepiac szereplőinek (részben más csoportjaiknak) a bevonásával jár. Az egy-egy területen (országban) lebonyolítható pénzügyi tranzakciók összes volumene azonban eközben akár hosszabb időre is csökkenhet, ami többek között attól is függhet, mi történik ezalatt a reálgazdaságban (születnek-e ott hozzáférhető jövedelmek).

A beilleszkedés utáni, hol nagyobb, hol kisebb válságokra a legjobb példa valószínűleg Chile, bár újabban csatlakozott hozzá a nagyon kemény alkalmazkodáson átesett Új-Zéland.⁷³ Chile 1982–1983. évi válsága idején nyilvánvalóan az akkori, még nem egészen a mai követelményeknek megfelelő tulajdonosi struktúra omlott össze: az államnak vissza kellett vennie a magánszektortól korábbi bankjait, miáltal egyszerűben tulajdonosává vált egy csomó régen privatizált vállalatnak (Díaz-Alejandro, 1985). Enyhébb formában azóta is minden nemzetközi válság újabb stabilizációval járt Chilében, az 1995–1998. évi sorozat pedig többek között erősen megtépázta kizárólagosan magánmegtakarításra alapozott nyugdíjrendszerét.⁷⁴

Természetesen lehet arra az álláspontra is helyezkedni, hogy az ily módon válságba kerülő gazdaságoknak nemcsak tulajdonosi szerkezete gyenge, hanem gyenge minden része, különösen a pénzügyi rendszere;⁷⁵ vagy hogy a náluk megfigyelhető válságokat szinte mindegyik esetben más típusú válsággócból kiinduló zavar váltja ki; végül, hogy válság, visszaesés a legfejlettebb országok csoportjában is előfordul.⁷⁶

⁷¹ Talán nem haszontalan megemlíteni a *Fortune* cikkírójának véleményét sem, aki úgy gondolja, hogy a világ nemcsak fölös termelőkapacitásokkal van teli, hanem sokkal több pénztőke keres benne elhelyezést, és sokkal több pénzügyi szolgáltató foglalkozik ezzel, mint amennyire az adott kereslet mellett szükség lehet (Colvin, 1999). Az ő szabályozatlan kivonulásuk a piacról kellemetlen következményekkel járhat, ugyancsak különösen a kisbefektetőkre nézve.

⁷² A kisbefektetők magatartására és viselkedésük jellemzőire valószínűleg jól alkalmazhatók Albert Hirschman kategóriái (Hirschman, 1995).

⁷³ Új-Zéland GDP-je 1998-ban kisebb volt az előző évinél, a magánszektor külföldi eladósodása nőtt, amit fiskális kiigazítás követett (IMF, 1999).

⁷⁴ A nyugdíjrendszer nem omlott össze, de a mostanában nyugdíjba menők mindenképpen kevesebbet kapnak, mint amire számítottak (Folpe, 1999).

⁷⁵ Az IMF (1999) véleménye szerint Chile pénzügyi rendszere továbbra is „nagyon egészséges”, csak szigorítani kellett a makrogazdaság-politikát, megvédeni az árfolyamot, főlemelni a kamatlábat, miközben erősen lassult a gazdasági növekedés (uo., 12. o.).

⁷⁶ Chile vagy Új-Zéland esete nem hasonlítható az egy tucat és több stabilizációt megérett latin-amerikai országokéhoz, amelyekről azt lehet állítani, hogy nem hajtották végre egészen, vagy nem eléggé meggyőzően hajtották végre a tőlük elvárt reformot. Ezek közé szokták sorolni Brazíliát is.

A nemzetközi pénzügyi rendszerbe másfél-két évtizeddel ezelőtt integrálódó, mintadónak tekintett gazdaságok feltűnő válságérzékenysége nemcsak azt jelenti, hogy egy-két propagálható példa és minta elvész. Fontosabbnak tűnik az, hogy önmaguk pusztán létén kívül nem sokat tesznek hozzá a globális rendszer erejéhez, nem tudnak például alkalmasakká válni arra, hogy a saját – regionális – gazdasági környezetükben ahhoz hasonló folyamatokat kezdeményezzenek vagy indítsanak el, amelyeken ők maguk már átestek.

A legitimáció problémájáról

A pénzvilág vagy más néven pénzügyi szuperstruktúra, mint láthattuk, igen nagy hatalomkoncentrációra képes, és már megtette az első lépéseket afelé, hogy – Max Weber terminológiájával élve – egyes részei áttérjenek a közönséges érdekkonstelláción alapuló uralomgyakorlásról a tekintélyen alapuló (autoriter) uralomra. Az első ismertető jegye a saját érdekből való, racionális (szerződésszerű) alávetettség, a másodiké a felsőbbrendűség elismerése.⁷⁷

A kialakulóban lévő globális rendszerben, különösen annak alsóbb – nemzeti – szintjein (de nem csak ott), többnyire a „reform” vagy a „globalizáció” fogalmi köre csoportosítva, rendszeresen kérdésessé tehető (és tétetik) a választók döntése, az alkotmányos berendezkedés milyensége, a kormányzás módja.⁷⁸ A kétféle hatalom, az állam és a pénzvilág között zajló csendes investitúraharc mélyén a két fél legitimitásának megléte (vagy nemléte), kétségbevonása (az államé) vagy köztudottnak feltételezett hiánya (a pénzvilágé) sokszor felszínre is kerül.

Guglielmo Ferrero szerint az állami legitimitásának csak két kétségbevonhatatlan forrása lehetséges: a születési, leszármazási eredetű és a néphatalom. Minden más legitimációs kísérletről kiderült eddig, hogy az elégtelen alapokon nyugvó államhatalom nem is nagy válság idején hajlamos akár néhány nap alatt kártyavárként összeomlani.⁷⁹ Minthogy korunkban a születési arisztokrácia sehol sem uralkodik, és államformaként a királyság (majdnem) mindenütt parlamentáris demokrácián nyugszik, elégséges a demokrácia minőségét vizsgálni. Mint szó volt róla, szegény országokban a demokráciák különösen szegényesek, a társadalomnak feltűnően kis része tudja áttekinteni a demokratikus intézményeket, vagy képes élni velük, inkább csak eltűri ezt is, mint bármely más hatalmat, amely erőszakkal nem tolakodik be otthonába, és nem feltétlenül kötelezi őt hazugságra. Valójában a gazdag demokráciák is érzik legitimációjuk bizonyos fokú kiüresedését. Ehhez pótlólagos tehetetelként járul hozzá egy másfajta hatalom politikai konkurenciája, amely az államot és mindegyik fő hatalmi ágát igyekszik gyengébbként, még inkább tehetetlenként, sőt a társadalomtól idegenebbként feltüntetni, mint amilyen.

A pénzvilág, a pénzügyi intézmények nyilvánvaló legitimációs deficitben szenvednek. Sem egyenként, sem összességükben nem a polgárok szavazatai útján nyerik el

⁷⁷ Lásd: Weber, Max [1996]: Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai 2/3. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 49–50., 59. o. A Weber által felhozott példák az adós vállalat igazgatótanácsába belülő bankvezetőkkel, a kereskedelmi bankok viselkedését szabályozó jegybankkal – a maga korában jellegzetes szituációkkal – kezdődnek. A jelenkori példák közül talán az a legtanulságosabb, amikor valamelyik kormány készenléti hitelért folyamodik a Nemzetközi Valutaalaphoz, anélkül, hogy szüksége volna rá, vagy a pénzt le akarja hívni, csupán a kormány elkötelezettségét demonstrálandó a Valutaalap által előírt politika iránt.

⁷⁸ A kérdésekről Williamson [1994] gyűjteményéből is lehet tájékozódni, a demokráciák érzékenységről az effajta kérdésekre például Offe [1997], a minimális követelményekről Ádám [1997] cikkéből.

⁷⁹ Lásd: Ferrero, Guglielmo [1945]: Pouvoir. Les génies invisibles de la cité. Librairie Plon, Paris.

hatalmukat, miközben önmagukat gyakran szembeállítják az állammal. Ebben eléggé eltérnek a közönséges gazdasági hatalomtól, amely korábban mindenütt igyekezett az állam politikai hatalmát maga mögött tudni. (Egy legitim állam jogrendszere ugyanis rendkívül hathatós támasza a tulajdonnak.)⁸⁰

A pénzügyi szuperstruktúra hatalmi struktúráként annyira alakulóban van még, annyira befejezetlen, hogy ideje sem volt eddig a saját legitimációjával foglalkozni. (Hogy önmagát politikai hatalomként legitimálja, annak eléggé súlyos akadályai vannak.) A saját kebelén belül a főhatalom várományosainak tekinthető intézményeket és személyeket (nem egészen biztosan azokat) alig ismeri a világ. Eddig inkább a háttérben maradtak. Azok, akik mintegy az ő nevükben a nyilvánosság elé lépnek, az újabb szellemi divatoknak megfelelően még csak különösebben erkölcsöseknek, tiszteletre méltóknak sem igyekeznek feltűnni. Nem mutattak fel eddig valamiféle új üzleti ethoszt sem.⁸¹

Ennélfogva legitimációjukat többnyire az államtól, illetve az államok nemzetközi szerződésekkel létrehozott szervezeteitől kölcsönzik. Az egyes államokat illetően különösen kitűnnek azok az esetek, amelyekben az államnak törvényi vagy rendeleti úton kell gondoskodnia arról, hogy a szavazó polgárok elég nagy része váljék pénzintézetek ügyfelévé, s többnyire érdekeltté is sikeres működésükben. Ez a helyzet kényszerhelyzet ugyan, de ugyanúgy lojálisra teheti őket egy adott pénzintézet vagy akár az összes pénzügyi intézmény iránt, mint hogyha önkéntes ügyfeleik volnának. A lojalitást azonban – legyen akár kikényszerített, akár megnyert – nem szabad összetéveszteni a legitimációval.⁸² A nemzetközi szerződéssel létrehozott szervezetek pedig, mint láttuk, igyekeznek kiterjeszteni a kompetenciájukat olyan területekre és helyzetekre, amelyek korábban nem léteztek, vagy elkerülték a szerződő felek figyelmét.

Természetesen lehetséges, hogy egy nem legitim hatalom, amely csak változó csoportok változó lojalítására épít, gyakoribb és gyorsabb változások előidézésére és véghezvitelére legyen képes, mint valamely legitim párja. Ami aggodalomra adhat okot, az az, ha a másik hatalom – jelen esetben az állam – demokratikus legitimációja eközben és emiatt maga is erodálódik.

A pénz- és tőkepiac szereplői, hangadói és képviselői eddig két politikai, illetve társadalmi intézmény ügyeibe nem szóltak bele: ez a katonaság és az egyházak. Érdemes megfigyelni, hogy a kormányok legtöbbször újabban szaporítja a protokolláris és egyéb érintkezését az egyházakkal és a hívők közösségeivel. A legutóbbi két európai háborúban azonban sem katonai, sem politikai, sem erkölcsi értelemben nem értek el akkora sikert, hogy ez igazolhatta volna az állam és a politika fölényét egy más elvű hatalmi koncentráció felett.

⁸⁰ A gazdasági hatalom legfőbb letéteményesei a hatvanas években a multinacionálisok voltak. Ahogyan fokozatosan beintegrálódnak a pénz- és tőkepiacokba, úgy igyekeznek elhárítani maguktól minden állami szabályozást, a tulajdon védelme pedig számukra többé nem az adott ország alkotmányából következik, hanem a washingtoni konszenzus előírásából, amelyet az adott ország köteles teljesíteni. Fő kapcsolatuk az állammal alkudozás a nekik mint tőkebefektetőknek járó előnyökről és kivételekről.

⁸¹ Az, ami most mint gyakorlat, öngazolás és ideológia terjedőben van, nem is tart igényt az emberek tiszteltetére. Lásd például *Hámori* [1998] összefoglaló cikkét.

⁸² Az itt használt fogalmakról tájékozódni lehet *Bayer József* habilitációs előadásának I–II. fejezetéből (*Bayer*, 1996). A legitimitás jogi fogalmára nézve lásd: *Horváth Barna*, i. m., 340–343. o.; *Moór Gyula* [1994]: *Jogfilozófia*. Püski, Budapest, 181–183. o., 206–209. o.

Amivel a nemzetközi pénzügyi szervezetek nem foglalkoznak, az kiderül a pénz- és tőkepiacok szereplői vagy a nevükben fellépő személyek és intézmények megnyilatkozásaiból: a válságon nem mindenki veszít, és vannak, akik sokat nyernek rajta. Úgy látszik, valóban igaz az, hogy válság állhat elő az integrált pénz- és tőkepiacok közönséges hétköznapi tevékenysége folytán, mégpedig azért, hogy az országok liberalizálásával, deregulálással teret nyitnak ennek az újfajta hétköznapi tevékenységnek. Az IMF és a Világbank tanácsa akként szól, hogy mindegyik ország kormánya használja úgy a maradék szabályozó és ellenőrző hatalmát, hogy ez ne fordulhasson elő. Ennek azonban semmi értelme. Akár az integráció spontán előrehaladása – pontosabban: a kívánt reformok végrehajtása – következtében, akár egy válság eredményeképpen ugyanis az adott ország pénzügyi intézményei is betagozódnak ebbe a nemzetközileg integrált rendszerbe, és akkor már együttes erővel használják ki az adott országban – vagy a szomszédban – megnyíló lehetőségeket, amiből megint csak válság lehet. Így az egyetlen hosszú távú, bár nem örökre szóló védekezés: csatlakozni egy majdnem támadhatatlan valutaövezethez.⁸³

A kelet-ázsiai válsaggal azért foglalkoztunk ennyire részletesen, mert két kiemelkedő vonása volt felfedezhető: szinte diadalmenet volt a pénz- és tőkepiacok majdnem minden résztvevője számára (ez az oroszországi válságra nem volt jellemző); eközben nem mutatkoztak jelei valamiféle élénk versenynek a szereplők között, cselekvéseik szinte egybehangoltaknak tűntek. (Más dolog az, hogy később, a válság úgynevezett feldolgozási szakaszában, amikor tárgyalni kellett egy-egy kormányzati testülettel és a nemzetközi pénzügyi intézményekkel, értelemszerűen együtt kellett működniük egymással is.) Ekkora siker után annak részesei nem akarnak lemondani a továbbiakról. Úgyhogy a következővel kapcsolatban csak azt érdemes kérdezni: mekkora a gesztációs periódusa a mostani válság eredményeinek, illetve a most netán kimaradók mikor próbálkoznak, és melyik terep lesz az? (Ma még lehet ugyanaz az országcsoporthoz is, hiszen a legtöbbnek a gazdasági és pénzügyi most fölöttébb támadható állapotban vannak.)

A siker ezúttal nemcsak gazdasági volt. Ebben a régióban „A hatalmi viszonyok eltolódnak az érdekelt résztvevők kapitalizmusától a részvényesek kapitalizmusa felé” – idéz egy szakértőt a *Forbes* cikkírója (*Doebele*, 1999). A *stakeholder/shareholder* átváltozás az a tünet, amelyről ma Kínával kapcsolatban szokás ábrándozni. (Ahol tehát a mostani tapasztalatokat lehet majd kamatoztatni.)

A délkelet-ázsiai és a japán válságnak van még egy érdekes tanulsága. Ott, ahol az adott gazdasági rendszer és annak irányítása erős társadalmi beágyazottságot élvez, az újabb időkben mindenfajta reformnak szinte nélkülözhetetlen kísérő jelensége a leleplezés; ennek tárgya pedig általában korrupció, protekció, hűtlen kezelés, szabálytalan ügyvitel stb. Amelyik országban a reform hívei gyenge csoportot alkotnak, ez is jól jön, nem csak maga a válság. Egy koreai bankvezető (akinek a bankjában sosem volt főrészes az állam) így nyilatkozott a válságot közvetlenül megelőző botrányról: „...a botrány szégyellnivaló, de óriási lehetőség van benne. Igazolja a változást.” (Lásd: *Sender*, 1997b.)⁸⁴

⁸³ Az erősen deregulált piacú, bár csak kismértékben integrált Brazíliában ezért menetrendszerűen fordul elő rövid lejáratú spekuláción alapuló valutaválság (*Jaksity*, 1999).

⁸⁴ A korrupciós és másfajta botrányoknak nyilvánvalóan lehet sok egyéb társadalmi, politikai, gazdasági oka. A válságokkal kapcsolatban azonban eddig minden ismert esetben a változást vagy reformot sürgető csoport állt a leleplezők mellé.

Ennek a témának – a válság áldásainak, jótéteményeinek, hasznának – hovatovább eléggé nagy irodalma van. (A legjobb – kritikai – összefoglalás *Dani Rodrik* [1996] tanulmányában olvasható.) *John Williamson* [1994] könyvének egy helyén *Mancur Olson*tól eredezteti ezt a gondolatot, *Drazen* és *Grilli* [1993] modelljük bevezetésében *Albert Hirschman*ra vezetik vissza.⁸⁵ Modellezésére a legalkalmasabb szituáció a szerzők szerint a hiperinflációé, amikor az egymással szemben álló politikai (gazdasági, társadalmi) csoportok nem hajlandók vállalni az infláció megállításából rájuk háruló terheket (a terheknek a kormány által ajánlott megosztását), míg csak az infláció okozta terhek nem lesznek nagyobbak amazoknál. A kiválasztott szituáció azért jó, mert hiperinfláció nem tud kialakulni csak úgy magától, a bankóprést valakinek működtetnie kell,⁸⁶ legfőlegbb azon lehet vita, hogy a kormány csak merő tehetetlenségéből egyezik-e bele, vagy eleve mellette döntött azzal a szándékkal, hogy folytatni fogja, amíg csak politikai (általában elosztási) célját el nem éri. A modell eredményei, illetve a szerzők következtetései közül kettőt érdemes kiemelni. Az első: ha az elképzelt stabilizációs politikát (súlyos, kemény stb. döntéseket) előreláthatóan nem sikerül keresztülvinni, akkor a kormánynak nem érdemes a helyzet javításával, például az infláció visszaszorításával foglalkoznia akkor sem, ha ez lehetséges volna, mert az csak késleltetné a kívánt politika bevezetését. A másik: „A gazdasági torzulásokkal és válságokkal együtt járó jóléti veszteség alkalmassá teszi a társadalmat arra, hogy olyan intézkedéseket lehessen hozni, amelyek keresztülvihetetlenek volnának kevésbé torz körülmények között”, és „dinamikus perspektívából tekintve a válságok és vészhelyzetek jólétnövelők, tehát kívánatosak lehetnek.” (Lásd: *Drazen–Grilli*, 1993, 598. o.)

A modell, a feltevések, a következtetések mind meghatározott nemzetgazdaságokra vonatkoztak, amelyekben – akár belső, akár külső okokból vált szükségessé a reform – az adott ország kormányának magának kellett eldöntenie, hogy belevág-e a válságba vivő akcióba, vagy sem (esetleg átadja másnak a kormányuradot).

Az adósságválság (hitelezők kartellja), különféle alkalmazkodási és transzformációs válságok (washingtoni konszenzus) korszaka után a legújabb válságtípus többnyire „kívülről jön”, bár látszólag nagyon kicsi lökés elégséges hozzá, és eddig nem üdvözölte senki. Ellenben legalább annyira, mint a két megelőző válságfajtánál a kamatemelésről vagy az összekapcsolt feltételeességről (stabilizációs programokról), most is eléggé pontosan tudni lehet, hogy ezek a kis külső lökések – a liberalizálás és dereguláció adott szintjén – mit idézhetnek elő. A közepesen fejlett országok közül a pénzügyi szektor liberalizálása és deregulálása (érdemes megjegyezni: külső valutához kötött árfolyammal és viszonylag gyenge bankfelügyelet mellett) először Chilében lett kipróbálva, 1979-ben. Az 1981 és 1983 között kibontakozó válság megnyilvánulási formái nagyon hasonlítottak az 1997. évi délkelet-ázsiaiakhoz, elosztási hatásai pedig egy igen nevezetes tanulmány szerint a következők voltak (*Diaz-Alejandro*, 1985):

A pénzügyi válság alkalmat teremt a vagyon nagymértékű újraelosztására (i. m. 12. o.).

A vállalatok, bankok külföldi kölcsönfelvétele azzal járhat, hogy az állam kénytelen átvenni a rossz magánadósságokat, különösen a bankokét (i. m. 15. o.).

⁸⁵ A cikk első változata, illetve előzménye a NBER számára készült tanulmány formájában jelent meg 1990-ben. Ebből arra következtethetünk, hogy a válságok hasznos vagy káros voltának problémája már 1990 előtt, vagyis a nyolcvanas évek latin-amerikai válságsorozatának hatására felmerült, és foglalkoztatta az Egyesült Államok kormányhivatalait.

⁸⁶ A hiperinflációval foglalkozó első monográfia szerzője, *Frank Graham* jutott erre a következtetésre, és eddig senki se cáfolta meg. Lásd: *Graham, Frank D.* [1930]: *Exchange, prices and production in hyperinflation: Germany, 1920–23.* Princeton University Press, Princeton.

A válság kitörése után végrehajtott erőteljes kamatemelés átcsoportosítja a vagyont a reálgazdaságból a pénzügyi szektorba, az adósoktól (részvényesektől) a hitelezőkhöz (i. m. 16. o.).

A délkelet-ázsiai példákon láthattuk, hogy a nagy (makrogazdasági) válság akkor hatásos, ha tömegesen idéz elő kicsi (mikrogazdasági: vállalati, pénzügyi) válságokat, minek eredményeképpen bevezetődnek a globális struktúra addig ismeretlen intézményei (például nem ügyfél-, hanem pénzügyi termék-központú bankok, tőkealapok, vállalatfelvásárló cégek), és az ő javukra megy végbe a jövedelmek (vagyon és befolyás, hatalom) újfajta elosztása, olyan elosztás, amelyről korábban említést se lehetett volna tenni.

A válságok következményeinek két oldala

A két oldal: a hatalmi és a gazdasági (üzleti) érdek párhuzamos és egymást kiegészítő megjelenése a válságok eredményeként, mind a makrogazdasági, mind a mikrogazdasági szférában.

Egy szingapúri kutató a délkelet-ázsiai válságot abba a folyamatba helyezi bele, amelyben a hatalom nagy része áthelyeződik a kormányoktól a nemzetközi pénzügyi rendszerbe, ugyanakkor hatalmi átcsoportosulás megy végbe a nemzetközi pénzügyi rendszer kebelén belül a nyugati tőke javára. Az első fő jellemzőjét abban látja, hogy megszűnik a kormányok ellenőrzése a kamatlábak, valutaárfolyam, tőkeáramlás, hitel, az adórendszer és a költségvetési kiadások fölött, továbbá abban, hogy a választott kormánynak át kell engednie hatalma egy részét a tőzséreknek, értékpapír-kereskedőknek, befektetési alapok kezelőinek. Ehhez járul még az, hogy az önállóságukat nemrég elnyert fejlődő országok kormányai különösen nehezen viselik el törékeny szuverenitásuk csorbítását (*Tan, 1999*).

Makrogazdasági szinten ezután hatalmi törekvés és érdek összefonódását mutató konstellációk nagy számban jönnek létre, minek eredményeképpen az állam törvényi úton vagy másként köteles gondoskodni arról, hogy a nemzetközi porondon tevékenykedő tőkepiaci cégek és helybeli érdekeltségeik meghatározott mennyiségű tőkéhez vagy jövedelemhez jussanak. Ezeknek egyedüli forrása a költségvetés, vagyis többnyire az állam adóbevétele, akár közvetlen kifizetés, akár az állam kamatozó adósságainak növekedése útján, ami – mellékesen, csupán technikai okokból – mindig bizonyos pénzügyi cégek nem éppen olcsó közreműködését is igényli (privatizáció, államkötvények kibocsátása stb. alkalmával). A nagy ügyletek közül a bankkonszolidáció itt már többször előfordult. A kisebbek közül érdemes megemlíteni azt, hogy törvényben előírt vagy legalábbis elvárt követelménnyé vált az elmúlt néhány évtizedben az, hogy az állam minden fajta pénzkibocsátását, azt is, amelyet a gazdasági tevékenységek bővülése vagy az önálló gazdasági szereplők számának növekedése tesz szükségessé, a pénzpiacon forgalmazható (lehetőleg kamatozó) állampapírokkal bonyolítsa le.⁸⁷

Mikrogazdasági szinten az új tulajdoni struktúra megjelenésével a globális rendszerbe integrálható vállalatok – elsősorban már létező multinacionálisok vagy nyugati cégek eljövendő leányvállalatai – ugyanúgy, mint nyugati társaik, közvetlenül vagy közvetve betagozódnak a pénz- és tőkepiacok érékkörébe.⁸⁸

⁸⁷ Eladósodott országgal szemben ez a nemzetközi pénzügyi szervezetek hitelfeltételei között szerepel. A világ legnagyobb valutatartalékával bíró Japánban, amikor a jegybank úgy döntött, hogy a defláció ellensúlyozásaként pénzt bocsát ki, de a kötvénypiac (vagyis az államadósság növelésének) megkerülésével, ezzel a gazdasági elemzők egy részének erős rosszallását vonta magára. (Lásd például: *Lacu, i. m., 19. o.*)

⁸⁸ Kis országok leányvállalati státusba kerülő – számukra nagy – vállalatainak helyzetéről sok kutatáson alapuló pontos beszámoló olvasható *Szalavetz [1999]* cikkében.

A kettő közül a hatalmi oldalt – az új tulajdoni struktúrát és a vele együtt terjedő vállalatirányítási és ellenőrző rendszert, továbbá az irányító és az irányított közötti jövedelemmegosztást – már áttekintettük.

A betagozódás üzleti oldala azt jelenti, hogy eléggé folyamatosak és eléggé nagy számúak azok a pénz- és tőkepiaci tranzakciók, amelyekben a nagyvállalat aktív vagy passzív szereplőként részt vesz. Ezeken a tranzakciós felületeken minden esetben pénz-ügyi közvetítőket kell igénybe vennie. Vagyis ekkor a pénz- és tőkepiaci szereplők hatalmi, uralmi törekvését üzleti érdek és haszon alapozza meg, vagy éppenséggel koronázza. A kettő együttese rendkívül erős ösztönző, talán a legerősebb a gazdasági és társadalmi viszonyokat egymáshoz rendelő mechanizmusok közül.

Az a folyamat tehát, amelyet tíz évvel ezelőtt azzal volt szokás jellemezni, hogy a legerősebb nemzetközi nagyvállalatok, szakítva a tőkeszerzésnek és a folyó tevékenységek finanszírozásának azzal a módjával, hogy bankhitelt vesznek föl, ehelyett kezdenek önálló szereplőkként megjelenni a pénz- és tőkepiacokon, időközben új fordulatot vett. Ez már azzal jellemezhető, hogy egyenként számos pénz- és tőkepiaci cégnek – gyakran köteles – ügyfeleként, a tulajdoni és ellenőrzési struktúrát tekintve pedig a pénz- és tőkepiacoknak sokszor mintegy tartozékaként, azoknak alárendelve jelennek meg. Ennek a folyamatnak az előrehaladásáról, az előrehaladás mértékéről eddig csak sejtéseink lehetnek.

A látható folyamatok: múlt, jelen, közeljövő

Fő témánkkal, az újabb típusú pénzügyi válságokkal kapcsolatban két dolgot mutatunk be: a globális pénz- és tőkepiacok inherens válsággerjesztő képességét, és azt, hogy válságok által terjed, mélyül el az általuk determinált – globálisnak nevezett – rendszer.

Melyek azok a folyamatok, amelyek ide vezettek (ide vezetnek)?

Az első: a pénzpiacok korlátlan pénzteremtő képessége és a likvid pénztőke nagymértékű koncentrációja. Ez az egyetlen tényező, amelyben a műszaki fejlődésnek (elektronika, hírközlés), a kereskedelem új technikáinak valóban nagy szerepük van.

A második: az azelőtt szétválasztott pénz- és tőkepiaci tevékenységek egyesítése (tetszés szerinti kombinációja) ugyanabban a pénzügyi cégben (például bankban), és mindez gyakorlatilag földrajzi korlátok nélkül (a glóbusz eléggé nagy részén). Ehhez a pénz- és tőkepiaci tevékenységek liberalizálására és deregulációjára volt (van) szükség. A liberalizálás és dereguláció lényegesen csökkenti ezeknek a tevékenységeknek a költségét, és majdnem teljes adómentességet biztosít nekik.

A harmadik: a másféle politikai és gazdasági hatalmaktól (nagy részüktől) független, velük versenyző hatalmi struktúrák fokozatos (korántsem befejezett és belső konfliktusoktól sem mentes) kiépülése.

Az első közvetlen következménye a majdnem korlátlan képesség válságok előidézésére: ha megtámadják, ma már valószínűleg egyetlen ország sem képes megvédeni a valutáját (egyelőre föltehetően a kulcsvaluták kivételével). A másodiknak tudható be egy majdnem korlátlan jövedelemszerző képesség és a tulajdoni struktúráknak olyan átalakítása, amely egyszerre tud kisbefektetők tömegével operálni és a nemzetközi nagyvállalatokat saját tőke- és jövedelemszerző forrásként integrálni. A harmadik nyilvánvalóan a már megszerzett gazdasági hatalom kiaknázását teszi lehetővé kétféle célra: az állam jövedelmeinek megcsapolására, valamint politikai hatalom és befolyás szerzésére, a gazdasági hatalom további kiterjesztésére.

Három évvel ezelőtt úgy látszott, hogy a közeli jövőben szükség lehet a pénz- és tőkepiacok működésének (leginkább a szabályozásuknak) a reformjára. A legutóbbi délkelet-ázsiai és oroszországi válság valóban a felszínre hozta a reform igényét tekintélyes

nemzetközi szervezetekben is, de napirendre sehol sem került, és belátható időn belül nem is fog. Az az egyedüli változás, hogy újabban nem válnak feltétlenül erkölcsi és politikai elítélés tárgyává egy-egy ország gazdasági intézményei, kormányának gazdaságpolitikai cselekedetei, ha az adott országot utoléri a pénz- és tőkepiacokról kiinduló válsághullámok valamelyike. A nemzetközi pénzügyi szervezetek fő gondja egyelőre a válságnak, még inkább következményeinek enyhítésére szánt – eléggé nagy – pénzalapok megszervezése.

Miért nem vállalkozott (vállalkozik) senki a pénzpiacok – újabban már a tőkepiacok – megfékezésére?⁸⁹ Az eddigiek alapján úgy tűnik, hogy a multinacionálisok (eddig főltehetően csak részleges) bekebelezésével e piacok gazdasági hatalma (és politikai befolyása) túllendült azon a ponton, amely előtt szabályozásuk az ismert politikai eszközökkel lehetséges lett volna. Meg kell jegyezni, hogy ez a tény bizonyos átrendeződést indíthat el a pénz- és tőkepiacokon belül, tudniillik kérdésessé teheti a pénzpiacok korábbi – mindenképpen látványosabb – dominanciáját. Mire a mondott folyamat befejeződik, vagy akár kellőképpen előrehalad, a tőkepiacok nem csak a világ (akár egyetlen poolként elképzelt) összes számba vehető likviditása fölött rendelkezhetnek, hanem a világ összes kereskedelmének 60 százalékát kezükben tartó legnagyobb cégek fölött is. Emellett eltörpülhet az a körülmény, hogy vajon a globális integráció földrajzi értelemben ki akar-e terjedni az egész földgolyóra, vagy lesz, amit kihagy belőle.

Ha a pénz- és tőkepiacok által dominált rendszernek ma bizonyos fajta válságok ki-robbantása és kihasználása az egyik fő létezési és valószínűleg a legfőbb terjeszkedési módja, abból semmi sem következik a távolabbi jövőjére nézve. A közeli jövőre nézve viszont annyi következik, hogy egyelőre ne akarjon lemondani róla. A válságok sikereinek (például Délkelet-Ázsia nagyobbik részén) és kudarcainak (például Oroszországban) egybevetése még korai volna, és megkívánná a pénz- és tőkepiacon belüli hatalmi pólusok elemzését.

A kilencvenes évek valuta- és bankválságainak sorozata, amely főként erősebb – fejlett vagy újonnan iparosodó vagy feltörekvő, átmeneti stb. – országokat ért, előreláthatóan folytatódni fog még egy ideig. A kormányoknak nincsenek olyan eszközeik ezeknek a jelenségeknek a megszüntetésére, amelyek egyúttal ne gátolnák a globális integráció folyamatát, vagy ne rontanák gazdaságuknak a mai értelemben vett versenyképességét. Az is kevésbé valószínű, hogy egyszerre sok ország zárja be kapuit a globálissá váló üzletek előtt. A nemzetközi pénz- és tőkepiac szereplőit pedig egyelőre semmi sem indíthatja önmérsékletre, vagy arra, hogy valamiféle önszabályozást kezdeményezzenek. Bizonyos értelemben ennek éppen az ellenkezőjére van indíttatásuk: a válságok következtében új országok, országcsoportok gazdasági és intézményi (tulajdoni) szerkezete alakul át olyanná, amely kedvező terepet kínál a globalizált pénz- és tőkepiacok terjeszkedésének.

Mindezekért a kilencvenes évek mintáit követő további válságokra lehet számítani, amelyek nagyon változatos országcsoportokból indulhatnak ki, beleértve akár néhány európai országot. Ezeknek egy része lehet integráció előtti (terjeszkedési), a másik rész integráció utáni válság. Magának az EMU-nak a megtámadására (legalábbis széles fronton) egyelőre nem számítunk.

Hivatkozások

Ádám Antal [1997]: Az alkotmányos jogállam főbb jellemzői. *Jogtudományi Közlöny*, 52. évf., 2. sz., 74–77. o.

⁸⁹ A pénzpiacok szabályozásával kapcsolatos egykori megfontolásokra nézve lásd: Shirreff [1993] és Lányi [1997].

- Amaha, Eriko [1999]: Japan. Western approaches. *Far Eastern Economic Review*, június 17., 42–43. o.
- Andreff, Wladimir [1999]: A critical assessment of privatization in transition economies: Quantity is not quality. *Vezetéstudomány*, 30. évf., 7–8. sz., 69–89. o.
- Angyal Ádám [1997]: Vállalati kormányzás. *Vezetéstudomány*, 28. évf., 12. sz. 26–41. o.
- Angyal Ádám [1998]: A vállalati kormányzás gyakorlata. *Vezetéstudomány*, 29. évf., 10. sz., 1–17. o.
- Baker, Gill [1999a]: Thais are learning to smile again. *Euromoney*, április, 151., 155. o.
- Baker, Gill [1999b]: Philippines. Telling a new story. *Euromoney*, április, 156–160. o.
- Bayer József [1996]: A legitimációs válság folytonossága. *Politikatudományi Szemle*, 5. évf., 3. sz., 65–85. o.
- Big Bang [1999]: Shareholder boom from the Big Bang. *The Banker*, január, 30–31. o.
- Blair, Tony [1999]: A Harmadik Út. Új évszázad – Új politika. Friedrich Ebert Stiftung, Tallózó, huszonegyedik füzet, 1–6. o. (Eredeti megjelenés: *Die Zukunft*, 1999. 1. sz., 6–14. o.)
- Blanchard, Olivier – Dornbusch, Rudiger – Krugman, Paul – Layard, Richard – Summers, Lawrence [1991]: Reform in Eastern Europe. The MIT Press, Cambridge, Mass., London, UK.
- Bonin, John P. – Schaffer, Mark E. [1996]: Bankok, vállalatok, rossz hitelek és csődök Magyarországon, 1991–1994. *Közgazdasági Szemle*, 43. évf., 2. sz., 93–113. o. (Első megjelenés: Centre for Economic Performance Discussion Paper, No. 234, London School of Economics, 1995. április.)
- Caplen, Brian [1999]: Where will the mud stick? *Euromoney*, február, 44–48. o.
- Colvin, Geoffrey [1999]: The year of the megamerger. *Fortune*, január 11., 24–26. o.
- Dahrendorf, Ralf [1999]: Ezer és egy út. 2000, 11. évf., 9. sz., 7–9. o.
- Dale, Reginald [1999]: Ground shifts in globalization debate. *International Herald Tribune*, július 13.
- Daorueng, Prangtip [1999]: Thailand. Painful reality. *Far Eastern Economic Review*, június 17., 44. o.
- Díaz-Alejandro, Carlos [1985]: Good-bye financial repression, hello financial crash. *Journal of Development Economics*, 19. k., 1. sz., 1–24. o.
- Doebels, Justin [1999]: Risutora hits Japan. *Forbes Global*, augusztus 23., 86–87. o.
- Drazen, Allan – Grilli, Vittorio [1993]: The benefit of crises for economic reforms. *American Economic Review*, 83. k., 3. sz., június, 598–607. o.
- Drucker, Peter F. [1998]: In defense of Japanese bureaucracy. *Foreign Affairs*, 77. k., 5. sz., szeptember/október, 68–80. o.
- d'Escrivan, G. [1999]: La restructuration du secteur financier. *Problèmes économiques*, 2.613. sz., április 21., 9–13.o.
- Ékes Ildikó [1999]: Az adózatlan gazdaság és a globalizáció. *Statistikai Szemle*, 77. évf., 12. sz., 966–978. o.
- FAO [1991]: Structural adjustment and agriculture. I. A review of the issues. The need for adjustment. In: *The State of Food and Agriculture*, 1990, 8–14. o. FAO, Róma.
- Farvel, Christopher – Zweig, Phillip L. – Weber, Joseph – Dwyer, Paula [1995]: An old-fashioned feeding frenzy. *Business Week*, május 1., 18–20. o.
- Fehér Éva [1999]: Az Európai Központi Bank stratégiájának kialakításáról. *Külgazdaság*, 43. évf., 6. sz., 52–67. o.
- Feldstein, Martin [1998]: Refocusing the IMF. *Foreign Affairs*, 77. k., 2. sz., március/április, 20–33. o.
- Ferber Katalin [1998]: A siker ára. Japán. László és Társa, Budapest.
- Fingleton, Eamonn [1995]: Japan's invisible Leviathan. *Foreign Affairs*, 74. k., 2. sz., március/április, 69–85. o.
- Folpe, Jane M. [1999]: Private pensions? Remember the risks. *Fortune*, február 1., 24–25. o.
- Fölz Attila [1999]: Magyarország és az EMU. Politikai gazdaságtani elemzés. Ph. D. disszertációtervezet. (Benyújtva a Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetemre.) Budapest.
- Frígyes Ervin [1999]: Candonga – a túlélés piaca. *Statistikai Szemle*, 77. évf., 12. sz., 979–997. o.
- Fukuyama, Francis [1995]: Social capital and the global economy. *Foreign Affairs*, 74. k., 5. sz., szeptember/október, 89–103. o.
- Fulford, Benjamin [1999]: Bad-bank blues. Korea's choking on the next spoonful of economic medicine. *Forbes Global*, július 5., 51. o.
- Gács János [1992]: Az import liberalizálása Dél-Koreában. *Külgazdaság*, 36. évf., 11. sz., 46–64. o.
- Goad, Pierre G. [1999]: High hopes. *Far Eastern Economic Review*, június 17., 50–52. o.
- Greskovits Béla [1996]: Lehetséges-e más, mint neoliberális stratégia? *Beszélő*, III. F., 1. évf., 2. sz., április, 44–51. o.
- Greskovits Béla [1998]: The Political Economy of Protest and Patience. East-European and Latin-American transformations compared. CEU. Central European University Press, Budapest.
- Hámori Balázs [1998]: Kutyastratégiák: fenyegetés, sarcolás, erőszak az átmeneti országok fejlődő piacain. *Közgazdasági Szemle*, 45. évf., 12. sz., 1097–1111. o.
- Hirschman, Albert O. [1995]: Kivonulás, tiltakozás, hűség. Hogyan reagálnak vállalatok, szervezetek és államok hanyatlására az érintettek? Osiris Kiadó, Budapest.

- IMF [1999]: World Economic Outlook, May 1999. International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Islam, Shada [1997a]: Foul play. *Far Eastern Economic Review*, június 17., 52. o.
- Islam, Shada [1997b]: Try it, you'll like it. WTO tries to soft-sell financial-market reform. *Far Eastern Economic Review*, október 2., 73. o.
- Jackson, Marvin [1993]: Company management and capital market development in the transition. Reprint 5/1993. Leuven Institute for Central and East European Studies. Catholic University, Leuven.
- Jaksity György [1999]: Magyarország – sziget a világ háborús tengerén? *Külgazdaság*, 43. évf., 1. sz., 22–26. o.
- Jensen, Michael C. [1989]: Eclipse of the public corporation. *Harvard Business Review*, szeptember/október, 61–74. o.
- Jeszenszki Károly [1996]: Kis- és középvállalkozási politika Japánban. *Közgazdasági Szemle*, 43. évf., 2. sz., 15–168. o.
- Kang, Jun-Koo – Shivdasani, Anil [1999]: Alternative mechanisms for corporate governance in Japan: An analysis of independent and bank-affiliated firms. *Pacific-Basin Finance Journal*, 7. sz., 1–22. o.
- Kang, Shin Il [1992]: Állami vállalatok privatizálása a Koreai Köztársaságban. *Külgazdaság*, 36. évf., 3. sz., 4–19. o.
- Keenan, Faith [1999]: Good judgment. New law helps Thai company rebuild. *Far Eastern Economic Review*, június 10., 92–93. o.
- Knott, David – Reynolds, Glenn – Mullen, Peter – O'Reilly, Shire [1999]: The convergence of US and Euroland credit markets. Global Markets. Deutsche Bank, 2. k., 2. sz., április, 17–43. o.
- Kolodko, Grzegorz W. [1999]: Ten years of postsocialist transition. Lessons for policy reforms. Policy Research Working Paper 2095. The World Bank, Washington, D.C., április.
- KOPINT-DATORG [1998]: Konjunktúrajelentés, 1998/1. A világ gazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kilátásai 1998 tavaszán. Az európai integráció helyzete. Budapest, március.
- KOPINT-DATORG [1999a]: Konjunktúrajelentés, 1999/2. A világ gazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kilátásai 1999 nyarán. Az európai integráció helyzete. Budapest, június.
- KOPINT-DATORG [1999b]: Konjunktúrajelentés, 1999/3. A világ gazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kilátásai 1999 őszén. Az európai integráció helyzete. Budapest, szeptember.
- Lacu, Cyrille [1999]: Menace japonaise sur le système financier international? Problèmes économiques, április 21., 16–20. o. (Eredeti megjelenés: La Lettre du CEPII No. 175. Centre d'études prospectives et d'informations internationales, január.)
- Landers, Peter [1997a]: Sharing the wealth. Tokyo to legalize stock options for executives. *Far Eastern Economic Review*, május 29., 54. o.
- Landers, Peter [1997b]: All tied up. Japanese and foreign banks seek compatible partners. *Far Eastern Economic Review*, augusztus 7., 64. o.
- Landers, Peter [1997c]: Men and boys. Big Bang separates strong from the weak in Japan. *Far Eastern Economic Review*, szeptember 25., 153. o.
- Landers, Peter [1997d]: Tribal warfare. *Far Eastern Economic Review*, október 23., 14–15. o.
- Lányi Kamilla [1976]: Az agrár-ipari komplexumok és a KGST. Bolgár tapasztalatok és a szovjet integrációs irodalom alapján. Konjunktúra- és Piackutató Intézet, Budapest, január.
- Lányi Kamilla [1997]: A globális konvergencia változatai: Washington és Maastricht. I. rész. *Külgazdaság*, 41. évf., 11. sz., 5–29. o.; II. rész. Uo. 12. sz., 4–19. o.
- Lehmann, Jean-Pierre [1999]: La fin d'un modèle? *Problèmes économiques*, 2613. sz., április 21., 1–6. o.
- Letiche, John M. [1998]: Causes of the financial and economic crisis in Southeast Asia and the need for national, regional and IMF structural reforms. *Journal of Asian Economics*, 9. k., 2. sz., 181–191. o.
- Mandel, Michael J. [1995]: Can U.S. companies afford to take the long view? *Business Week*, május 1., 20. o.
- Moffett, Sebastian [1997]: Japan. In the line of fire. Bureaucratic scandals may set the stage for reform. *Far Eastern Economic Review*, január 16., 26–27. o.
- Nagy András [1992]: Liberalizálás és protekcionizmus Japánban. *Külgazdaság*, 36. évf., 3. sz., 34–45. o.
- OECD [1998]: Economic Outlook, június. Párizs.
- Offe, Claus [1997]: Társadalmi homogenitás és alkotmányos demokrácia. *Európa Fórum*, 7. évf., 4. sz., 3–15. o.
- Ozsvald Éva [1999]: Defláció és modellerozció. A japán gazdaság hanyatlása a kilencvenes években. *Külgazdaság*, 43. évf., 10. sz., 33–42. o.
- Park, Yung Chul [1991]: A gazdasági liberalizálás: Dél-Korea és Tajvan tapasztalatai. [In: Köves András – Márér Pál (szerk): *Külgazdasági liberalizálás. Nemzetközi tapasztalatok és a magyar gazdaságpolitika*. 187–204. o.] KOPINT-DATORG–Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Pfaff, William [1999a]: Putting on a brave face, the U.S. welcomes the Euro. *International Herald Tribune*, január 7.

- Pfaff, William [1999b]: The trade war begins between America and Europe. *International Herald Tribune*, augusztus 2.
- Pfaff, William [1999c]: So much for the notion that trade can do without politics. *International Herald Tribune*, november 29.
- Prowse, Stephen [1994]: Corporate governance in an international perspective: A survey of corporate control mechanisms among large firms in the United States, the United Kingdom, Japan and Germany. BIS Economic Papers, No. 41., Bázel, július.
- Prybyla, Jan [1998]: Orrù, Marco – Biggart Woolsey, Nicole – Hamilton, Gary G. [1997]: The Economic Organization of East Asian Capitalism. Sage, Thousand Oaks, CA. (Könyvismertetés.) *Journal of Comparative Economics*, 26. k., 1. sz., március, 196–200. o.
- Rodrik, Dani [1996]: Understanding economic policy reform. *Journal of Economic Literature*, 34. k., 1. sz., március, 9–41. o.
- Rowley, Anthony [1999]: Japan. Getting on its feet. *The Banker*, január, 28–31. o.
- Rohwer, Jim [1999]: Abacus. Asia Inc.'s makeover. *Fortune*, szeptember 27., 32. o.
- Sender, Henny [1997a]: Finance. The Devil to pay. Cover Story. *Far Eastern Economic Review*, június 5., 50–54. o.
- Sender, Henny [1997b]: Old-boys' flub. Korea First Bank's woes point to systemic flaws. *Far Eastern Economic Review*, június 5., 55–56. o.
- Shirreff, David [1993]: Can anyone tame the currency market? Cover Story. *Euromoney*, szeptember, 60–69. o.
- Shleifer, Andrei – Vishny, Robert W. [1990]: Equilibrium short horizons of investors and firms. *American Economic Review*, 80. évf., 2. sz., május, 148–153. o.
- Stiglitz, Joseph E. [1999]: Whither reform? Ten years of transition. Keynote Address. World Bank Annual Bank Conference on Development Economics. Washington, D.C., április 28–30.
- Szalavetz Andrea [1999]: Magyar feldolgozóipari vállalatok a globalizáció sodrában. *Külgazdaság*, 43. évf., 12. sz., 18–36. o.
- Tan, Kong-Yam [1999]: Langsame Überwindung der asiatischen Finanzkrise. *Neue Zürcher Zeitung*, február 20.
- Vince Péter [1992]: Vállalatok vétele és eladása. (Egy piac működésének tökéletlenségei.) *Európa Fórum*, 2. évf., 2. sz., szeptember, 48–60. o.
- Wagener, Hans-Jürgen [1997]: A magántulajdon és a vállalatirányítás viszonya a rendszerváltozásban. *Külgazdaság*, 41. évf., 12. sz., 20–36. o.
- Williamson, John (szerk.) [1994]: The Political Economy of Policy Reform. Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Wolfensohn, James D. [1997]: The challenge of inclusion. Annual Meetings Address. (World Bank Group, IMF) Hongkong, szeptember 23.
- The World Bank [1986]: World Development Report, 1986. Washington, D.C.
- The World Bank [1998]: Global Economic Prospects and the Developing Countries, 1998/1999. Beyond financial crisis. Washington, D.C., december.
- Zielenziger, Michael [1999]: Japan Inc. for sale? Not really. *Fortune*, április 26., 20–21. o.



EURÓPAI UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

Az EU-orientáció és integráció feladatai a magyar élelmiszeriparban

JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN

A hazai vállalati szektor, így a magyar élelmiszeripar különféle szakágazatai eltérő helyzetben vannak. Ez vonatkozik tulajdonosi összetételükre, korszerűségeikre, piaci lehetőségeikre, a hazai és nemzetközi versenynek kitettségükre, illetve az EU-csatlakozással kapcsolatos felkészültségükre és teendőikre is. A cikkben ahhoz kívánunk adalékokkal szolgálni, hogy az uniós csatlakozás szempontjából a gazdaság egyik legkényesebb területén tevékenykedő magyar élelmiszer-ipari vállalkozások milyen mértékben szembesültek a csatlakozással (a globalizálódó piacon való megjelenéssel) kapcsolatos teendőikkel? Bemutatjuk azt, hogy egyrészt meddig jutottak a felkészülési folyamatban, másrészt azzal is foglalkozunk, amit még tenniük kell.

Az élelmiszeripar kilencvenes évekbeli helyzetének főbb jellemzői

Az évtizedfordulótól a gazdálkodás hazai és nemzetközi környezeti elemeinek változása nyomán a magyar élelmiszeripar is új helyzetbe került. A gazdálkodás belső és külső feltételeinek megváltozása, a piacszerkezet módosulása, a versenyképesség fenntartása (vagy megőrzése, megteremtése) az élelmiszer-gazdaság egésze átalakításának keretében maga után vonta az élelmiszeripar átformálását is: a tulajdonosváltást, a vállaltszerkezet, a termékszerkezet, a vállalati magatartásminták átalakítását.

A privatizáció napjainkra lényegében befejeződött. A közvetlen állami tulajdon hányada a jegyzett tőke egyhatoda alá süllyedt. A külföldi befektetők aktív részt vállaltak az élelmiszeripar tulajdonosváltásában: a vállalatvásárlások, a tőkeemelések és zöldmezős beruházások révén szakágazatonként eltérő mértékben a teljes jegyzett tőke több mint 50 százaléka van a birtokukban.

Annak ellenére, hogy sok vállalat gazdálkodási problémái továbbra is megoldatlannak, s egy-egy vállalati monopolhelyzet (például a növényolajiparban) is átöröklődött, a tulajdonosváltás nyomán a korábbinál sokkal változatosabb összetételű élelmiszer-ipari üzemszerkezet bontakozott ki Magyarországon. *A cégek száma általában növekedett* (az élelmiszeriparban működő gazdasági szervezetek száma 1990 és 1997 között több mint tízszeresére emelkedett), *a vállaltszerkezet koncentráltasága oldódott, valós és nemegyszer éles verseny alakult ki* (Oszoli, 1998, Szabó, 1997).

Juhász Pál gazdaságsszociológus.

Mohácsi Kálmán, a Pénzügykutató Rt. főmunkatársa.

A napjainkban az élelmiszeriparban tevékenykedő közel tízezer vállalkozás 95 százaléka 50 főnél kevesebbet foglalkoztató kis- és mikrovállalkozás (amelyen belül kb. ötezer az egyéni vállalkozók száma). Az 50–300 fős közepes vállalkozások a cégek 3, a 300 főnél nagyobb létszámú nagyméretű vállalkozások a cégek 2 százalékát teszik ki. Ugyanakkor ez utóbbi vállalkozásokra jut az élelmiszer-ipari termelés 80 százaléka. Az élelmiszer-ipari export 80-90 százaléka néhány tucat nagyméretű vállalkozáshoz kapcsolódik.

Az élelmiszeriparban az utóbbi egy-két évben *újabb strukturális változások* indultak meg. Több szakágzatban a hazai és a nemzetközi versenyképesség javításához, az uniós piacon való helytálláshoz, a méretgazdaságossági követelmények figyelembevételével a vállalatszerkezet dekoncentrációja után bizonyos, az üzleti logika alapján álló vállalati koncentráció kezdődött meg. Ez az adott magyarországi viszonyok között egyelőre nem fenyegeti a versenyhelyzet fennmaradását. Ez a folyamat már megindult a hús-, a cukor-, a baromfi-, a gabona-, a tej-, a sör- és a takarmányiparban. Lévéen a multinacionális vállalkozások hazai cégei valamely világ- vagy európai méretű rendszer elemei, így az ott bekövetkező koncentrációt a vállalkozások nemzetközi stratégiájának alakulása is befolyásolja.

A piacok, az együttműködési rendszer és a vállalatszerkezet átalakulása miatti *termelés-csökkenést* követően, a fokozatosan átstrukturálódott élelmiszeripar 1992-ben megindult újbóli növekedése 1995-ig tartott. A termelésbővülést 1996-ban és 1997-ben csökkenés követte, majd 1998-ban újra szerény mértékű növekedés következett (az élelmiszeripar 1998. évi termelése az 1990. évinek a 81,9 százaléka volt). Az élelmiszeripar fellendülést követő ismételt megtorpanását előbb a hazai, majd a külpiaci korlátok is indokolták, ám nagyrészt a mezőgazdaság alkalmazkodóképességének, a mezőgazdasági együttműködés gyengeségének következménye. Más ipari területek gyors bővülése ellenére a teljes ipari termelés közel 20 százaléka és a teljes export mintegy 10 százaléka jelenleg is az élelmiszeriparra esik. A kilencvenes években az élelmiszeripar aránya kisebb lett a bruttó hazai termék előállításában: 1991-ben 5,0, 1994-ben 4,3 és 1998-ban 4,0 százalék volt.

Az EU-hoz való közeledés és kihívásai

A magyar gazdaság nyitottá válása s az EU-hoz való közeledés három – a globalizálódással egyébként is együtt járó – folyamat felerősödését hozza magával.

1. A *vásárlói szabadság kiterjedése* élesebbé teszi az élelmiszer-ipari termékek versenyét és látványosabbá a termékkínálat megújulását, mint az a nyolcvanas évek zárt magyar piacán volt. 1989 óta egyre szembetűnőbb, hogy az élelmiszeripar éppúgy része a fogyasztó kegyeit kereső ipari versenynek, mint a fogyasztásicikk-gyártás egyéb területei. A vállalkozás szabadsága, a privatizáció, a külkereskedelem és a tőkemozgások liberalizálása már jóval az uniós csatlakozás előtt megértette az élelmiszeripar szereplőivel, hogy nem csupán szükségletet kell kielégíteniük, hanem ezt a versenytársakénál vonzóbb formában kell tenniük.

2. A piacgazdaság kiépülésével és az EU-hoz való közeledéssel együtt járó másik folyamat az *élelmiszer-biztonság* és a *termékminőség* iránti igények határozottabbá válása, a termelői és fogyasztói kultúrába épülése. Megszűnőben van a termelés kettéválasztottsága aszerint, hogy a termék hazai piacra vagy nyugati exportra készül. A magyar Élelmiszer-törvény és az Élelmiszerkönyv általánoson kötelező normává emeli az Unióban meghatározott követelményeket. Az általános (ISO) és a szakágazati minőségbiztosítási rendszerekhez való alkalmazkodás és az e rendszerek igényei szerinti termelésfejlesztés megkerülhetetlen feltételévé válik a cégek piacon maradásának. (Pola-

rizálja a vállalkozásokat aszerint is, hogy képesnek érzik-e magukat a minőségbiztosítási és higiéniai igényeknek való megfelelésre vagy nem.)

3. A harmadik, egyre szélesedő folyamat a vállalatsszervezési, hálózatszervezési módszerek átalakulásában rejlik. Nagyméretű élelmiszer-ipari *szakosodás, stratégiai szövetségek* kialakulása és a *disztribúciós rendszerek vállalati gazdálkodáson belüli felértékelődése* jelzik azt a folyamatot, hogy az együttműködés és verseny immáron nem nemzeti, hanem nemzetközi szinten formálódik. Az egyes élelmiszer-ipari szakágazatokban a sztenderd igények kielégítésére a nemzeti piacokon kettő-öt vállalat vagy vállalatcsoport állítja elő a kínálat zömét. A helyi piacon egymással versengő vállalatcsoportok több ország piacán is versenyben állnak egymással, az egyes csoportok gyártásukat és fejlesztési lépéseiket a nemzetközi szakosodás előnyeit kihasználva formálják meg. Ez a folyamat a privatizáció nyomán 1992 óta Magyarországon is látható, az elmúlt három évben pedig az is kitűnik, hogy olyan átrendeződés kezdődött el az élelmiszeriparban, amely még azon szakágazatok koncentrációját is magával hozza, amelyekben a tulajdonosváltás dekoncentrációs hatású volt (például tejipar, malomipar, húsipar). A magyar feldolgozók egy része nemzetközi hálózatok szakosodott szereplőjévé vált, valamint a hazai és külföldi vállalatok tartós együttműködései is kialakulóban vannak (például a konzerviparban, a húsiparban).

Az uniós csatlakozás nem fog minőségi változást jelenteni e folyamatok természetében. De azokban a hazai élelmiszer-ipari szakágazatokban, amelyekben a fenti folyamatok kibontakozása nem volt elég erőteljes, olyan piaci helyzet fog kialakulni, amely részben a cégek egzisztenciáját fenyegeti, részben üzlet- és fejlesztéspolitikájuk ismételt átalakítására kényszeríti őket.

Az integrációs folyamat néhány kritikus kérdése

A kritikus kérdések egy része a politikai szintre is felelt *technikai problémák* kapcsán fogalmazódik meg. Így a Társulási Megállapodás megújításával és technikai hibáinak kijavításával kapcsolatban megfogalmazódott az igény, hogy az importőrök brüsszeli versenyeztetése formáinak átalakításával vagy az exportáló magyar cégek versenyeztetésével el lehessen érni azt, hogy *kiszámítható és tartós piaci kapcsolat* jöjhessenek létre az *Unió és a magyar élelmiszeripar vállalkozásai között*. Ma ugyanis minden távlatosabb és stratégiai tekintetű együttműködés az Unióba menő importkvótákért folyó alkuktól függetlenül jön létre, mert a kedvezményezett importkvóták rendszere mai formájában nem segít katalizálni a tartós együttműködést.

A magyar élelmiszer-ipari cégek fantáziáját megmozdította az a lehetőség, hogy a Megállapodás megújításakor esetleg az ún. „*dupla nullás*” megoldás kerül alkalmazásra. A vállalatok úgy érzik, hogy ha *a forgalom egy részében kölcsönösen megszűnik a támogatás és a vám*, az a magyar vállalatok számára előnyös piacépítési lehetőségeket biztosít, és lendületet ad az uniós vállalatokkal kialakítandó stratégiai együttműködésnek is. A tárgyalások viszont azt mutatják, hogy az Élelmiszer-feldolgozók Országos Szövetsége által elképzelt módon nem nyílik számottevő tere a „dupla nullás” megoldásnak. Továbbra is megőrződik az az aszimmetrikus helyzet, hogy hiába nagyobb arányúak egyes területeken a magyar szállítók számára nyújtott kedvezmények, mint az uniós exportőrök kedvezményei, az induló helyzetben is nagyobb mértékben volt és az 1996 után tovább emelt uniós vámszintek miatt is jobban védett maradt az EU-piac a magyar termékekkel szemben, mint viszont.

A belépéskor esedékesé váló *higiéniai és élelmiszer-biztonsági előírásoknak* a magyar élelmiszeripar erős cégei meg tudnak felelni. A kis- és közepes vállalkozások egy része – miközben tisztában van vele, hogy ezeket a normákat teljesítenie kell – támoga-

tást vár el a kormánytól azért, hogy meg tudja oldani szükséges fejlesztési feladatait. Ritkábban a gyártási és sokkal gyakrabban a környezetvédelmi (elsősorban a szennyvíztisztítási) feladatok megoldása jelent gondot.

A legtöbb vitatott kérdés az uniós *támogatási, az ár- és jövedelemtámogatási rendszer* kiterjesztése kapcsán merül fel. A viták középpontjában az uniós árcsökkentések miatti mezőgazdasági kompenzációs támogatásokhoz való hozzáférés joga áll. Az EU logikája szerint a történelmileg alacsonyabb (és a csatlakozás miatt amúgy is emelkedő) magyar mezőgazdasági árszint miatt a hazai gazdálkodóknak nem jár ez a támogatás. Ezzel szemben a magyar érvelés két szempontot hangsúlyoz. Először is, mivel az agrár-támogatások nagyobbik része a belépéskor kompenzációs támogatás formájában jut el a termelőkhez, a magyar gazdálkodók e támogatási formából való kizárása aránytalanul és méltánytalanul lecsökkenti a magyar mezőgazdaság támogatási szintjét az Unió régi tagjai mezőgazdaságának támogatottságához mérten. Másodszor, mivel az uniós kompenzációs támogatás mai formájában a gazdaságukat és termelési profiljukat megőrző gazdáknak jár, így ez a jövedelemtámogatási forma piactorzító, s versenyelőnyöket biztosít az uniós mezőgazdasági termelőknek (elsősorban a gabona- és marhahús-előállítóknak) a magyar termelőkkel szemben. A magyar élelmiszeripar szempontjából e kérdésnek azért van közvetlen (nem csupán a mezőgazdaságon keresztül ható) jelentősége, mert a szállítási szempontból megszervezhető távolságon belül, így akár a határon túli, mezőgazdasági termelők is könnyen tehetők a magyarországi feldolgozók beszállítóivá. Másrészt viszont a határon túli tömegcikk-előállító feldolgozók (például a liszt, a vágóhídi marha-, a sertés- és a baromfihús esetében) versenyelőnyhöz juthatnak a magyar feldolgozókkal szemben. E kompenzációs támogatások körüli viták feloldása két irányban valószínű. Egyrészt az újabb WTO-tárgyalások során az EU rákényszerülhet arra, hogy a jövedelempótló támogatásait amerikai nyomásra és mintára függetlenné tegye a gazdálkodói profil folytatásától. Másrészt az is lehetséges, hogy az EU Magyarország számára a fejlesztési programokban nyújtott nagyobb szubvenciókkal ellensúlyozza a kompenzációs támogatások elmaradását.

A magyar élelmiszeripar megfelelése a piaci követelményeknek

Kulcsszerepe van a termelés, feldolgozás és a termékforgalmazás minőségi fejlődésének és a termékfejlesztésnek abban, hogy a magyar élelmiszeripar miként tud megfelelni a szigorodó és az uniós csatlakozást követően egyértelművé váló élelmiszerbiztonsági, minőségi és ízlésbeli igényeknek, és miként képes olyan termékekkel piacra lépni, amelyeknek stabil helye van a nemzetközi munkamegosztásban és amelyek exportációját szolgálják.

A minőségi fejlődés egyenetlensége

Az élelmiszer-ipari szakágazatok egymástól eltérő helyzete. A termék és a gyártás minőségi fejlődése a magyar élelmiszeriparban egyenetlen. E téren nemcsak a vállalatok, hanem a szakágazatok helyzete is eltér egymástól. Ha a minőségfejlesztés szempontjából nézzük, akkor a következőképp határolódnak el a szakágazatok.

Az édesipar, a tésztagyártás, a söripar, a dohányipar, a növényolajipar és margarin-gyártás, a szeszipar átalakítása befejezettnek tekinthető, a cukoriparé folyamatban van. Ezekben a szakágazatokban néhány vállalat adja a termelés zömét és ezek a vállalatok (többnyire külföldi tulajdonban) jelentős tőkebefektetések árán az uniós szabványok

szerint alakították ki higiéniai és minőségbiztosítási rendszereiket. Termékeik a nemzetközi piac részét képezik.

Jelentős termékfejlesztés ment végbe, szintén figyelve az uniós piac normáira, a tejiparban, az üdítőital-gyártásban. E szakágazatok vezető cégei meghatározói a hazai piacnak is és igazodásra készítetik a többieket. A zöldségfeldolgozó iparban is történtek modellalkotó fejlesztések (Bonduelle, Globus, Heinz és néhány hűtőipari fejlesztés), de ezeknek inkább az exportpotenciál alakításában, mintsem a hazai piac igényeinek formálásában volt főszerepe. Az újító, termékfejlesztő iparvállalatok általában sikeresen tudták felhasználni a nyolcvanas évek termékfejlesztési eredményeit is (például Túró Rudi, bébiételek, jégkrémek, gyümölcslevek).

A húsiparban, a baromfiiparban és a malomiparban a nyolcvanas években kialakult termékfejlesztési irányok folytatódtak a kilencvenes években is: ilyenek a pácolt felvágottak, szárazárúk, konyhakész cikkek, bolti kiszerelésű termékek, cerbona készítmények térnyerése. (De legalább ekkora jelentősége volt az igénytelen felvágottak, virslik, párizsik tömegesedésének is.)

Néhány élelmiszer-ipari szakágazat belső megosztottsága. A piac természete miatt néhány élelmiszer-ipari szakágazat, termék és gyártás minőségi szempontból megosztottnak tekinthető. Ilyen a tejipar, a húsipar, a baromfiipar, a malomipar, a boripar és a zöldség- és gyümölcsfeldolgozó ipar. A megosztottság részben összefügg e szakágazatok bel- és külföldi piacának szegmentáltságával, de azzal is, hogy az ezen iparágakban kialakult kapacitásfelesleg túlélési kényszert jelentett a vállalkozások jelentős része számára. A mindennapi életben maradás kényszere tág teret nyitott az igénytelenségnek. Önáltató ideológiák ugyancsak közrejátszottak ebben (az orosz zöldségkonzerv, borpiaic igénytelenségéről fenntartott illúziók). A belföldi kereskedelem három szintre tagolódása (a bolthálózatok ellenőrzött forgalma, a kisboltok nagymértékű, nem nyilvántartott értékesítése és az utcai, piaci árusítás) lehetővé tette, hogy a zömmel a hazai piacot kiszolgáló szakágazatokban olyan vállalkozási rendszer alakuljon ki, amelynek egy része éppen a minőségi igények elhanyagolásával tudja fenntartani magát. (Ilyenek a garázs baromfi- és sertésvágóhidak, a kis tápkeverők, a borhamisítók és igénytelen borászok.) A szóban forgó szakágazatokban a középméretű vállalkozások egy része kettős profilt alakított ki: kisboltoknak és kofáknak olcsó árukat termel, de az ellenőrzött bolthálózatokba is szállít. Az 1998/1999-es válság malmok és húsüzemek egész sorát készítette arra, hogy tudatos minőségrontással ellensúlyozzák az áruházláncok intenzív árletörési törekvéseit. A tejiparban a kislefeldolgozók zöme részben beszorult a zacskós tej piacára és gyakran informális csatornákon értékesít gyorsan romló termékeket.

Az 1989-től 1995-ig szaporodó kisvállalkozások a malom-, a hús-, a baromfi-, a tejiparban eleve esélytelenek voltak arra, hogy a korszerűsödő forgalmazási rendszer és a mai minőségi igények mellett meg tudjanak élni akárcsak a korábbi higiéniai szabványok betartása mellett is. Hasonló problémákkal küszködik a szövetkezeti szektor önálló feldolgozó üzemének nagy része is. Az európai normákat ismerő és a minőségbiztosított termékgyártásra képes vállalatokat is korlátozza termékfejlesztésében és gyártási rendszere újjászervezésében, hogy olyan konkurenciával kell versenyezniük a hazai piacon, amelyik a minőségi igénytelenség és a nem regisztrált kereskedelem révén szerzett költségelőnyökkel letöri az árakat. Időnként, különösen ukrán és román viszonylatban, ugyancsak nyílnak értékesítési csatornák eme élelmiszer-ipari szakágazatok számára, amelyeket nem is lehetne kihasználni a minőségbiztosítási igényeknek megfelelő termékekkel.

Pozíciójukból következik, hogy ezeknek a szakágazatoknak a cégei polárisan eltérő stratégiákat kénytelenek választani. Azoknak, amelyeknek a tőkeereje elég nagy vagy nemzetközi kapcsolatai elég erősek ahhoz, hogy előremeneküljenek, hálózatszervezéssel

(gyártó üzemek hálózatba szervezése és disztribúciós hálózatok létrehozása révén), gyártmány- és gyártásfejlesztéssel igyekeznek elfoglalni a jól szervezett belföldi fogyasztói piacokat. Az ő dolgukat is nehezíti, hogy az üzletláncok és a beszerzési társulások minőség tudatossága lassan alakul ki: túlértékelik az árkérdést. A kis tőkeerejű gyártók vagy betagozódnak a nagyobb termelők hálózataiba és szűkebb gyártmányválasztékra állnak be, idegen disztribúciós rendszerre bízzák magukat, vagy egy szűkebb piacon létrehozzák a saját hálózatukat (de ezt csak szerencsés helyzetben vagy egyedi termékkel tudják megtenni), vagy állandóan keresve a piaci részeket több-kevesebb sikerrel és a forgalom egy részét feketén futtatva próbálják fenntartani magukat.

Megfelelés az uniós igényeknek. Végül is, a magyar élelmiszeripar egészét tekintve, a jövőre gondolni képes élelmiszer-ipari vállalkozások ismerik az uniós élelmiszerbiztonsági normákat, és arról is van képük, hogy milyen formákban tudnak kapcsolódni – ha szükségük van rá – az uniós kereskedelmi rendszerekhez. Tájékozódni tudásukat segítik az uniós exportra specializálódott, általában német vagy olasz tulajdonú Magyarországon működő kereskedelmi ügynökségek és nagykereskedők is. De az erősen szegmentált piacú szakágazatokban csak néhány vezető pozíciójú cég és pár különleges termékgyártó (egyes sajtgyárak, zöldség- és gyümölcscsészítmény előállítók) érzi biztonságban magát azt illetően, hogy képes lesz időben megfelelni az uniós igényeknek.

A sikeres termékfejlesztés feltételei

1992-ben és 1993-ban nyilvánvalóvá vált, hogy még egy romló életszínvonalú országban sem tudja a hazai piacot megőrizni az a feldolgozóipar, amely nem képes az egyre változó és egyre több szegmensében igényes fogyasztói keresletet kielégíteni. Ekkor különösen a belföldi tejtermék- és az édességpiacon nőtt meg az importcikkek kereslete. A következő években a szerteágazó élelmiszer-ipari fejlesztések, a hazai termékfejlesztés (például joghurtok, jégkrémek, sajtok, csokoládék, kekszek, italok) vissza tudta szorítani az importot. A nyolcvanas években megkezdett fejlesztési irányokat folytatva a többi szakágazat is újítani tudta kínálatát. Új fogyasztói normát jelentettek meg például a Bonduelle-konzervek, a pácolt baromfitermékek stb. A termékmegújulásnak (elsősorban az igényes csemege tengeri- és zöldbabkonzervek, az igényes középkategóriájú borok kialakítása) szerepe volt abban is, hogy a keleti piacokon a magyar cégek újra meg tudták erősíteni helyzetüket.

Az EU-hoz való csatlakozás közeledése azonban még kritikusabbá teszi a termékfejlesztés kérdéseit, hiszen egy európai méretű piacon rendkívül változatos és igényes kínálat kell megbirkóznia a magyar élelmiszeriparnak. A fogyasztót csak akkor lehet megőrizni (és az európai piacon új fogyasztókat szerezni), ha a hazai élelmiszeripar termékei ebben a versenyben is helyt tudnak állni. Az uniós piacra való belépés után az élelmiszerimport arányának emelkedése törvényszerű, és a maga természetes módján az import növekedése felé hat a nemzetközi vállalatok tényerése és az élelmiszer-ipari stratégiai szövetségek kialakulása is. Ezekben a szövetségekben és hálózatokban csak akkor tudnak a magyar gyártók elégséges szerephez jutni, ha ők is ki tudják használni a szabad külkereskedelem lehetőségeit. Az új helyzetben a legnagyobb kihívással a hús-, a baromfi- és a konzervipar fog szembenézni, de a tejtermékgyártással és a borászattal szembeni kihívás is az átlagnál nagyobb mértékben fog erősödni.

Arra kell számítani, hogy a nyolcvanas évek termékfejlesztési irányai, az annak szolgálatára kialakított intellektuális háttér nem lesz elégséges. Résztben azért, mert az új tudományos eredmények iparba áramlása (tartósítási és sterilizálási eljárások, aszeptikus gyártás és csomagolás, biotechnológia eredményeinek használata az erjesztésben stb.),

részben a bolt és így közvetlenül a fogyasztói felhasználás számára történő értékesítés általánossá válása, részben pedig az élelmiszer-ipari céltermékek érdekében szervezett vertikális láncok, integrációk szervezési mintáinak terjedése nagyon *kiszélesíti a lehetséges termékfejlesztések palettáját*. Az unió élelmiszer-ipari vállalatai mindhárom vonatkozásban előnyben vannak a magyarokkal szemben.

A versenykultúra fejlettsége és az ipar számára szolgáltató vállalkozási rendszer (kellégyártók, fejlesztő cégek, köztes anyaggyártók, minőségellenőrző cégek, újításmenedzselők stb.) kiterjedtsége *tudatosítja a találmányok jelentőségét és könnyebben elérhetővé teszi azokat*. Ezért az iparág *belső kooperációs rendjének* vállalkozási formái, kultúrája és bizalmi viszonyai kifinomultabbak, mint nálunk.

A kereskedelmi beszerzési társulások és az üzletláncok, valamint az élelmiszeripar együttműködése nagyobb múltra tekint vissza, mint nálunk, s ezért *megtanulták az együtt tervezést*.

Az EU céhes jelleggel szervezett mezőgazdasága és állami eszközökkel is biztonságossá tett kooperációs rendszerei és koordinációs technikái kényelmesebb lehetőséget adnak az uniós feldolgozó vállalatoknak arra, hogy *a vertikum egészében szervezzék meg a termelésüket*, mint amennyire ez a lehetőség a magyar élelmiszer-ipari vállalatok számára elérhető.

A nemzetközi versenyképesség és a hazai gyakorlat

A fejlesztés feltételeinek különféle vonatkozásait áttekintve képet lehet alkotni arról, hogy a hazai gyakorlatban hol vannak meg azok a folyamatok, amelyek elvezetnek az Unió piacán is versenyképes működési rendhez és hol van szükség pótlólagos erőfeszítésekre.

1. Az élelmiszeripar belső kooperációja a szükségletek irányába változik. A hazai élelmiszeripar belső kooperációs rendjének változásai voltak a legjelentősebbek az elmúlt években, ezért ez a műszaki-gazdasági szempontból legfontosabbnak tűnő terület az, ahol a leginkább számítani lehet arra, hogy a magyarországi élelmiszeripar is bírni fogja a versenyt az unió vállalataival. Az életben maradni tudó és megújult szakágazati és volt nagyvállalati kutatóhelyek már a nyugat-európai minta szerint kapcsolódnak az ipar vállalataihoz. A vállalatok által meghatározott elemzési és termékfejlesztési feladatokkal foglalkoznak és olyan szolgáltató részlegeket alakítottak ki, amelyekkel közvetlenül tudják oldani az egy-egy fejlesztési feladat alapján szükségessé váló vállalati kapacitások szűkösségét. Valóban bizalmi kapcsolatok vannak ezen fejlesztő és analitikai szolgáltatásokat végző cégek és az iparvállalatok között. (Például a húsipari kutató cég eljárások és segédanyagok kialakítását végzi. Szoros kapcsolat alakult ki a hűtőipar, a konzervipar stb. történetileg kialakult intézetei és termelő vállalatai között.) Létrejöttek olyan vállalkozások, amelyek a minőségbiztosítás, a sterilitás, az adalékanyag-gyártás, a kellékgyártás megszervezésének felelős gazdáivá tudtak válni. Az egyetemi tanszékek és az iparon kívüli, akadémiai kutatóhelyek is egyre gyakrabban találják meg azokat a formákat, amelyekben a vállalati törekvések megfogalmazásában és megvalósításában stratégiai partnerekké tudnak válni.

Az előbbiek és a magyar vállalatok nemzetközi kapcsolatai miatt már napjainkban is viszonylag széles körben ki tud alakulni egy olyan fejlesztési stratégia, amelyet nem korlátoz egy adott vállalat saját szellemi kapacitásának és kapcsolatrendszerének szűkössége. Vannak azonban e folyamatnak az eltérő múltból és a szakma politikai lélektanból fakadó korlátai is. Így az egyetemi és akadémiai kutatóhelyek szerepváltozásait sokszor olyan külső kényszernek élik meg, amellyel nem tudják vagy nem akarják összehangba hozni belső szervezetüket, s ezért csak részben tudják kihasználni szellemi kapa-

citásaikat. Jelentős az a termelő vállalati kör, amely az autonómiát ma is hajlamos autarkiként értelmezni, és ezért nehezen tud átlépni azokon a lélektani korlátokon, amelyek lehetővé tennék külső fejlesztő-elemző-tanácsadó cég részvételét a vállalati tevékenységben. A külföldi tulajdonú vállalatoknál meg az lép fel gyakran korlátozó tényezőként, hogy a nemzetközi cég vezetői nem merik a hazai menedzsmentre bízni a feladat itt is elvégezhető részét, s olyan külföldi szolgáltatókra bízák a feladatokat, amelyek járattlanok a helyi viszonyokban (erre akad példa a Délhúsnál, a Ságánál stb.). A külföldi tulajdon azonban mindenképpen előnyt jelent abból a szempontból, hogy a természetesebb marketing szemlélet miatt a minőségbiztosítási rendszerek építését, illetve az egyszerre szakosodott és rugalmas gyártásszervezést sohasem veszítik szem elől, s így nagyobb biztonságot adnak minden fejlesztési lépésnek.

2. Az élelmiszeripar és a forgalmazási rendszer (láncok, beszerzési társulások) sűrűlődséi. A hazai fogyasztási szerkezet és egyes exportirányok (román, FÁK) miatt a korlátozott igényű áruk (olcsó virslik, párizsik, felvágottak, zacskós tej, tejfölök, finom liszt stb.) nagy aránya miatt az élelmiszer-ipari cégeknek foglalkozniuk kell egy olyan terméktömeggel, amely változó minőségű és összetételű, az éppen könnyen beszerezhető alapanyagokból készül és receptúrája inkább spekulánslogikát, mint márkalogikát követ. (Erre azért is rákényszerülnek, mert a hazai piacon újra és újra feltűnnek azok a rövid életű kisvállalkozások, amelyek gátlástalan minőségrontással szereznek átmeneti piaci pozíciót. Ilyenek például egyes tésztafélék, parasztkolbászok, baconok.) Emiatt korlátozott a termékfejlesztésre figyelésük.

Az üzletláncoknak és a beszerzési társulásoknak általában van egyértelmű szelekciós és minőségi versenyre készítető hatásuk, már csak azért is, mert náluk a belföldi (és az import) élelmiszer-ipari kínálat széles választékban méretődik össze. De a feltételezett hazai vásárlóhoz igazodva – az olcsóság és az akciós termékek bővölete miatt – a láncok is időnként befogadnak viszonylag igénytelen termékeket. E tekintetben különösen kiélezett volt a helyzet 1998-ban és 1999 elején, amikor élve az élelmiszer-ipari túlkínálat teremtette szituációval, sok kereskedelmi cég olyan árleszorító túlzásokba esett, hogy ezzel ők kényszerítették ki a gyenge minőségű kínálatot (például lisztek, virslik, csemege uborka). Ugyanakkor a láncok többsége magyarországi megjelenésének kezdetétől fogva arra törekedett, hogy a minőségi termékek széles választékát tudja nyújtani, és ezért ösztönzőjévé és befogadójává vált az élelmiszeripar kilencvenes években megújult termékkínálatának.

A gyártók és a kereskedők között fel-fellobbanó bizalmatlanságot fokozatosan és láthatóan oldja egy tanulási folyamat. A kereskedelmi láncok saját kudarcukból okulva 1999 tavaszára megértették, hogy a minőségrontással elért árkedvezmény megrendíti a vásárlói bizalmat. A tömegesen igényelt termékeknek stratégiai szövetségeket hoznak létre azokkal az élelmiszer-ipari cégekkel, amelyek megbízható gyártásra képesek ugyan, de termékfejlesztési potenciáljuk kicsi. Így egymás után jelennek meg az úgynevezett kereskedelmi márkák (például borok, tészták, kávék, konzervek), amelyek megfelelnek a hazai szabványnak és szokásnak, de nem jelentenek különleges minőséget. Miközben ez a szövetség erősíti a kereskedelmi vállalkozások pozícióját, a névtelenségbe burkolt élelmiszer-ipari gyártópartnernek az értékesítés stabilitásának fokozásával lehetővé teszi, hogy a termelését és alapanyag-beszerzését biztonságosan megszervezze.

Lassabban halad a minőségi termékek fejlesztésében való gyártói-forgalmazói együttműködés kiépülése. A kereskedelmi vállalkozások erőfeszítése e téren eddig elsősorban arra irányult, hogy a hálózatban való megjelenésért kikényszerített kedvezmények, belépési díjak, polcpénzek révén érdekeltesse, hogy ő a vevő és hozzá kell igazodnia a szállítónak. A közös marketingstratégiák kialakítására csak a legutóbbi időszakban mutatnak jelek. A közös marketingstratégián alapuló termékfejlesztés és gyártásszerve-

zés kialakulásának útjában ez esetben ugyancsak kulturális és szakmapolitikai lélektani akadályok is állnak. A többnyire külföldi tulajdonban levő nagy láncok irányítói olyan technikáktól (például minőségi és mennyiségi garanciavállalások, árendedmények a disztribúciós szerep átvállalása miatt és a tartós szállítási lehetőségért stb.) várják a kínálati szelekció és a stratégiai partnerképződés kialakulását, amelyek Észak- és Nyugat-Európában beváltak. Ezek a technikák azonban itthon részben nem elégségesek, mert hiányoznak az egyéb kapcsolati formák (például a kamarákon belül, érdekegyeztető fórumokon, területfejlesztő ügynökségekben stb.), amelyek náluk kiegészítik a direkt kereskedelmi eszközöket. Részben pedig azért, mert ezek az eszközök Magyarországon elsősorban a kereskedelem és az így magát sarokba szorítottnak érző élelmiszeripar megütközését váltják ki. Az adott magyar közegben a kereskedelem beszerzési árleszorító eszközei sem a fejlett országokban megszokott módon hatnak, hiszen a versenyztető kereskedelmi cég nincs ahhoz hozzászokva, hogy az ajánlattevő azért is engedhet az árból, mert azt minőségrontással ellensúlyozza.

A hazai kereskedelmi menedzsment tapasztalatlansága és a gazdasági közélet egyoldalúságai is olyan tényezők, amelyek nehezítik, hogy a Magyarországon működő láncok vagy az új beszerzési társulások tudják, hogy miként lehet egyensúlyozni a szigorú igényesség és a bizalmon alapuló kapcsolatépítés mezsgyéjén. Sok hibát követtek el abban, hogy felismerjék a termék számára veszélyes minőségrontást és abban is, hogy felismerjék azokat az élelmiszer-ipari partnereket, amelyekkel érdemes tartósan együttműködni. E téren is van javulás (például új árutípusok közös bevezetése: pácolt húsok, tartós húsáruk kínálatba emelése; karakteres termékek keresése), mert a magyar kereskedelem és a saját hibáján tanuló kulturális rendszer része. Ezen a területen sajátos hivataltal és félhivatalos intézmények kialakítására is szükség van ahhoz, hogy a partnerek biztonságérzete és normaközössége elérje azt a fokot, ami az uniós versenytársakat jellemzi. Hiszen a hazánkban hiányzó szervezettípusok (értékesítési társulás, boltok szövetkezetei, tőzsde jellegű forgalmat bonyolító ügynöki szervezetek, kamarai szakbizottságok stb.) funkciójának betöltésére ki kell alakítani a saját intézményeket, mert azok pusztá átvétele (másolása) a helyi sajátosságok miatt nem lehetséges vagy értelmetlen. A hazai közeg speciális igényei szerint kell megformálni az együttműködést gazdagító formákat. Ezekben az intézményekben informális, kartellszerű képződmények kialakítása is folyik, de ezek nélkül a modern gazdaságban távlatos gazdálkodás az élelmiszer-vertikumban csak nagy tőkeerővel alakítható ki.

3. *Az élelmiszeripar termékbiztonságát és termékfejlesztését legerősebben korlátozó tényező: kapcsolat a mezőgazdasággal, a mezőgazdaság amorf belső rendje.* Míg az Unióban a mezőgazdaság kooperációs rendjét szabályozó intézmények a legtöbb országban gazdag történelmi érési folyamat termékei és maga a kooperációs rend az EU szabályozási rendszerét kísérő szigorú intézmények által számon tartott, ellenőrzött és szervezett, addig Magyarországon a mezőgazdaság együttműködési rendje kényszerszülte, átmeneti és többnyire informális hálózatokba szerveződik. Ezért az élelmiszeripar egyes vállalatai saját történetük esetlegessége szerint voltak kénytelenek kialakítani a felvásárlás és beszállítás rendjét. Az éppen kialakult rend szinte sorsszerű korlátozottságot is jelent azt illetően, hogy milyen termelés-szervezésben és termékfejlesztésben gondolkodhatnak.

Speciális történelmi hátránya a magyar élelmiszer-ipari vállalatoknak az uniósokkal szemben, hogy a magyar élelmiszer-gazdasági modernizáció „hőskorszakában” (a hatvanas évek közepétől a nyolcvanas évek közepéig) az élelmiszeripar, valamint a közgazdaság és a tervezési rendszer összeshővődöttsége miatt a dinamizáló új intézményi formák zömmel az élelmiszeripar részvétele nélkül, a mezőgazdasági vállalkozások rendszerében alakultak ki. Ezért a vertikális együttműködés fókuszában Magyarországon

alapanyag-termelő, illetve mezőgazdasági inputszállító vállalkozások (például termelési rendszerek, kistermelőket integráló termelő típusú szövetkezetek, fajtafenntartó cégek, terménykereskedők stb.) történelmi hagyománya van jelen. A más logikájú kooperációs hagyományokból fakadó kulturális mintakészlet azért is eltér az Unióban szokásos kooperációs mintakészlettől, mert a magyarországi politikai lélektani hagyományokban a mezőgazdasági termelő és a vevője szemben áll egymással.

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar kapcsolatrendszerének (mert jelentős teljesítménykorlátozó) kitüntetett szerepe van az élelmiszeripar versenyképességének, piaci pozícióinak változásában. Hiszen a korábbiakban kiemelten kezelt két dimenzió *a megbízhatóság (minőségi igényesség) és a termékfejlesztési képesség* jelentős részt a megfelelő nyersanyag-beszerezési lehetőségeken múlik.

Üzemgazdasági szemlélettel a magyar élelmiszeripar versenyképességét rontja az agrobiznisz (a mezőgazdasági termelés, feldolgozás, szolgáltatás és forgalmazás) hálózatainak kiépítési és fenntartási költsége. Magyarországon is, ahogyan Európa legtöbb országában, e hálózatépítési feladatok egy részét az állam átvállalja. Ám a minőségi normák bizonytalanságából és az együttműködési formák megbízhatatlanságából fakadóan e hálózatoknak kisebb-nagyobb rendszervesztesége van. Ha nagy ez a rendszerveszteség – mint ahogyan az Magyarországon gyakran előfordul – a feldolgozóipar defenzívára kényszerül: igényes termelését és termékfejlesztését egy bizalmi (avagy az ipar által kézben tartott) beszállítói kör kapacitása korlátozza, piaci stratégiájában az éppen elérhető mezőgazdasági nyersanyagból készíthető termékek elhelyezésére összpontosít. Az EU-csatlakozás után a külpiaci korlátok leépülésével a magyar élelmiszeripar nyilvánvaló hátrányba kerül a biztonságosabb és kisebb rendszerveszteségű együttműködési bázisra támaszkodó uniós élelmiszer-ipari versenytársakkal szemben.

A magyar agrobiznisz együttműködési mintakészlete a hetvenes és nyolcvanas években két egymástól *kulturálisan elváló, máig ható rendszerben* fejlődött. Az egyik a szakembercsoportok által működtetett és fejlesztett mezőgazdasági nagyüzemi termelési és együttműködési kultúra. (E kultúrának általában magas szintű a minőség tudatossága, de a nagyüzemek hatékonysági gondjai miatt termelés-szervezési szokásaiban meg kellett újulnia.) A másik a második gazdaság rendszerébe szerveződött mezőgazdasági kistermelői kultúra és az azt ellátó szolgáltatásrendszer. (Ez utóbbi kulturális rendszernek is vannak minőségigényes göcai, de normaközössége gyenge és ezért rendszerint nem képes nagy léptékű, megbízható termelésre.) A rendszerváltás után a tulajdonosztás és a birtokrendszert destabilizáló törvények miatt leszűkült a minőségigényességre törekvő nagyüzemi termelési hagyományokat folytató (különbféle nagyságú, akár közepes és nagyméretű) gazdaságok piaci súlya, s ezek is nagyobb arányban vannak jelen a tőzsdei termékek előállításában, mint az élelmiszer-ipari mezőgazdasági nyersanyagok előállítói között.

Az adott helyzetben a kilencvenes évek igényes termelés-szervezése és termékfejlesztése a legtöbb élelmiszer-ipari szakágazatban arra a mezőgazdasági termelői bázisra korlátozódhatott, amely a volt nagyüzemek kulturális hagyományait követi. Azokkal találta meg ugyanis azt a közös nyelvet, amelyik a termékbiztonság szempontjából nélkülözhetetlen. Ezt a kulturális hagyományt nemcsak az átalakult mezőgazdasági nagyüzemek tökeerős szegmense őrzi, hanem az értelmiségi nagyvállalkozók közepes és nagyméretű gazdaságait is ez a hagyomány jellemzi. Ahol a mezőgazdasági beszerzési bázis emiatt nagyon beszűkült, ott az élelmiszer-ipari vállalatok (húsipar, baromfiipar, hűtőipar) maguk szerveztek szakosított bér munkásviszonyokra alapozott mezőgazdasági beszállító telepeket (például saját tulajdonú vagy tőkerészesedéssel magukhoz kapcsolt állattartó telepeket és kertészeteket). Ugyanakkor megjelent egy olyan új élelmiszer-ipari vállalkozói réteg is (döntően a korábban termeltető és felvásárló foglalkozású sze-

mélyek közül), akik kombinálni tudták a kétféle kulturális hagyományt és így biztosították, hogy igényes élelmiszer-ipari termelést és egyedi termékeket tudjanak kialakítani. Ők arra töreksenek, hogy kétlépcsős beszállítói hálózatuk legyen: egy belső körben vannak azok a bizalmi mezőgazdasági partnerek, akik értik és vállalják a feldolgozó vállalkozás piaci céljait, és akikkel a nehezebb piaci helyzetben sem szakad meg az együttműködés. Egy külső körben olyan kistermelők vannak, akikkel általában terménykereskedőkön keresztül tartják a kapcsolatot, és akikkel szemben a piaci lehetőségektől függő szigorúsággal érvényesítik a minőségi követelményeket. Ez utóbbi feldolgozó körben jelentős azok száma, akik a keleti piacok és a kisboltok szükségletének kielégítésére rendezkedtek be, s ezért tevékenységük nagyon konjunktúraérzékeny.

Számos példa mutatja, hogy a piaci lehetőségek és az egyes élelmiszer-ipari szakágazatokban ma megkövetelt minőségi igényesség nincs összhangban a megosztott mezőgazdasági termelői bázis kínálta lehetőségekkel. Például a tejiparban az igényes termékek piaci súlyának növekedése kényszerűen a tenyésztői múlttal és fejleszthető felszerelésekkel rendelkező marhatelepekre korlátozta a hosszú távra is figyelembe vehető mezőgazdasági beszállítói kört. A tejipari cégek saját biztonságuk érdekében azok helyzetének megerősítését segítették. A csemegekukorica-, a zöldborsó- és zöldbabkonzervgyártás megújulása és új piaci lehetőségei nem tették lehetővé, hogy akár a régi, akár az új konzervgyárak saját környezetük hagyományos mezőgazdasági termelő bázisára támaszkodjanak. Azokat a gazdákat és gazdaságokat kellett beszállítójukká tenni, akik elég nagy öntözött szántófölddel rendelkeznek ahhoz, hogy vetésforgójukba illesszék a konzervgyári célterméket. Az uborkafeldolgozó, paprikafeldolgozó, almalégyártó üzemek és néhány hűtőipari vállalkozás volt képes csak arra, hogy a második gazdasági hagyományok tudatos megújításával kistermelői beszállítói köröket hozzanak létre. Bár a cukorgyárak is törekedtek arra, de csak a dohányfermentálóknak sikerült elérniük azt, hogy új kultúrájú és új technikát alkalmazó középvállalkozói kör kialakulását segítsék és kapcsolják magukhoz. A húsipari és konzervipari vállalkozások nagyobb része (a feldolgozó kapacitások bősége és az erősen szegmentált élelmiszerpiacok miatt) nem tudott eléggé eltávolodni attól a hagyománytól, hogy azt dolgozza fel, ami éppen a mezőgazdasági piacon elérhető és azt adja el, amit éppen lehet. Ezért nem képes vagy nem mer mezőgazdasági törzsbeszállítói hálózatokat kiépíteni. Nem véletlen, hogy e szakágazatok fejtik ki a legerősebb politikai nyomást a keleti piacok mindenáron való megőrzése érdekében.

A EU agrártámogatási rendszerének formáival kényszerítetten minőségtudatos és egyértelmű együttműködési formákba terelt uniós mezőgazdaság a magyar élelmiszer-ipari vállalatokéhoz képest biztonságos helyzetet teremt az Unió élelmiszer-ipari vállalkozásai számára. Bár országgrészenként eltérő, de világos minták szerint szerveződik a mezőgazdaság, és az ott tevékenykedő élelmiszeriparral való együttműködésére is világos minták vannak. Az agrobiznisz normaközössége csökkenti a rendszerveszteséget (hiszen a mezőgazdasági termelő tudja, hogy milyen igényeknek kell megfelelnie és hogyan kell előkészítenie az áruját), az állami intervenciók rendszer elhárítja a piaci kockázatok egy részét, a mezőgazdasági értékesítési szervezetek, a szövetkezetek és a készletezési politikák jelentősen mérséklik az élelmiszeripar mezőgazdasági termeltetésének forgóeszköz-szükségletét. A tagolt szakmai közélet gyorsan megvalósítható utakat kínál termelési kooperációk és céltermeltetés megszervezésére.

Mind a bővülő és differenciálódó hazai piac, mind a magyar fél által is elérhető uniós piac a csatlakozás után ismét szembeállítja a magyar élelmiszer-ipari vállalatokat azzal a kihívással, amit az uniós versenytársak jelentettek 1992/1993-ban a magyar élelmiszerimport megugrásakor. Az uniós csatlakozás a *fogyasztói szabadság (választás) kiszélesedését* jelenti, s a magyar fogyasztó semmivel sem lesz igénytelenebb, mint

nyugat-európai társa. A magyar élelmiszeripar a tágabb uniós piac lehetőségeit is csak akkor tudja kihasználni, ha a termékek igényességében és a termékfejlesztésben lépést tud tartani. Ez a lépéstartás azt igényli, hogy a fejlesztés ne csak az élelmiszeriparon belül történjen, hanem a mezőgazdasági termék-előállítás és termékmanipulálás teljes rendszerében is. Az élelmiszeripar csak a fogyasztói igényeknek megfelelő mezőgazdasági nyersanyaggal tudja a piaci lehetőségeket kihasználni.

A magyar mezőgazdaságot a nyolcvanas évek termékkínálatában való megrekedés jellemzi. A mezőgazdaság krónikus pénzügyi hiánya ugyanis a legtöbb területen akadályozta és akadályozza a pótláson túli beruházási tevékenységet, külső forráshoz pedig azért nem tud hozzájutni az ágazat, mert a birtokrendszer instabilitása és az együttműködési rendszer informalitása miatt a potenciális befektetőknek nincs biztonságérzete.

Az EU két mechanizmusban is gondoskodik arról, hogy a mezőgazdasági termelés (s így a termékkínálat) fejlődése folyamatos legyen és a felhasználói szükségletekkel összhangban folyjon. Egyfelől a birtokstabilizáló politika, a tájgazdálkodás rendjének formálása és a vidékfejlesztési programok révén gondoskodik az összehangolt tájhasznosításról és az infrastruktúra folyamatos modernizálásáról. Másfelől a mezőgazdasági-élelmiszer-ipari kooperációs formák karbantartásával (regisztrációs, statisztikai információs rendszer, mezőgazdasági termelői értékesítő szervezetek alakításának kikényszerítése) és a termékpolitikáival arra törekszik, hogy a mezőgazdasági termelés illeszkedjen a piaci kívánalmakhoz. Magyarországon ezzel szemben máig nem sikerült kialakítani sem a természeti erőforrások összehangolt hasznosításának formáit, sem pedig azt, hogy a támogatott mezőgazdasági fejlesztések összefüggő rendszerben (ültetvények, öntözött területek összehangolt fejlesztése; legelőhasznosítás; élelmiszer-ipari termékfejlesztés érdekében történő mezőgazdasági beruházás) valósuljanak meg.

A fentiek miatt rögzült, *nehezen változó hazai mezőgazdasági termékkínálat* az egyik oka annak, hogy az élelmiszeripar nem tudja kellő szélességben kihasználni a minőségi termékpiacokon adódó lehetőségeket, másrészt nehezen és korlátozottan tud nóvumokkal megjeleníteni, illetve létező piaci résekbe betörni (például hűtőipari zöldségkészítményekkel, bioélelmiszerekkel, fogyasztó számára előkészített karakteres hústermékekkel).

Ahhoz, hogy a magyar élelmiszeripar a hazai piacon és az uniós országokban megállja a helyét a versenyben, ki tudja használni az új piaci lehetőségeket, és ne kelljen lemondania a hazai fogyasztás igényes részéről, alapvető fontosságú a mezőgazdasággal fenntartott, megbízható kapcsolatrendszer és ezáltal egy igényes mezőgazdasági termelői kultúra gyors kiterjesztése. Ez a cél természetesen csak megfelelő és összehangolt állami szerepvállalás mellett érhető el. Olyan intézményrendszert és intézményi kultúrát szükséges kialakítani, amilyenre az EU-beli élelmiszer-ipari versenytársak is támaszkodnak.

Irodalom

- A feldolgozott mezőgazdasági termékek kereskedelmének szabályozása az EU-ban. *FM EU-integrációs sorozat*, 1997/16. füzet.
- Alvincz József [1993]: Az élelmiszeripar privatizációjának főbb jellemzői (Húsipari tapasztalatok). Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest, április.
- Alvincz József [1997]: Az élelmiszer-ipari vállalatok működési feltételeinek változása az átalakulás éveiben. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest, Kézirat.
- Halmi Péter (szerk.) [1995]: Az Európai Unió agrárrendszere. Mezőgazda Kiadó, 1995.
- Balázs Péter [1996]: Az Európai Unió mint alkufolyamat és tárgyalópartner. *Külgazdaság*, 9. szám.
- Balogh Sándor – Lakner Zoltán – Oszli Ágnes – Papp Zsolt [1996]: A magyar élelmiszeripar iparpolitikája. Földművelésügyi Minisztérium, Kézirat.
- Barkema, A. – Drabenstott, M. [1995]: The Many Paths of Vertical Coordination: Structural Implications for U. S. Food System. *Agribusiness*, 11.évf. 483–492. o.

- Buckwell, Allan – Haynes, Jos – Davidova, Sophia – Kwiecinski, Andrej [1994]: Feasibility of an agricultural strategy to prepare the countries of Central and Eastern Europe for EU accession. European Commission.
- Elekes Andrea [1998]: Túléli-e a Közös Agrárpolitika a WTO következő fordulóját és a keleti bővítést? *Külgazdaság*, 6. szám.
- Fertő Imre [1996]: A vertikális koordináció a mezőgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, XLIII. évfolyam. 11. szám. 957–971. o.
- Gábor Judit [1997]: Az importvédelem nemzetközi tapasztalatai. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, *Agrárgazdasági Tanulmányok*, 5. szám.
- Gál Zsuzsa [1993]: Mire jó a magyar élelmiszerpiac? *Népszabadság*, november 2.
- Glattfelder Béla – Guba Mária – Janowsky Zsolt – Ráki Zoltán [1997]: Importszabályozási lehetőségeink az Európai Unióhoz való csatlakozásunkig. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, *Agrárgazdasági Tanulmányok*, 2. szám.
- Henderson, D. R. [1991]: Industrial Organization Theory and Vertical Coordination. Előadás a NC-194 sz. Examining the Theory Base for Vertical Coordination szimpóziumon, Chicago.
- Meisel Sándor [1999]: Magyarország Európai Unióhoz való csatlakozásáig tartó folyamat agrár-kereskelempolitikai összefüggései. MTA VKI, Kézirat.
- Oszli Ágnes [1998]: Változó gazdálkodási feltételek – változó vállalati preferenciák. A gazdálkodó szervezetek törekvéseinek változása az élelmiszeriparban a nyolcvanas évektől napjainkig. *Külgazdaság*, 2. szám.
- Popp József [1996]: Ösztönzött kereskedelem. *Magyar Mezőgazdaság*, július 3.
- Szabó Márton [1995]: Változások az élelmiszerek disztribúciós rendszerében Magyarországon. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet.
- Szabó Márton [1997]: A mezőgazdasági termékek kereskedelmével foglalkozó vállalatok az átmenet éveiben. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Kézirat.



A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

A Koreai Köztársaság gazdasági kapcsolatai az Európai Unióval és Magyarországgal

KISS ORSOLYA

*Dél-Korea néhány évtized alatt elmaradott agrárországból fejlett iparral rendelkező „tigrissé”, vagy ahogy a koreaiak mondanák „sárkánnyá” vált. 1997-ben a gazdasági csoda az ázsiai pénzügyi válság és a belső problémák hatására megtorpant, és Dél-Korea súlyos gazdasági válsággal szembesült, amelynek az elemzők szerint nemzetközi kihatásai vannak. A válság negatív hatása, hogy az Európai Unióból Dél-Koreába irányuló export közel 40 százalékkal csökkent. A válság egyes magyar exportőröket is érzékenyen érintett. A koreai importra és beruházásokra vonatkozó újabb intézkedések hosszú távon előrelépést jelentenek a gazdasági együttműködés terén.**

Az elmúlt néhány év alatt Dél-Korea az Európai Unió fontos kereskedelmi és beruházási partnerévé vált. Az ázsiai pénzügyi válság után az Európai Unió érdeke a koreai gazdasági reformok támogatása. A Koreai Köztársaság gyarapodása fontos politikai tényező, hiszen egy esetleges komoly válság a kelet-ázsiai térség stabilitását is megindíthatja. Gazdasági szempontból a koreai vállalatok és fogyasztók ígéretes piacot jelentenek az Európai Unió számára. Koreának szüksége van az Európai Unió piacaira, az onnan származó áruimportra, tőkére és technológiára ahhoz, hogy diverzifikációs stratégiáját tökéletesíthesse.

Mivel Magyarország a közeljövőben az Európai Unió tagjává válik és gazdasági kapcsolatai a Koreai Köztársasággal egyre jelentősebbek, e cikkben Dél-Korea és Magyarország kapcsolataival is foglalkozom. A hangsúlyt azonban az Európai Integráció és Dél-Korea gazdasági együttműködésének elemzésére helyezem, az ázsiai pénzügyi válság tükrében. A Dél-Koreában kialakult gazdasági válság okainak és körülményeinek bemutatása egy külön tanulmányt igényelne, ezért ezen kérdéskörre nem térek ki.

* A tanulmány megírása során a Szöulban végzett kutatásomra, valamint „Az európai integráció és Dél-Korea kapcsolatai” című szakdolgozatomra támaszkodtam.

Korea és a nyugat-európai országok között az 1880-as években alakult ki diplomáciai összeköttetés, melynek célja elsősorban a kereskedelmi kapcsolatok kiépítése volt. 1910-ben Korea japán gyarmattá vált, így a diplomáciai kapcsolatoknak vége szakadt. 1945. augusztus 15-ét követően Korea felszabadult a gyarmati uralom alól. A II. világháború után a 38. szélességi körtől északra a Szovjetunió, délre az USA fogadta a japán kapitulációt, ekkor került sor Korea kettészakadására. A nyugat-európai országok 1948-ban vették fel a diplomáciai kapcsolatot a Koreai Köztársasággal, de a nagyhatalmak hidegháborús versengése, a belső ellentétek szétzilálták az országot, így az együttműködés mélyítésére nem volt lehetőség. 1961-ben katonai puccsra került sor, melynek vezetői, élükön Pak Csong Hi tábornokkal, tisztában voltak azzal, hogy csak akkor számíthatnak legitimitásuk elismerésére nemzetközileg és belpolitikailag egyaránt, ha megteremtik az országban a gazdasági és politikai stabilitást. Miután ezen céljukat elérték, megkezdődött a külföldi tőke beáramlása. 1962 és 1973 között a kedvező világgazdasági helyzetnek és az exportorientációs gazdaságpolitikának köszönhetően Korea bekapcsolódott a világgazdasági körforgásba, de ezáltal függőségbe került. Az európai integráció piaca a növekvő koreai export számára ígéretes felvevőpiacnak bizonyult, és Korea a kapcsolatok mélyítése által az USA-val és Japánnal szembeni gazdasági függőségét is csökkenthette. 1967 és 1971 között számos kétoldalú megállapodást írtak alá a nyugat-európai országok és a Koreai Köztársaság, 1984 óta évente szerveznek konferenciákat a szorosabb együttműködés érdekében. 1986-ban megnyílt az európai uniós Kereskedelmi Kamara Dél-Koreában. Az 1990-es években megállapodtak a technológiák, a kereskedelem, a beruházások, a kultúra, a környezetvédelem és a politika terén történő együttműködésről, és az EU-tagállamok és Dél-Korea közötti bilaterális kapcsolatok jelentősége nőtt.

Dél-Korea az Európai Unió negyedik legfontosabb Európán kívüli kereskedelmi partnerévé vált, az USA, Japán és Kína után; az Európai Unió Dél-Korea számára a harmadik legfontosabb partner az USA és Japán után. 1998-ban az Európai Unió több beruházást eszközölt Koreában, mint az USA, illetve Japán, és az 1990-es években a koreai beruházások száma is gyors ütemben növekedett az Európai Unió tagállamaiban.

A XX. század végén Dél-Korea pénzügyi válsággal szembesült. Az Európai Unió az IMF-fel (International Monetary Fund) és Kim De Dzsung elnök úr reformjaival együttműködve nyújt segítséget Dél-Koreának a válságból való kilábaláshoz, elsősorban az ASEM (Asian European Meeting)¹ keretein belül.

Kereskedelem

A koreai gazdasági csoda alapja az exportorientációs iparfejlesztés volt. E stratégia szükségessé tette, hogy Korea diverzifikálja exportpiacait és importforrásait, egy esetleges túlzott függőség kialakulásának elkerülésére és a világgazdaságban bekövetkező kedvezőtlen változások hatásának ellensúlyozására.

Az Európai Unió az USA-hoz hasonló szoros gazdasági kapcsolatok kialakítására törekedett a kelet-ázsiai térségben, és a Dél-Koreával való együttműködés elmélyítése megfelelő stratégia volt ezen cél eléréséhez. Az 1990-es években a kereskedelem volumene az Európai Unió és Dél-Korea között nagyobb mértékben nőtt, mint az USA, Japán és Dél-Korea között.

¹ Az ASEM az Európai Unió, az ASEAN tagországok, Japán és Dél-Korea számára biztosít fórumot a gazdasági és politikai kapcsolatok terén. Az első ASEM-találkozóra 1996-ban került sor Bangkokban, a másodikra 1998-ban Londonban. A következő találkozó 2000-ben Koreában kerül megrendezésre.

Dél-Korea importjának földrajzi megoszlása 1960–1996 (százalék)

	1960	1970	1980	1990	1996
EU	20,9	10,5	7,8	12,0	14,1
USA	41,2	29,5	21,9	24,3	22,1
Japán	20,2	40,8	26,3	26,6	20,9

Dél-Korea exportjának földrajzi megoszlása 1960–1996 (százalék)

	1960	1970	1980	1990	1996
EU	12,9	8,7	16,7	13,6	10,8
USA	11,7	46,7	26,4	29,8	16,7
Japán	63,7	28,0	17,4	19,4	12,3

Forrás: New Interdependencies in Korea EU trade relations, p. 368.

Az Európai Integráció részesedése a koreai importban közel duplájára nőtt 1980 és 1996 között, de még mindig elmarad Japán és az USA részesedése mögött. Annak ellenére, hogy az Európai Unió részesedése a koreai exportból csökkent, az USA és Japán részesedése jelentősebb hanyatlást mutat. Ez a táblázat is azt mutatja, hogy Dél-Korea sikeres volt diverzifikációs stratégiájának megvalósításában.

Az Európai Unióból Dél-Koreába irányuló kereskedelem szerkezetének alakulása (százalék)

	1970	1975	1980	1985	1990	1996	1997
Élelmiszer, ital, dohány	1,3	1,3	1,9	1,7	2,6	4,7	4,8
Nyers termék	0,9	1,5	6,2	4,0	3,1	2,6	3,3
Vegyi áru	13,4	14,7	17,8	23,8	18,2	11,8	13,6
Gépek és szállítóeszközök	74,4	71,4	57,0	43,6	47,7	50,0	48,9
Közúti jármű	7,9	6,8	4,2	2,7	2,3	4,3	4,3
Nem elektromos gép	45,8	37,4	31,5	29,4	33,8	–	–
Műszaki cikk	18,0	13,8	20,4	10,1	7,5	9,3	11,7
Textil	2,0	1,0	1,7	2,8	3,5	4,2	3,7

Megjegyzés: A 2., 3. és a 6. táblázatot Bassa Zoltán „Dél-Korea és az EU gazdasági együttműködése az 1970-es évektől napjainkig” című tanulmányából vettem át, és kiegészítettem újabb adatokkal.

Eredeti forrás: OECD Trade by Commodities 1970, 1975, 1980, 1985, 1990, 1996, 1997.

Az Európai Unió Dél-Koreába irányuló exportjában a gépek, berendezések aránya volt a legmagasabb az elmúlt néhány évtizedben. Bár e termékek aránya az 1970-es évekhez képest csökkent, még mindig ezek tekinthetők a legfontosabbnak. Ez a tény azzal magyarázható, hogy Koreának gépekre, berendezésekre volt szüksége az iparfejlesztéshez.

A nyersanyagok, élelmiszerek, alkoholos italok aránya folyamatosan nőtt ugyan, de jelentéktelen maradt. A folyamatos növekedés a koreai életszínvonal javulásával magya-

rázható. Fel szeretném hívni a figyelmet a nyersanyagok részarányának növekedésére 1980-ban. Ez az 1972–76-os harmadik öt éves tervvel magyarázható, amely a nehézipar fejlesztését irányozta elő, növelve Korea nyersanyag-szükségletét.

1996-ban sor került egy mezőgazdasági cikkek kereskedelméről szóló keretegyezmény aláírására, amely az Európai Unió Koreába irányuló mezőgazdasági exportjának növekedéséhez vezetett. 1998-ban az Európai Unió elsősorban ásványkincseket, gépeket, mezőgazdasági és vegyipari cikkeket exportált Dél-Koreába.

3. táblázat

Dél-Korea Európai Unióba irányuló exportjának szerkezete (százalék)

	1970	1975	1980	1985	1990	1996	1997
Élelmiszer, ital, dohány	20,2	9,6	4,3	3,1	0,9	0,8	0,8
Nyers termék	6,4	1,7	0,9	0,7	0,7	0,7	0,9
Vegy termék	4,9	2,1	1,1	2,0	2,4	5	5,5
Gépek és szállítóeszközök	1,9	7,0	14,4	29,4	40,7	68	69
Közúti jármű	0,01	0,02	0,5	2,1	1,4	16	13
Műszaki cikk	1,1	5,6	03,0	05,9	27,0	17	21
Textil	20,0	44,4	30,7	15,3	15,3	5,7	6

Megjegyzés: Lásd a 2. táblázatnál.

Eredeti forrás: OECD Trade by Commodities 1970, 1975, 1980, 1985, 1990, 1996, 1997.

A táblázat adatai is mutatják a koreai gazdasági csodát. Az 1970-es években Korea egy fejlődő ország volt, amely többnyire élelmiszert és textilt exportált. Az élelmiszer, dohányáru és nyersanyag részaránya folyamatosan csökkent, és az 1990-es évekre teljesen jelentéktelenné vált. A nehézipar folyamatos fejlődésének köszönhetően az ipari termékek, elsősorban a járművek és elektronikai cikkek aránya nagymértékben nőtt.

1985-ig a textilipari termékek aránya volt a legmagasabb, majd az elektronikai cikkek vették át a vezető szerepet. A textilipari cikkek aránya az 1980-as évek közepéig a koreai textilipar magas szintű versenyképességével magyarázható. Az 1990-es években a bérek folyamatos növekedésének következtében Korea elvesztette versenyképességét a munkaigényes iparágakban. A nyersanyagok és könnyűipari cikkek arányának csökkenése az Európai Integráció által alkalmazott különböző tarifális és nem tarifális korlátokkal is magyarázható.

1998-ban Nagy-Britannia volt Korea legfontosabb európai kereskedelmi partnere, Korea elsősorban elektronikai cikkeket, gépeket, acél- és fémtermékeket exportált az Európai Unióba.

Az Európai Unió és Dél-Korea közötti kereskedelmi viták gyakoriak voltak, különösen miután kereskedelmük volumene nőtt. Az Európai Unió tagállamai az integráción belüli kereskedelem liberalizálásából fakadó hátrányokat igyekeztek kompenzálni.

A koreai termékekkel szemben leggyakrabban alkalmazott korlátok az antidömping eljárás, mennyiségi korlátozás, a GSP felfüggesztése volt. Ennek ellenére megállapítható, hogy az Európai Unió által alkalmazott kereskedelmi korlátok csekélyebbek, mint az USA, illetve Japán által bevezetettek, és a külső vámok relatíve alacsonyak.

A koreai kormány arra törekedett, hogy egyes stratégiai érzékenyebb hazai piacokról kizárja a versenytársakat. 1983 és 1994 között a nem mezőgazdasági cikkekre kivetett vámok 22,6 százalékról 6,2 százalékra csökkentek, de Korea továbbra is számos nem tarifális korlátozást alkalmaz. Az alkoholos italokra és gépkocsikra kivetett vámok

és helyi adók például olyan magasak voltak, hogy szinte teljesen lehetetlen volt ezen cikkeket az Európai Unióból Dél-Koreába exportálni. 1994-ben például Korea 100 000 gépkocsit exportált az Európai Unióba és 1800-at importált onnan. (*Far Eastern Economic Review*, 1997. február.) Számos vitára került sor a szellemi tulajdonjogok védelmének kérdésében, a bonyolult vámszabályok, biztonsági ellenőrző folyamatok és a magas helyi adók jelentős akadályt jelentenek az Európai Unióból Dél-Koreába irányuló export számára. A négyéves „Új Gazdasági Terv”-nek köszönhetően 1993 és 1997 között korábban védett piacok nyíltak meg az Európai Unió termékei előtt.

1996-ban az Európai Unió és Dél-Korea kereskedelmi együttműködésről szóló keretegyezményt írt alá, melynek értelmében közös erőfeszítéseket tesznek a nem-tarifális korlátozások csökkentésére és az egymás telekommunikációs és pénzügyi szolgáltatások piacára történő egyszerűbb bejutás érdekében. Korea megnyitotta piacát a mezőgazdasági cikkek előtt, és csökkentette az Európai Unióból származó egyes termékekre, például italokra, autókra kivetett vámokat, egyszerűsítette vám- és importrendszerét.

Az 1990-es évek végén végbement válság befolyásolja az ország külkereskedelmét is. A válság egyik legfontosabb hatása, hogy felgyorsította a Korea által alkalmazott importkorlátozó mechanizmusok lebontását. Korea és az EU egyezményt írtak alá arról, hogy elfogadják egymás minőségiteszt-eredményeit a legfontosabb export-import termékek esetén.

Korea erőfeszítéseket tett piacainak szélesebb körű megnyitására, hogy ezáltal is növelje a versenyt és a vállalatok hatékonyságát. Ezen intézkedéseknek köszönhetően az Európai Unióból Dél-Koreába irányuló export hosszú távon növekszik és sokrétűbbé válik. Másrészt bizonyos termékek, például a luxuscikkek iránti kereslet az utóbbi időben a válság hatására csökkent.

A koreai államnak plusz bevételekre lesz szüksége ahhoz, hogy a kölcsönöket visszafizesse, ezért várhatóan növeli a személyijövedelem-adót és mérsékli a költségvetési kiadásokat.

Az együttműködés fontos kerete az ASEM. A szervezet kereskedelemre vonatkozó intézkedései közül a Kereskedelmi Lehetőségek Akcióterv (TFAP) a legjelentősebb, melynek megalkotásában Korea kiemelkedő szerepet játszott. Az akcióterv a szabványok, minőségellenőrzés, a vámeljáráások egységesebbé tételét tűzi ki célul az EU és az ASEM ázsiai tagjai között. E tervek realizálása is hozzájárul a nem-tarifális korlátozások csökkenéséhez.

Összességében megállapítható, hogy bizonyos importkorlátozó intézkedések megszüntetése, illetve redukálása javítani fogja egyes európai exportőrök piacra való bejutásának esélyeit. Másrészt a válság hatására bekövetkező visszafogottabb gazdasági fejlődés csökkentheti a Koreába történő export lehetőségeit. E tények hatására az Európai Unió és Dél-Korea közötti kereskedelem szerkezete átalakulhat. 1997 és 1998 között az Európai Unióból Koreába irányuló export 35,4 százalékkal, míg Korea Európai Unióba irányuló exportja 2,2 százalékkal csökkent. 1999 első fél évében mindkét ország exportja növekedett. A multinacionális vállalatok közötti kereskedelem jelentősége nőtt, különösen a vegyipari, a műszaki cikkek és a gépek terén. Az USA és az Európai Unió azáltal is segítette Korea válságból való kilábalását, hogy a növekvő koreai export felvevőpiacává vált.

Az Európai Unió beruházásai Dél-Koreában

Dél-Koreába akkor kezdett beáramlani a külföldi tőke – amint erre már korábban is utaltam –, amikor az 1960-as években Pak Csong Hi tábornok diktatúrája által megteremtődött a gazdasági és politikai stabilitás. Az Európai Unióból 1973-ig nagy mennyiségű tőke áramlott Dél-Koreába, de ebben az évben megszigorították a külföldi tőkebefektetésekre vonatkozó szabályokat.

Az 1980-as és 1990-es években a koreai kormány hozzáállott ezen szabályok liberalizálásához, így a tőke beáramlása bizonyos mértékben nőtt. A külföldi beruházás engedélyezéséhez hosszú és bonyolult folyamat vezetett. Az 1980-as években a magas bérek és termelési költségek, magas telekárak és a koreai kormány protekcionista intézkedései hátrányosan érintették a külföldi beruházókat. Ezen kívül a helyi finanszírozási források szűkösek voltak, és egyes külföldi beruházók a koreai disztribúciós rendszer hatékonyságát is kétségbe vonták.

4. táblázat

Az EU, Japán és az USA beruházásainak alakulása Dél-Koreában (millió USD)

	1998. január–április	1999. január–április	A növekedés üteme (százalék)
EU	278	1999	331,3
USA	484	858	77,3
Japán	256	84	–28,1

Forrás: Internet.

5. táblázat

A világ és az Európai Unió működő tőkéjének iparágak szerinti megoszlása Koreában 1994-ben (millió USD)

	Világ	EU
Kitermelő ágazatok	42	7
Mezőgazdaság, halászat, erdőgazdálkodás	24	1
Bányászat	18	6
Feldolgozóipar	7796	1786
Vegyipar	2428	676
Szén, olajipar	684	526
Műszaki cikkek	728	190
Elektronikai berendezések	1503	110
Motor, járművek	918	104
Szolgáltató szektor	4687	522
Kereskedelem	595	214
Pénzügy, biztosítás	1179	209
Összesen	12525	2313

Forrás: UNCTAD Division on Transnational Co-operation and Investment, FDI database. Investments in Asia's Dynamism, p. 34.

E tények ellenére az 1990-es években az amerikai beruházások volumene stagnált, a japáné csökkent, az Európai Unióé viszont növekedett. Ez azzal magyarázható, hogy Kína és Japán után Korea piaca a legjelentősebb és legígéretesebb Ázsiában, és az újonnan iparosodott országok közül Korea tekinthető politikailag legstabilabbnak. Az újonnan iparosodott országok közül Korea vonzotta a legtöbb európai uniós tőkét. A tőkeberuházások tekintetében az Európai Unió és az USA jelentik Korea számára a legfontosabb partnert.

Az Európai Unió elsősorban a vegyiparban, szén- és olajipari termékek feldolgozásában és a szolgáltató szektorban végzett beruházásokat. Az Európai Unió elsősorban a tőke és technológiaintenzív ágazatokat részesíti előnyben, a munkaintenzív ágazatok helyett. A pénzpiac liberalizálásával, az infrastruktúra javulásával a szolgáltató szektorban végrehajtott beruházások volumene nőtt.

Az Európai Unió tagállamai közül Németország volt a legjelentősebb beruházó Dél-Koreában, megelőzve Nagy-Britanniát, Franciaországot és Hollandiát. Az első európai beruházó a német Hoechst AG volt 1964-ben. Szinte minden nagyobb német vállalat beruházott Koreában, és a kis- és közepes vállalatok érdeklődése is nőtt az elmúlt néhány évben.

Az Európai Unió beruházásainak többsége vegyes vállalatok létrehozása által realizálódott, melyek 50 százalékban európai, 50 százalékban koreai tulajdonban vannak. Az elmúlt években a technológia terén történő együttműködés jelentősége nőtt, gyakoribb például a közös kutatás.

Mivel a koreai kormány jelentősen támogatta az ország vezető vállalatbirodalmait, a csebolokat, az európai uniós tagállamok kisebb vállalatainak koreai versenyképessége kétséges volt. Ennek következtében az Európai Unió vállalatai a közvetlen beruházásokkal szemben a licencmegállapodásokat részesítette előnyben. A technológiatranszfer elsősorban a vegyiparban és az olajiparban volt jelentős.

A válság hatására nemcsak az importot, hanem a beruházásokat is liberalizálták, ami az Európai Unió beruházásainak további növekedéséhez vezet. A koreai kormány számára fontos cél, hogy a Koreában eszközölt beruházások volumenét növelje, ezért az elmúlt években liberalizációs programot hajtott végre. A külföldi vállalatok a korábbinál több területen ruházhatnak be tőkét, és a vállalatok 100 százalékos külföldi tulajdonlására is lehetőség nyílt. A beruházni szándékozók könnyebben juthatnak szabad telekhez is.

Sor került a koreai részvények és vállalati kötvények piacának liberalizálására, a külföldi beruházások engedélyezésének folyamata egyszerűbbé vált. Ipari parkokat létesítettek Csonanban és Kvangdzsuban a külföldi beruházók számára.

Kedvezőbb adózási feltételeket biztosítanak az elektronika, információs technológia, precíziós gépek gyártása, a légtérkutatás és a közlekedés terén. A külföldi vállalatok állami tulajdonban lévő ipari létesítményeket is hasznosíthatnak, húsz évig. Egyre több koreai vállalat igyekszik külföldi befektetőket megnyerni. A külföldi beruházások ösztönzéséről szóló törvény 1998. november 17-én lépett életbe.

Korábban a külföldi bankok csak korlátozott számban hozhattak létre leányvállalatokat és fiókokat Koreában, egyes banki szolgáltatásokat pedig kizárólag koreai bankok nyújthattak. A koreai állam olyan mértékben támogatta a hazai bankokat, hogy a pénzügyi szolgáltatások szektora nem volt versenyképes, és ez a tényező a válság egyik meghatározó okává vált. A pénzügyi szektor reformja és liberalizációja kulcskérdés a koreai kormány számára. Az Európai Unió tagállamai már korábban is számos beruházást hajtottak végre a pénzügyi szektorban, és a liberalizáció hatására ezen beruházások volumene várhatóan tovább nő. A válság egyrészt felgyorsította a liberalizációs folyamatot, másrészt fékezte a gazdasági gyarapodást, így hatása csak hosszú távon lesz konkrétan megfigyelhető.

1998-ban Hollandia 3,5 milliárd, Németország 1,9 milliárd, Franciaország 1,2 milliárd, Írország 1 milliárd és Nagy-Britannia 850 millió dollár értékű beruházást eszközölt Dél-Koreában. 1999 első negyedévében az Európai Unió 1999 millió dollárt ruházott be 106 projektbe. A legfontosabb befektetők Belgium 434 millió, Németország 321 millió, Hollandia 184 millió, Franciaország 135 millió és Nagy-Britannia 59 millió dollárral voltak. A telekommunikáció, pénzügyi szolgáltatások és a kereskedelem terén került sor a legtöbb beruházásra. E néhány adat azt bizonyítja, hogy a liberalizációs intézkedések hatásosnak bizonyultak.

A Koreai Köztársaság beruházásai az Európai Unió területén

Az Európai Unió a világ legerősebb gazdasági integrációja, melynek jelentősége az európai gazdasági tér 1992-ben történt létrehozása és a várható bővülés által tovább nő.

Korea számára fontos, hogy termékeivel bejuthasson e hatalmas piacra, de azon protekcionista eszközök, amelyeket az Európai Unió a nem-tagállamokkal szemben alkalmaz, komoly gátat jelentenek e cél elérése előtt. Korea beruház az Európai Unió tagállamaiban, és igyekszik kihasználni az áruk integráción belüli szabad áramlásában rejlő lehetőségeket. Mivel a termelés költségei az Európai Unión belül viszonylag magasak, és az eredetmeghatározási szabályok a korábbinál szigorúbbak, Korea lehetőségei korlátozottak. Ennek ellenére Dél-Korea beruházásai jelentősnek tekinthetők. Ez azzal is magyarázható, hogy egyes EU-tagállamokban, például Írországban és Portugáliában, a bérek jelenleg alacsonyabbak, mint Dél-Koreában, Nagy-Britanniába a kedvező beruházási feltételek vonzották a koreai tőkét. Vegyes vállalatok létrehozása új technológiák megszerzésére kínál lehetőséget.

Az 1990-es években az újonnan iparosodott országok közül Dél-Korea eszközölte a legtöbb beruházást az Európai Unió tagállamaiban. A koreai konglomerátumok (csebolok) az egész világon ki akarták terjeszteni tevékenységüket és képesek is voltak erre.

Dél-Korea elsősorban Délkelet-Ázsiában, a Közel-Keleten, Észak-Amerikában és az Európai Unió tagállamaiban végzett beruházásokat. Miután Dél-Korea egyre nagyobb mennyiségű tőkével és információval rendelkezett, és a koreai vállalatok külföldi befektetéseire vonatkozó szabályok enyhültek, a dél-koreai beruházások volumene folyamatosan nőtt. A XX. század végére az USA és Kína után az Európai Unió vonzotta a legnagyobb mennyiségű koreai tőkét.

Az első dél-koreai beruházásokra az 1970-es években került sor, amikor koreai kereskedelmi vállalatok leányvállalatokat hoztak létre az európai integráció területén, és ezáltal kívánták elősegíteni a koreai cikkek exportjának növekedését ezen országokba. Ezek a leányvállalatok nem hoztak magas profitot, de az említett cél megvalósulásához nagymértékben hozzájárultak.

Az első termelői szektorban történő koreai beruházásra az 1980-as években került sor, és az 1990-es években ezen beruházások aránya elérte a 70 százalékot. A termelői szektoron belül Dél-Korea elsősorban a gépek, színes televíziók, videomagnók, számítógép-alkatrészek, háztartási cikkek és motorok gyártásába fektetett tőkét.

Ha célországok szerint vizsgáljuk a dél-koreai beruházások volumenének alakulását, megállapítható, hogy Nagy-Britannia vonzotta a legtöbb koreai tőkét. Korea Nagy-Britannia azon területein hajtott végre beruházásokat, ahol nagy a munkanélküliség és a bérek viszonylag alacsonyak. A legtöbb koreai beruházásra a műszaki cikkek, félvezetők és háztartási gépek gyártása terén került sor. A koreai beruházások közel 15 000 munkahelyet teremtettek Nagy-Britanniában.

Dél-koreai beruházások az Európai Unió tagállamaiban, 1996.

Ország	Projektek száma	Volumen (100 USD)
Franciaország	24	175 859
Olaszország	15	35 321
Németország	75	370 292
Hollandia	24	236 924
Belgium	5	22 431
Nagy-Britannia	62	371 486
Svédország	1	3027
Portugália	4	49 287
Spanyolország	8	47 020
Ausztria	4	9973
Írország	4	24 887
Összesen	226	1 346 507

Megjegyzés: Lásd a 2. táblázatnál.

Eredeti forrás: Bank of Korea, 1997.

A projektek számát vizsgálva Németország vonzotta a legtöbb koreai tőkét. Ennek okai: a magas német termelékenység, a jól képzett munkaerő és a magas szintű gazdasági együttműködés Dél-Korea és Németország között.

Franciaországban a koreai vállalatok elsősorban a szolgáltató szektorban, a pénzügy és kereskedelem terén eszközölnek beruházásokat. Portugáliában az olcsó munkaerő vonzotta a legtöbb koreai beruházót, míg Írországban az olcsó munkaerő mellett a gyors gazdasági növekedés is fontos tényezőnek számított.

A koreai belgazdaság, úgy tűnik, kezd kilábalni a válságból, de a nagy munkanélküliség miatt a koreai vállalatok várhatóan visszafogottabbak lesznek a külföldi beruházások tekintetében. Koreának továbbra is fontos érdeke fűződik ahhoz, hogy az Európai Unióval egyre szorosabb együttműködést alakítson ki. A bővítés fontos mozzanat lesz az Európai Unió történetében és Korea számára is, hiszen ezáltal az Unió piaca még ígéretesebb lesz. Magyarország a bővítés által szintén az Európai Unió tagjává válik, többek között ezért is tartom fontosnak Dél-Koreával folytatott együttműködésének rövid bemutatását.

A Koreai Köztársaság és Magyarország kapcsolatai

1988. szeptember 13-án Magyarország és a Koreai Köztársaság megállapodást írt alá az állandó diplomáciai képviselők felállításáról. Teljes körű, nagyköveti szintű kapcsolatok kiépítésére 1989-ben került sor. A magyar és a koreai kormány számos egyezményt írt alá a kereskedelmi, gazdasági, tudományos és technológiai együttműködésről, és közös bizottságokat hoztak létre a kereskedelem, tudományok és technológiák terén. A turizmus növelése érdekében 1991-ben eltörölték a vízumot, így a magyar és koreai állampolgárok 90 napig vízum nélkül tartózkodhatnak egymás országában.

Magas szintű látogatások szintén nagymértékben járultak hozzá a két ország közötti együttműködés elmélyítéséhez. Nem állami szinten is sor került megállapodásokra, például a Magyar Kereskedelmi Kamara és a Koreai Kereskedelem-ösztönzési Ügynök-

ség, a Magyarországi Távirati Iroda és a koreai Yonhap Hírugynökség, a Magyar Tudományos Akadémia és a Koreai Tudományos és Műszaki Alapítvány között.

Külkereskedelmi kapcsolatok

A diplomáciai kapcsolatok létrehozása óta a gazdasági együttműködés egyre szorosabbá vált. 1997-ben a Dél-Koreába irányuló magyar export az 1996-os 12,3 millió dollárról 31,2 millió dollárra nőtt. A Dél-Koreából származó magyar import 149 millió dollárról 186,1 millió dollárra nőtt az adott időszakban.

7. táblázat

A Koreai Köztársaságba irányuló magyar export volumenének és szerkezetének alakulása, érték 1000 USD

	1992	1993	1994	1995	1996
Korea összesen	15 363	20 216	14 640	9305	12 312
Élelmiszer	167	162	147	124	318
Alkoholos ital, dohány	5	–	–	98	11
Nyers termék	718	441	306	1432	970
Vegyipari cikk	4634	3207	2417	2467	2956
Feldolgozott cikk	6984	12 300	7477	2213	2040
Textil, cérna	1299	1003	1641	715	205
Vas, acél	–	3050	3983	9	–
Fémtermékek	–	47	58	101	2447
Gép, közlekedési eszköz	2579	3990	3029	2612	5371
Telekommunikációs cikk	4	126	16	22	2
Műszaki cikk	745	863	1925	1437	2206
Jármű	–	47	58	101	2447
Egyéb szállítóeszköz	85	60	51	538	184

Forrás: OECD Trade by Commodities.

8. táblázat

Magyarország Dél-Koreából származó exportjának szerkezete, érték 1000 USD

	1992	1993	1994	1995	1996
Korea összesen	54 013	67 227	103 637	146 392	148 996
Élelmiszer	26	41	176	3	1
Nyers termék	47	–	–	18	123
Vegyipari cikkek	1580	2712	3008	5073	5077
Feldolgozott termékek	7539	14 196	26 406	34 647	21 360
Textil, cérna	4603	8013	16 716	21 044	14 199
Fémipari termékek	409	670	508	1008	1591
Gépek, szállító eszközök	36 818	40 780	61 988	97 055	106 271
Telekommunikációs cikkek	12 953	25 468	18 569	18 420	28 454
Műszaki cikkek	16 531	10 734	11 456	16 807	15 687
Járművek	3213	6767	14 897	40 103	43 754

Forrás: OECD Trade by Commodities

A magyar export 1992 és 1993 között növekedett, majd 1993–1995-ig csökkent. Bár a táblázat adatai ezt nem mutatják, 1995 és 1999 között folyamatos emelkedés volt tapasztalható Magyarország Dél-Koreába irányuló exportjában. A Magyarországra irányuló koreai export 1992 és 1997 között megháromszorozódott.

Az 1990-es évek elején a magyar export elsősorban a hagyományos ágazatokra koncentrált: a mezőgazdasági cikkek, vegyipari termékek, élelmiszerek, italok és fémtermékek részaránya volt a legmagasabb. 1997-ben a legfontosabb exportcikkek az autóalkatrészek, a kukorica, az alumíniumcikkek és a világító berendezések voltak.

A feldolgozott cikkek, például textilárúk, cérna aránya folyamatosan csökkent. A vas- és acélpipari termékek aránya 4 millió dollárról 9000 dollárra csökkent 1994 és 1995 között, ami a magyar vas- és acélpipar rendszerváltás utáni hanyatlásával magyarázható. A járművek és műszaki cikkek aránya növekedett legnagyobb mértékben a vizsgált időszakban. Általános tendencia volt a 90-es években Magyarországon, hogy a műszaki cikkek, járművek és vegyipari termékek exportja növekedett.

A Dél-Koreából származó magyar importban a járművek, telekommunikációs berendezések, diktafonok és egyéb feldolgozott termékek részaránya volt a legmagasabb. A járművek aránya például 6 százalékról 29 százalékra nőtt 1992 és 1996 között. A legfontosabb Koreából származó importcikkek a személygépkocsik.

9. táblázat

Koreai autók piaci részesedése Magyarországon

	1997		1998	
	Eladások (db)	Piaci részesedés (százalék)	Eladások (db)	Piaci részesedés (százalék)
Daewoo	7104	8,9	5896	5,6
Kia	134	0,2	305	0,3
Hyundai	180	0,2	206	0,2
Sangyoung	179	0,2	63	0,1

Forrás: a <http://www.heureca.hu> adatbázisa

A Suzuki, Opel, Volkswagen, Ford és Fiat után a Daewoo piaci részesedése a hatodik legnagyobb az autók piacán, bár részesedése 1997 és 1998 között 8,9 százalékról 5,6 százalékra csökkent. A legnépszerűbb modell a Daewoo Tico volt. A válság következtében Délkelet-Ázsiában a kis autók iránti kereslet növekedett, ezért a koreai Daewoo vállalat nem tudott eleget szállítani Magyarországra, 1500-2000 potenciális Daewoo-Tico vevő maradt autó nélkül. A Daewoo Matizt, az új kisméretű típust, a vártnál később mutatták be a magyar piacon. A Daewoo piaci részesedése a kínálat megingásával is magyarázható, így a közeljövőben újabb növekedés várható.

A Sangyoung piaci részesedésének csökkenése a magyarországi leányvállalat tulajdonjogának vitája miatt következett be, ami számos potenciális vevőt elbizonytalanított. A Hyundai és a Kia piaci részesedése viszonylag alacsony volt, de stabil.

Dél-Korea nehezítette, hogy az Európai Unió autógyártóinak nyújtott preferenciális vámok hátrányosan érintették a koreai autók magyar piacra történő bejutását. 1998-tól az 1500 köbcentiméternél nagyobb új autók importját liberalizálták, így a koreai autók Magyarországra irányuló exportja is várhatóan növekedni fog.

1997-ben a koreai export főképp járműveket, műszaki cikkeket, gépeket és információs technológiai berendezéseket foglalt magában. 1997-ben Dél-Korea Magyarország 25. legfontosabb kereskedelmi partnere volt. A Dél-Koreából származó import folyamatos

növekedése azzal is magyarázható, hogy egyes termékeket, például járműveket, fűlvezetőket, sokkal gazdaságosabb Koreából importálni, mint hazánkban előállítani. A multinacionális vállalatok közötti kereskedelem és a re-export aránya igen jelentős. Mind Magyarország, mind Dél-Korea érdekelt piacainak, importforrásainak diverzifikációban, és az együttműködés, különösen az elmúlt két évben, szorosabbá vált.

Beruházások

Dél-Korea 1997-ig összesen 136 millió dollár értékben végzett beruházásokat Magyarországon. A beruházások volumene az 1995-ben Szöulban megrendezett Magyar Beruházási Konferencia után emelkedett. Valamennyi vezető koreai vállalat, mint például a Daewoo, LG, Samsung, Hyundai, Hanhwa és a Sangyoung megnyitotta magyarországi kirendeltségeit. Dél-Korea az egyik legjelentősebb beruházóvá vált Magyarországon.

Az egyik legjelentősebb befektetés a debreceni Magyar Gördülőcsapágy Művek Daewoo általi megvásárlása volt, amely a román és lengyel összeszerelő üzemekbe szándékozik gördülőcsapágyakat szállítani. 1998-ban a vállalat elnyerte a Nemzeti Minőségi Nagydíjat.

A Daewoo Bank Magyarország, a Daewoo Befektetési Alap, a Daewoo Lízing Társaság a pénzügyi és szolgáltató szektorban érdekeltek. A Daewoo fontos leányvállalatai a Daewoo Motors és a Daewoo Electronics is. A koreai cégek közül a Daewoo a legfontosabb befektető Magyarországon. A közelmúltban, feltételezhetően a koreai gazdasági válság hatására, a Daewoo konglomerátum komoly problémákkal szembesült. Félő, hogy ez hátrányosan érintheti a vállalat magyarországi beruházásait is.

A Samsung Jászfényszaru létesített televíziókat gyártó üzemet, a Hanwha vállalat a Hanwha Bank által képviselteti magát Magyarországon.

A koreai cégek magyarországi beruházásait indokolja, hogy az ország földrajzi helyzete kereskedelmi szempontból ideális, és mint jelenlegi CEFTA- és potenciális EU-tagállam ezen lehetőségeket még inkább ki tudja használni. A jól kiépített infrastruktúra, a viszonylag olcsó, de jól képzett munkaerő szintén nem elhanyagolható szempont. Magyarország politikailag stabil, és 1993 óta a hazai és külföldi tulajdonú vállalatokra ugyanazon jogi szabályozás vonatkozik. Lehetőség nyílik kiváló minőségű termékek gyártására, és ezen termékek kelet- és dél-európai piacokra történő szállítására. A magyar gazdaság fejlesztésében rendkívül fontos szerephez jutottak a külföldi közvetlen beruházások. Ezzel ellentétben Magyarország külföldi beruházásai még szinte jelentéktelenek, Koreában nem került sor magyar beruházásra.

A koreai válság hatása a magyar gazdaságra

Az ázsiai valutaválság negatív hatással volt a Budapesti Értéktőzsdére, a részvények árai átlagosan 4-5 százalékkal csökkentek. A válság egyes magyar vállalatokat is érzékenyen érintett, a Herendi porcelángyár például 1998-ban jelentős növekedésre számított a Dél-Koreába történő exportjában, de a válság következtében ezen reményei meghiúsultak. Az egyik legfontosabb magyar exportcikk a vegyipari termékek csoportja. Az ázsiai válság hatására a vegyipari cikkek ára csökkent, és ez érzékenyen érintheti a magyar áruk versenyképességét. Egy esetleges pozitív hatás eredményeképp lehet, hogy egyes befektetők Délkelet-Ázsia helyett Kelet-Európa felé fordulnak. Tényekkel is alátámasztható, hogy a válság ellenére az Európai Unió beruházásai nagyobb mértékben nőttek Dél-Koreában, mint korábban bármikor. Remélhető, hogy a válság csak rövid távon érintheti Magyarországot.

Nehéz feladat előrejelezni, milyen hatása lesz a válságnak az Európai Unió, Dél-Korea és Magyarország kapcsolatainak tekintetében. Hosszú távon, a koreai piacok és beruházások liberalizációjának köszönhetően, a válság hatásai paradox módon pozitívak is lehetnek. Úgy tűnik, Dél-Korea a remélnél korábban kezd kilábalni a válságból. A legfontosabb feladat, hogy a koreai kormány folytassa a reformok végrehajtását.

A koreai kormány legutóbbi intézkedéseinek, a fogyasztói árak és hitelkamatok csökkentésének köszönhetően, a hazai kereslet valamelyest növekedett. Az alacsony hitelkamatok a kis- és középvállalatok számára is lehetővé teszik, hogy beruházásokat eszközöljenek, növeljék a termelést és új munkahelyeket teremtsenek. A koreai csebolok reformja szintén fontos feladat, az ezen a téren eddig meghozott intézkedések sikeresnek bizonyultak. Úgy tűnik, Dél-Korea egy újabb gazdasági csodát produkált azáltal, hogy egy év alatt sikerült kilábalnia a koreaiak által csak „IMF-krízis”-ként emlegetett válságból. A kérdés csak az, hogy a problémákat valóban sikerült-e orvosolni, vagy a válság gyökerei megmaradtak.

Irodalom

- Árvai Zsófia – Vincze János [1998]: Valutaválságok fejlődő országokban: szükségszerű vagy elkerülhető? *Külgazdaság*, május.
- Bassa Zoltán [1995]: Dél-Korea és az EU gazdasági együttműködése az 1970-es évektől napjainkig, VKI.
- Kim, C. – Parks, S. [1998]: ASEM (Asia-Europe Meeting) EUSA-Korea, August.
- Dent, C. M. [1998]: New Interdependencies in Korea EU Trade Relations, *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 28. No. 3.
- Kim, D. [1991]: Europe in Transition and Korean Peninsula, Institute of East-West Studies, Yonsei University.
- Darvas Zsolt – Szapáry György [1999]: A nemzetközi pénzügyi válságok tovaterjedése különböző árfolyamrendszerekben. *Közgazdasági Szemle*, november.
- European Community Investment Papers ECIP [1993]: Commission of the European Communities, Brussels, május 18.
- Farkas Péter [1999]: A világgazdaság válsága az ezredvégen, *Külgazdaság*, április.
- Global Economic Review [1999]: March, Vol. 2. No. 3.
- Investing in Asia's dinamism, EU direct investments in Asia [1996] UNCTAD Division of Transnational Co-operation and investment.
- Korea's economic diplomacy, [1995]: IPE Programm, Sejong Institute, Seoul.
- Mayer László [1994]: A Koreai Köztársaság gazdasága és gazdaságpolitikája, JATEPress, Szeged.
- OECD Statistics
- Young, S. – Kang, M. [1992]: The Single European Market and Its Implications for Korea as a NIE, Papers and Discussions from a Joint KDI/FES Conference.

Internet adatbázisok

- | | | | |
|---|---|---|---|
| http://www.imf.org | http://www.kitc.co.kr | http://www.worldbank.org | http://www.bok.or.kr |
| http://europa.eu.int | http://www.eucck.org | http://www.kois.go.kr | http://www.mofe.go.kr |
| http://www.heureca.hu | http://www.ikim.hu | http://www.itd.hu | http://www.cegnet.hu |

Az áruházi láncok privatizációja

KARSAI GÁBOR

*A sok morálisan vagy ésszerűségi szempontból megkérdőjelezhető privatizációs akció végül is a belkereskedelemben is versenyt, s ezzel hatékonysági kényszer által vezényelt struktúrát eredményezett. Azáltal ugyanis, hogy a gazdaságpolitika a korábbi reformfolyamat eredményeire is támaszkodva már 1989–90-ben átfogó liberalizációba kezdett, s a későbbi kormányok fő célja is a világgazdaságba való beépülés, a multinacionális cégek és az EU igényeihez való alkalmazkodás volt, olyan öngerjesztő folyamat alakult ki, amely átgondolt rész döntések nélkül is alapvetően a piac, illetve a tőke által vezérelt, a nyugati struktúrákhoz közelítővé tette a hazai fogyasztásicikk-kereskedelem folyamatait is.**

A Skála és a Centrum privatizációja egyidejűleg példázza a magyar cégek magánosításának két markánsan eltérő útját – pusztán időpontját tekintve is a belkereskedelemben az egyik első és utolsó ügyletről van szó –, de egyúttal azt is, hogy ha a gazdaság egészében az átalakulás már elért egy bizonyos fokot, a tőke végül is utat tör magának, kikerüli az elé mesterségesen állított akadályokat, s a maga képére formálja a vállalati szerkezetet. Ennek az eredménye, hogy 1999. január 1-jén a Skála Áruházi Kft. és a Centrum Áruházak Rt. egyesítésével megalakult a német Tengelmann cég többségi tulajdonába tartozó S&C Áruházlánc Rt. Ezzel szervezetileg is egybeolvadt a hetvenes-nyolcvanas évek két, a tervgazdasági viszonyok között kivételes módon versenyben álló vállalata, s ezzel nem csak külföldi kézbe került, de önállóságát és nevét is elvesztette a kilencvenes években sokak által „nemzeti értéknek”¹ tekintett Centrum. A piaci viszonyok radikális átalakulását jelzi, hogy még így, összeolvadva, külföldi tőkével megerősödve is vannak, akik kérdésesnek tartják, mennyire fogja állni a versenyt az új és megalkulásakor egyetlen áruházi lánc a hipermarketek, a bevásárlóközpontok és szaküzle-

* A cikk az ÁPV Rt. „Számadás a tálentumról” című sorozatának „A fogyasztásicikk-kereskedelem privatizációja” című kötete alapján készült.

¹ „A magyar kereskedelem egyik legnagyobb, hatalmas tradícióval rendelkező áruházi láncaként ismert Centrum – melynek mérföldköveit olyan fontos események jelzik, mint a Divatcsarnok 92. évre visszanyúló története vagy a Corvin áruház 1921-ben történt felépítése, s amely hét évtizede szorosan kötődik az átlagember hangulatához, sőt életérzését is befolyásolja – történetében új lap nyílik...” – írta a *Pesti Hírlap* 1994 elején, a vállalat dolgozók és vezetőik számára történt privatizációjáról szóló ÁVÜ-döntést köszöntve (T. Békés, 1994).

tek, valamint a piacon várhatóan megjelenő további cégek versenyével.² Azt, hogy ezzel a cég vezetése is tisztában van, jól mutatja, hogy 1999 végén már bejelentették, az S&C Áruházlánc Rt. az angol Debenhams Plc. franchise-partnere lett, melyre alapozva budapesti központtal egy nemzetközi értelemben regionális hálózat alakulhat ki (Demeter, 1999b).

A Skála-Coop Közös Vállalat 1979-ben alakult meg az egyaránt az áfészek közös tulajdonában levő Skála Nagyáruház és a Szőváru Nagykereskedelmi Vállalat egyesítésével. A Skála-Coop lett a számos városban felépült, a környéken működő áfészek tulajdonában levő Skála szövetkezeti áruházak integrátora. A Skála-Coop és az áruházi lánc kezdettől ellentmondásos viszonyban volt az elvileg tulajdonos áfészekkel, mivel jellemző módon nem azok akaratából, hanem központi kezdeményezésre jött létre. Ezt jól mutatja, hogy az áruházak felépítéséhez szükséges fejlesztési források előteremtése, illetve koncentrációja érdekében a hetvenes években az áfészek körében egyesítési folyamat is végbement, ami nyilvánvalóan ellentétes volt többségük szándékával. Ugyanakkor a szövetkezeti áruházak városi megjelenése kétségtelenül versenyt teremtett a kereskedelemben, s sajátos, bár torz formát jelentett az eszközáramlás számára.

E helyzetet Imre István, a Skála-Coop vezérigazgatója a közös vállalat 1988. októberi rt.-vé alakulása után a következőképpen jellemezte: „Nem akarok valami álszent szövetkezeti mozgalmi szöveget előadni, hogy a Skála-Coopot közvetlenül a szövetkezetek irányították. Ez nem így volt, és ezt egy akkora vállalatnál, mely tulajdonosai összárbevételének egymaga mintegy a felét éri el, teljesen természetesnek is tartom. Ugyanakkor a Skála-Coop sohasem tudta és akarta függetleníteni magát a szövetkezeti mozgalmától” (Karsai, 1989). Az rt.-vé alakulás gondolatának megszületését pedig a következőképpen írta le: „Amikor 1986 végén idejöttem, ez az ötlet már létezett.

A közgazdasági gondolkodás fejlődését látva 1987-től kezdtünk komolyan foglalkozni a témával. Rám nagy hatást gyakorolt egy Békés megyei, a közös vállalatból kilépni szándékozó tag-áfészünkkel folytatott perben született precedens értékű bírósági ítélet, amely a vagyoni betét – sőt az annak felhasználásával elért vagyongyarapodás – készpénzben történő kifizetését írta elő. Mivel látható volt, hogy a gazdasági nehézségek más áfészeket is kiválásra ösztökélhetnek, világossá vált számomra, hogy az ideiglenes tőketársítás helyett valamilyen végleges tőketársítási formát kell keresnünk. Ez is sürgette az rt. előnyeinek és hátrányainak elemzését.” (Karsai, 1989) S valóban, a Skála-Coop Rt. még a Társasági Törvény 1989. január 1-i hatályba lépése előtt, az 1875. évi Kereskedelmi Törvény szerint alakult meg.

A Tengelmán áruházkonszern alapvetően *tőkeemeléssel* szerezte meg 1991 nyarára a Skála-Coop Rt. többségi tulajdonát. Először 1989 szeptemberében emeltek tőkét, amihez a Skála-Coop által kibocsátott, ún. átváltoztatható kötvények lejegyzése társult. „Amikor mi 1989-ben vegyes tulajdonú vállalatá alakultunk, a külföldiek még ódzkodtak a nagy összegű befektetésektől. Ezért olyan megoldást kellett találnunk, mint a Mátyás királynak ajándékot vivő lány, jön is a tőke, meg nem is. Ez az átváltoztatható kötvény, amely először hitelként funkcionál, majd öt éven belül váltható át részvényre, vagyis a befektetők számára kockázatmegosztást jelent” – magyarázta e konstrukció lényegét a Tengelmán többségi tulajdonossá válásakor Imre István (Karsai, 1989). 1991 nyarán a Tengelmán újabb tőkeemelést hajtott végre, beváltotta kötvényeit, s ezzel 50%+1 sza-

² Demján Sándor, a Skála-Coop volt vezérigazgatója, ma befolyásos üzletember, például úgy véli, hogy „esetleg még a Skála és a Centrum együtt sem lesz elég nagy ahhoz, hogy versenyképes legyen azokkal a külföldi áruházi cégekkel, amelyek az élelmiszer-forgalmazó multik után a hazai vásárlóerő növekedésének hatására minden bizonnyal hamarosan megjelennek Magyarországon”. Vö: Gál [1998].

vazathoz, vagyis többségi tulajdonhoz jutott. Mindezt összesen mintegy 45 millió dollár befektetésével érte el.

A kilencvenes években a Skála-Coop Rt. mindinkább *igyekezett megszabadulni* a kiskereskedelemmel nem összeegyeztethető üzletágaktól. (A nyolcvanas években ugyanis valóságos Skála-birodalom alakult ki, a Skála-Coop számos termelő, nagy- és külkereskedelmi szervezetet olvasztott magába, illetve fejlesztett ki, s a játékautomaták üzemeltetésétől a televíziógyártásig szinte mindennel foglalkozott.) Ugyanakkor az áfészek-től sorra *megvásárolták* a fehérvári, a győri, a dunaujvárosi és a gyöngyösi áruházat, majd 1994-ben 30 évre bérbe vették a pécsi Konzum áruházat, 1996-ban pedig áruházat nyitottak a Pólusban. A profilisztítás jegyében az áruházakat irányító Skála Áruházi Kft. az áruházak élelmiszeregységeit *bérbe adta* a szintén a Tengelmann-csoporthoz tartozó Kaiser's-nek. A Skála-Coophoz tartozó S Modell-hálózat pedig a Marks&Spencerrel alakított ki kapcsolatot. Mindennek eredményeként a Skála-Coop tevékenységének az évtized eleji 35 százalék helyett 1993-ra már több mint 60 százaléka, 1996-ra pedig már 80 százaléka származott a kiskereskedelemből. A Skála-Coop a további hálózatbővítés érdekében 1995 eleje óta érdeklődött a Centrum iránt (Becsky, 1993; Demeter, 1997 Demeter, 1999a).

A Centrum Áruházak a tervgazdaság időszakában az állami kiskereskedelem kevés számú kivételként, országos és kiemelt jellegéből is következően nem tanácsí, hanem minisztériumi felügyelet alatt működött. Forgalmának jelentős része a hetvenes–nyolcvanas években is az átlagosnál jóval kevésbé növekvő forgalmú ruházati cikkekből állt, amiben minden bizonnyal nagy szerepe volt annak, hogy de facto a Belkereskedelmi Minisztérium ruházati főosztályához, illetve az azt felügyelő miniszterhelyetteshez tartozott, és szinte minden vezetőjét a ruházati szakmából választották ki. (Karsai, 1988, 177–178. o.) Az áruházak igen különböző adottságúak, gyakran kisméretűek voltak, beszerzési politikájuk, arculatuk nem volt egységes, s profiljukból többnyire teljesen hiányzott a vásárlókat vonzó élelmiszer-, illetve napicikk-osztály. Vagyis a vállalat – egyes áruházai kétségtelen tradíciója ellenére – valódi kereskedelmi láncnak csak nagy jóindulattal volt tekinthető. Többnyire jó helyen levő ingatlanai azonban mindenképpen jelentős értéket jelentettek.

A Centrum privatizációjának történetében „*mint cseppben a tenger*” tükröződik a magyar privatizáció története. Az újabb és újabb, gyakran egymással homlokegyenest ellentétes privatizációs koncepciókban mindig az aktuális – a külföldi vagy hazai, a nagytőkések, illetve kisbefektetőket preferáló vagy éppen ellenző – ideológia hatását lehet tetten érni.

A Centrum Áruházak privatizációjának kezdete még a Németh-kormány idejére nyúlik vissza, amikor 1989-ben Beck Tamás kereskedelmi miniszter kezdeményezte, hogy a Centrum vezérigazgatója keressen befektetőket (Véget ér...? 1997). Ennek koncepciója már 1989-ben megfogalmazódott (Becsky, 1992). E szerint karakterisztikus országos áruházi láncra kellene alakítani a vállalatot, leválasztva róla a kisebb áruházakat, butikokat, üzleteket. S egy rangos nevet, szakértelmet képviselő *szakmai befektető* segítségével korszerűsíteni kell az együtt maradó áruházakat. A koncepció megvalósítása érdekében a vállalat már tárgyalásokat is kezdett részben a lehetséges befektetőkkel, részben a közben megalakult ÁVÜ-vel. A folyamat viszonylagos előrehaladott volta következtében került be a Centrum az 1990 szeptemberében meghirdetett *Első Privatizációs Program* 20 vállalata közé, hiszen e programtól gyors eredményeket reméltek. (Azonban, mint ismeretes, az Első Privatizációs Program teljes kudarcra zárult, az eredetileg tervezett bő egyéves határidőn belül csak két céget és néhány vállalatrészt – többek között a Centrum néhány kisebb áruházát – sikerült eladni a folyamat rendkívüli bürokratikussága és időigényessége miatt.)

A Centrum számára az ÁVÜ által kiválasztott angol tanácsadó cég csak 1991 végén küldte el 17 ország 71 befektetőjének a privatizációs pályázati felhívást. (Ez az eredetileg 36 áruházból 25-öt tartalmazó Centrum Áruházak Kft.-re vonatkozott, a többi egységet, például a Rákóczi úti egykori Textilházat, a Verseny, a Csillag és a Lottó Áruházat időközben vegyes vállalattá alakították, bérletbe adták, vagy egyedileg próbálták értékesíteni.) (G. Zs., 1991) Az ÁVÜ megítélése szerint érdemi jelentkező csak egy volt,³ aminek – az „érdemi” jelző elkerülhetetlen szubjektivitása mellett – az 1989–90-hez képest jelentős gazdasági visszaesés és ezzel vásárlóerő-szűkülés lehetett az egyik lényeges oka. Pontosabban az, hogy az ÁVÜ ezt nem vette kellőképpen figyelembe, s a cég értékét *többre tartották* a reálisnál. A német Kaufring AG-vel azonban 1992 márciusában tárgyalások kezdődtek, amelyek az ÁVÜ 1992. augusztusi közlése szerint igen biztatóan folytak, októberben azonban ugyancsak az ÁVÜ bejelentése szerint – a német félnek a kelet-európai bizonytalan helyzetre hivatkozó visszalépése miatt – eredménytelenül zárultak.

Van olyan vélemény, amely szerint: „Nem kizárt, a homályos indokolás mögött valóban a privatizációs szervezetben ekkor bekövetkezett politikai indíttatású változások álltak. Az ügynökség régi igazgatóinak sora távozott, a hatalmat az MDF keménykezű káderei vették át. (...) Az addigi piaci szemléletű privatizációt – az legyen a tulajdonos, aki a legtöbb pénzt és a legtöbb korszerű ismeretet hozza – valamiféle, a nemzeti közép-osztályt felülről létrehozó magánosítás szándéka váltotta fel.” (Gál, 1998)

Mindenesetre bizonyos jelek legalábbis arra utalnak, hogy az üzlet többek között azon bukkott el, hogy az ÁVÜ némi hezitálás, netán ismételt irányváltás után fenn akarta tartani a Centrum „magyar” jellegét, vagyis a többségi tulajdont nem akarta a külföldieknek átengedni. [A Kaufring 1992 nyarán többségi tulajdonhoz kívánt jutni (Durst, 1993). Egy később, az ÁVÜ IT számára 1993 októberében készített, a Centrum Áruházak privatizációjával foglalkozó dokumentum úgy fogalmaz, hogy „a német cég megerősítette, hogy továbbra is 51 százalékos részvétel érdekli”. Ez is arra utal, hogy a meg egyezés legalábbis részben a többségi tulajdon körüli vita miatt maradt el.]

A magyar álláspont módosulására, pontosabban az erre ható erőteljes *lobbitevékenységre* utal, hogy 1992 őszén, illetve 1993 legelején még mintegy húsz további ajánlat született a Centrum megvételére. (Lascsik, 1993, 222. o.) Ezeket sem fogadták el, s közülük három kapott nagyobb, egy pedig különösen nagy nyilvánosságot.

1992 szeptemberében az ÁVÜ elutasította a Centrum dolgozóinak MRP keretében való privatizációs szándékát, akik azonban változatlanul fenntartották vételi szándékukat (Kéri, 1993).

1992 októberében a „*Fiatal Magyar Közgazdászok Csoportja*” – hat, a Külkereskedelmi Főiskolán végzett közgazdász – tett ajánlatot, állításuk szerint nemzetközi hírű pénzintézetekkel a hátuk mögött a Centrum kétharmadának megvásárlására, háromnegyed részt E-hitelből és negyedrészt kárpótlási jegyért, összesen mintegy 3,5 milliárd forintért, amit decemberben írásban is megerősítettek. (Durst, 1993).

1993 januárjában pedig *tíz közismert magáncég tulajdonos-menedzsere*⁴ tett ajánlatot a fiatal közgazdászokkal szinte teljesen megegyező feltételek mellett. (A fiatalok ajánlatáról egyébként csak később tudósított a sajtó.) A nagyvállalkozók összefogásának

³ „Feszült várakozás előzte meg az ajánlatokat. Ehhez képest a meglepetés erejével hatott, amikor kiderült: kevesebb mint fél tucat befektető érdeklődött komolyan a Centrum iránt. Ráadásul – a foci nyelvért kölcsönözve – a döntőbe jutásért már csak a német Kaufring cég küzdött” – írta az ÁVÜ illetékes igazgatója. (Lascsik, 1993, 221. o.)

⁴ Dicső Gábor (Kontrax), Kelemen Géza (Controll), László András (Co-Nexus), Lupis József (Lupis Brókerház), Minárovits János (Albacomp), Széles Gábor (Műszertechnika), Tamás István (Dunaholding), Vadász Péter (Microsystem), Várszegi Gábor (Fotex), Rubik Ernő (Rubik Stúdió).

kétségtelenül sajátos ízt adott, hogy nem sokkal azután került rá sor, hogy a kormány december 10-én elfogadta a privatizáció gyorsításának programját, amely „széles, erős belföldi tulajdonosréteg kialakítását tekintette fő céljának”. Nyilván nem volt véletlen az sem, hogy az egyik érintett nagyvállalkozó a GYOSZ társelnöki minőségében januárban cikket írt a *Népszabadságban*, amelyben a külföldi befektetők arányának korlátozásáról és a magyar befektetők preferálásának szükségességéről értekezett. „Célunk az, hogy a Centrum, amely a külföldi befektetőknek eladott üzletláncok után talán az utolsó jelentősebb kiskereskedelmi hálózat, magyar kézben maradjon, s ezzel piacot garantáljon nagyon sok magyar termelővállalatnak” – foglalták össze a kormányzati szándékokhoz simuló „ideológiai” motivációt a vállalkozók, noha nem valószínű, hogy éppen az ajánlatot tevő tíz, többségében legalábbis nem kormánypárti ember járt a számos populista elemmel terhelt új privatizációs stratégia készítőinek fejében.⁵

Pongrácz Tibor, az ÁVÜ IT korábbi elnöke 1998-ban, visszaemlékezve az akkori vitákra csak „a halottakról jót vagy semmit” megjegyzéssel intézte el a dolgot, amivel arra utalt, hogy a tíz vállalkozó közül öt év múltán már csak négy volt talpon (Gál, 1998). Tény, hogy az idő valóban igazolta, amit már akkor is sokan gondoltak, ezek a nagyvállalkozók *nem rendelkeztek kellő tőkével* ahhoz, hogy jó tulajdonosok legyenek, ha pedig csak strómanként akartak fellépni, akkor ők vághatták volna zsebre azt a hasznot, ami egyébként az államot illetné. Más kérdés, hogy a meghirdetett privatizációs stratégiába formailag éppenséggel belefért volna a tizek ilyenét vagyonszerzése, s mint látni fogjuk, végül ugyancsak tőke nélküli csoportoknak adta el az állam a Centrumot.

Közben az ÁVÜ IT – 1993. január 6-i ülésének emlékeztetője szerint – határozatot hozott kétfordulós, nyílt pályázat 30 napon belüli kiírásáról a Centrum Áruházak Kft. értékesítésére, amelynek első fordulójában a lehetséges befektetők az egyes áruházakra külön-külön és üzletrészekre is tehetnek ajánlatot, s a hálózatszerű működtetést bármely ajánlat esetén preferenciaként kell kezelni. Az ügyvezetésnek pedig a beérkezett ajánlatok ismeretében kell javaslatot tennie az áruházi lánc részenként vagy egyben történő értékesítésére. A tíz nagyvállalkozó ajánlatára válaszoló levelében pedig Csepi Lajos, az ÁVÜ ügyvezető igazgatója leszögezte: „Őszintén remélem, hogy ezen a néhány héten belül megjelenő pályázaton Önök is részt vesznek.”⁶

Alig két hónap múltán azonban az ÁVÜ meggondolta magát, az 1993. március 3-i IT ülés emlékeztetője szerint olyan határozat született, hogy a Centrum Áruházak Kft.-t rt.-vé kell átalakítani, amelynek során *ésszerű decentralizációt* kell megvalósítani, s az érintett egységek eladását haladéktalanul meg kell hirdetni. Az rt.-vé átalakított társaság *tőzsdére vitelét* elő kell készíteni. A tőzsdére vitelt megelőzően szakmai befektetőt kell kiválasztani, amely azonban csak 40 százaléknál kisebb részesedést szerezhet. A társaság többi részét a tőzsdén kell értékesíteni, a tőzsdére vitelhez pedig olyan tanácsadót kell alkalmazni, aki Magyarországon már sikeres tőzsdei bevezetést hajtott végre.

A tranzakciót lehetőleg még 1993-ban be kell fejezni. (Ez a koncepció tehát a Centrum privatizációját lényegében a Kisbefektetői Részvényvásárlási Programba történő bevonásával képzelte el.)

A Centrum Áruházak Rt. 1993. július 1-jén alakult meg, a tanácsadásra kiírt pályázaton augusztusban a Samuel Montagu győzött. Ezután szeptember 1-jén az ÁVÜ IT *eredménytelennek* ítélte a Centrum 40 százalékos részvénytársaságának megvételére májusban kiírt pályázatát. (A nyílt versenyfelhívásra összesen három ajánlat és egy szándéknyilatkozat érkezett, ez utóbbi a tíz nagyvállalkozó konzorciumától. Ők azt

⁵ Vadász Péternek a *Népszabadság* 1993. január 16-i számában megjelent cikkét idézi és kommentálja Kocsis [1993].

⁶ Idézi: Demeter [1993].

jelezték, hogy a meghirdetett 40 százalék helyett többségi tulajdont kívánnak szerezni, ám ehhez fizetési garanciát az ÁVÜ külön kérésére sem mellékeltek.)⁷ Az ÁVÜ a Samuel Montagu-t bízta meg a szakmai befektető 60 napon belüli megtalálásával.

A Samuel Montagu beszámolóját, illetve az ennek alapján készített előterjesztést az ÁVÜ IT 1993. november 3-i ülésén tárgyalta meg. A tanácsadó – amellet, hogy felhívta a figyelmet arra, hogy a Centrum Áruházak Rt. az adott formájában rossz tőkeszerkezete és működési problémái miatt *nem alkalmas* a sikeres tőzsdei bevezetésre – lényegében *három alternatívát* vázolt fel.

Az egyik a K-Mart, *a világ egyik legnagyobb*, 2900 áruházat üzemeltető vállalatával való kapcsolat. Ez a cég csak a Centrum 8–12 legnagyobb áruházának bérletében érdekel, vagyis ennek választása esetén a tőzsdei bevezetés gyakorlatilag lehetetlenül – legfeljebb az ingatlanhasznosító cég vezethető be a tőzsdére –, s a Centrum áruházlánc lényegében megszűnik. Ugyanakkor a K-Mart korábban már volt vevője a hazai feldolgozóiparnak, s magyarországi megjelenése reális lehetőséget teremtene a központi beszerzési rendszerébe való bekerülésre.

A második alternatíva az *IFC–EBRD–FOTEX konzorcium*, amelynek – mivel itt szakmai és nemzetközileg is jelentős pénzügyi befektetők együttműködéséről lenne szó – bevonása a tőzsdei bevezetésnek is perspektívát ígér. A tanácsadó cég megítélése szerint a Fotex a Centrumban szerzett befolyása esetén sem kerülne monopolhelyzetbe a hazai piacon.

A harmadik alternatíva az ÁVÜ korábbi pályázatán eredményesen szereplő MRP-MBO konzorciumnak való vagyonértékesítés, ami azonban tőzsdei értékesítéssel semmiképpen sem kapcsolható össze.

Bár az ügyvezetés első helyen az IFC–EBRD–FOTEX konzorciumot, második helyen pedig a K-Martot javasolta stratégiai befektetőnek, az ülés emlékeztetője szerint „Az IT tudomásul vette, hogy a Samuel Montagu Rt. szakmai befektetőt nem talált a megadott határidőn belül. Az IT nem látja biztosítottak a tőzsdei bevezetés és a nyilvános forgalomba hozatal sikerét. Ezért a korábbi stratégiát megváltoztatva úgy dönt, hogy legutóbbi nyílt pályázaton ajánlattevőkkel [MRP-MBO Konzorcium, Nemzeti Áruházlánc (NÁL) Kft., Fialat Közgazdászok Csoportja „Hatok”] kell tárgyalásokat folytatnia. A befektetők közül az IT az IFC–EBRD–FOTEX konzorcium ajánlatát versenypolitikai okokból nem tartja elfogadhatónak.” A határozatban szerepelt még az is, hogy a befektetők a Centrum részvényeiből 51 százalékot vásárolhatnak meg, s az ajánlatok értékelésének meghatározó szempontja lesz az addicionális tőke bevonására vállalt kötelezettség. *A döntés külföldi és nagytőke ellenessége, a hazai befektetőket egyoldalúan preferáló jellege jól érezhető.*

A IT döntése alapján kiírt zárt pályázatot azonban 1994. január 12-én az ÁVÜ IT eredménytelennek nyilvánította, s pályázaton kívül – bár a pályázaton csak másodikok lettek – a vállalati dolgozók MRP szervezetének, valamint a menedzsment által alapított Stratégia Kft. közös ajánlatát fogadta el. [A NÁL 117 százalékos, túlnyomórészt E-hitelből fedezni óhajtott ajánlata 117, a Centrum MRP-MBO konstrukciója 101 pontot kapott, a Hatok szakértők szerint is kiemelkedően jó üzleti terve és 140 százalékos kárpótlási jegyes vételi ajánlata pedig csak a harmadik helyhez volt elegendő (*Jakus, 1994*)]. A nyertes a Centrum 51 százalékos részvénycsomagjához névértéken, azaz 2 milliárd 550 millió forintért jutott hozzá. Ebből 420 millió forintot készpénzben, 756 millió forintot kárpótlási jegyben, 1,3 milliárd forintot pedig E-hitel felvételével kellett teljesíteni (*Tompa, 1994*).

⁷ Lásd: Privinfo, 1993., 17. sz.

A döntés nem kis *meglepetést* keltett (Jakus, 1994). Egyrészt azért, mert a vevőjelteknek mind a rendkívül tökeigényes vállalkozás szükségleteihez képest, mind a korábbi érdeklődők ajánlataihoz képest elenyészően kevés volt a pénzük, másrészt azért, mert a konzorcium egy eredménytelennek minősített pályázat második helyezettjeként kapott lehetőséget a privatizációra. Az ÁVÜ a pályázaton kívüli szerződéskötést azzal indokolta, hogy az MRP-Stratégia Kft. számos olyan előnyös feltétel teljesítését vállalta, amely eredetileg a pályázati kiírásban nem szerepelt. (*Privinfo*, 1994. 3. sz.)

A döntés előzményeiről az a pletyka járta, hogy a Centrum Rt. vezérigazgatója 1994 elején a „politika legmagasabb csúcsán álló személy támogatását kérte és nyerte el” (Gál, 1998), s ennek hatására született az őt támogató döntés. Az ÁVÜ fizetett hirdetésként megjelentetett interjúban reklámozta ezt a „valódi és hamisítatlanul kelet-európai sikertörténetet” (Centrumban..., 1994), amelyben az MRP főkoordinátora arra a kérdésre, hogy miért pont a dolgozók nyertek, amikor a Centrummal kapcsolatban igen ismert multinacionális cégek neve is felmerült, a következőképpen válaszolt: „Mert nagyon akartuk. Igazságosan döntött tehát az ÁVÜ, hiszen ebben az évek óta tartó nehéz helyzetben is minden dolgozónk a társaság jövőjét építette...”

Végeredményben a Centrum részvényeiből az MRP szervezet részesedése 26 százaléka, a Stratégia Kft.-é 25 százaléka lett. Ez utóbbiból azonban a menedzserek még a korábbi – a később érvénytelenített – privatizációs kiírásra adott pályázatuk szerint egy *konzorciumi szerződés* alapján 23 százalékot tovább kívántak adni egy, az áruházak beszállítóiból, üzleti partnereiből és számlavezető bankjából álló befektetői csoportnak. Ezek között volt például a gazdakörök szövetsége, a Sulák és a Caola cég. E cégek bevonását feltehetőleg az áruház „magyar jellegének” demonstrálása és az ÁVÜ-nek átadandó kárpótlási jegyek pénzügyi terheinek megosztása indokolta. A konzorcium tagja volt továbbá a svájci székhelyű Gellért C.A., amelyre azért volt szüksége a Centrumnak, mivel az ÁVÜ akkoriban a privatizáció fontos feltételének tekintette egy olyan külföldi szakmai befektető részvételét, amely tulajdoni hányadát készpénzben fizeti ki, s szakmai tapasztalatait is át tudja adni a cégnek. Ez utóbbi demonstrálására a Centrum tanácsadói szerződést is kötött a Gellérttel (Jakus, 1994). A Centrum a maga számára meglehetősen kockázatos – visszavásárlási klauzulát is tartalmazó – megállapodást kötött a Gellérttel, amibe nyilván azért ment bele, mert csak így tudott készpénzt is ígérni az ÁVÜ-nek.

A pályázaton kívüli vásárlási lehetőséget követően a Centrumnak sikerült kibújni a Gellérttel kötött megállapodás alól, s április 13-án az ÁVÜ IT is hozzájárult, hogy a korábbi nyolc magyar befektető mellé külföldiként „Andrew Sarlos, illetve többségi érdekeltsége” kerüljön, mint akiknek a vezetők tovább értékesíthetik részvényeiket. Az ülésen született határozat megerősítette a későbbi *tőkeemelés szükségességét*, azonban annak esetleges elmaradását nem tartotta szükségesnek kötbérrel szankcionálni, elegendőnek tartva „a szerződés azon klauzuláját, miszerint a vevő arra vállal kötelezettséget, hogy legalább 1 milliárd forint tőkeemelésre vonatkozóan egy éven belül javaslatot terjeszt a közgyűlés elé és azt megszavazza”. Úgy vélték ugyanis, hogy a Centrum vezetőinek amúgy is elemei érdeke lesz a tőkeemelés megszervezése.⁸

Ígéretük valóban voltak. 1994 kora nyarán a *Privinfo* még bátor elképzelésekről tudósított. „Szakmai befektetők, pontosabban a Centrum több szállítója, összesen 13 társaság vállalta, hogy két éven belül egyenként 40–250 millió forint erejéig tőkeemelést hajt végre, összesen 900 millió forint értékben. A konzorcium tagjai között szerepel Andrew Sarlos, a Kanadában élő magyar üzletember befektetői csoportja is, amely egy éven belül egymilliárd forintos tőkeemelésre vállalkozott.” (Tompá, 1994)

⁸ Ezt erősítette meg a nyilvánosság előtt is később az ÁVÜ ügyvezető igazgatója. Vö.: Osvath [1994].

A valóságban azonban a Centrum Rt. vevői *nem* hogy *tőkeemelésre*, de a szerződésben kikötött 420 millió forint *kifizetésére sem* voltak határidőre képesek, csak 170 millió forint készpénzt tudtak átadni az ÁVÜ-nek (Jakus, 1994). [Közben az ÁVÜ álláspontja a Centrum érdekeinek megfelelően e kérdésben is „puhult”. Például míg az IT az 1994. március 16-i ülésén még úgy foglalt állást, hogy „30 napon túli részletfizetési késedelem felfüggetelésekor az Eladó (az ÁVÜ) minden jogkövetkezmény nélkül jogosult a szerződéstől elállni”, egy héttel később a „minden jogkövetkezmény nélkül” kitétel törlése mellett döntöttek, ami nyilvánvalóan a Centrum érdekeihez, pénztelenségéhez való alkalmazkodást jelentette.]

1994 nyarán Andrew Sarlos visszalépett a tőkeemelésről. Ennek motívumait Sarlos üzlettársa, Demján Sándor azzal magyarázza, hogy a Centrum vezetői abban az illúzióban éltek, hogy „a magyar árukat forgalmazó magyar tulajdonosoknál versenyképes lesz a cég. Andrew Sarlos százmillió dollárt akart betenni a Centrumba, de a menedzsment, amely nem akarta az irányítást kiengedni a kezéből, nem engedte, hogy többségi részesedést szerezzen. Sarlos ezért szállt ki az üzletből, s a pénzt a Pólus Center létrehozására fordította” (Gál, 1998).

Azt, hogy a menedzsment irányításhoz való ragaszkodása húzódtott meg a háttérben, a további fejlemények is valószínűsítik. A Caola Rt. részvételével egy háromtagú konzorcium 1994 őszén javaslatot tett egy több mint egymilliárd forintos tőkeemelésre, a Centrum közgyűlése azonban azt nem fogadta el (Osvath, 1994). 1995 őszén pedig – azt követően, hogy a tavasszal megbízott tanácsadó cégnek nem sikerült megfelelő pénzügyi befektetőt találnia – a Centrum vezetése úgy döntött, hogy „privatizációs tanácsadó igénybevételével olyan szakmai befektetőt keres, amely megelégszik kisebbségi részesedéssel és amelyhez esetleg még pénzügyi befektető is csatlakozhat.” (Nekünk szakmai, 1995) Nem csoda, hogy ilyen nem akadt, hiszen *egy szakmai befektető legalábbis irányító pozíciót kíván* magának.⁹ Miként azt a Skála-Coop is tette.

Imre István, a Skála-Coop vezérigazgatója azonban 1996-ban felismerte a nagy lehetőséget. „Abból a két körülményből indultam ki, amelyeket az összes külföldi befektető figyelmen kívül hagyott. Az egyik: 1997 májusában újra kell választani a cég igazgatóságát, ami csak a szavazatok 75 százalékával lehetséges. Tehát akinek 25 százalék plusz 1 szavazata van, az a cég ura! A másik: mindenki azt mondta, nem lehet együttműködni az MRP-vel, hiszen annak 51 százalékos tulajdona van. Ezt megfordítottam, mi a jó az MRP-nek? A dolgozók jó munkakörülményeket, fűtött öltözőt, fizetésemelést akarnak. A felvásárlási akció során több ezer dolgozó adta el részvényeit.” (Gál, 1998) Előszerződésekkel és opciókkal felvásárolták a papírok 25 százalékát, de olyan titokban, hogy a Centrum vezérkara sem tudott semmit, amíg 1996. december végén tudtukra nem hozták. A Skála-Coop 1996. február elején jelentette be, hogy egymilliárd forinttal meg akarja emelni a Centrum tőkéjét (Véget ér...? 1997). A Centrum vezetői kezdetben együttműködtek, majd március elején a Skála-Coop vezetői hirtelen ellenállást tapasztaltak. Az alkufolyamat végén a Centrum igazgatósága öt igen és két nem szavazattal úgy döntött, hogy a Skála ajánlatát azzal terjeszti a közgyűlés elé, hogy azt jelenlegi előkészítettségi formájában *nem javasolja* elfogadni (Süle-Tóth, 1997). „Hibát követtem el, hogy sokáig csak a Centrum vezetőivel tárgyaltunk, s csupán április elejétől kerestük a kapcsolatot az Rt. munkavállalóival, akik az MRP révén komoly szavazati joggal rendelkeznek a társaságban” – nyilatkozta Imre István. (Demeter, 1997) Ezt követően fize-

⁹ „A furcsa tulajdonosi szerkezet is megtorpanásra készítheti a leendő tőkéstársat. Jelenleg a társaság 61 százaléka van a dolgozók és a vezetők, valamint a vezetőket is támogató konzorcionális csoport kezében, 14 százalékát az önkormányzatok 10 százalékát a társadalombiztosítás, 7,5 százalékát a Váltó I., 8,5 százalékát egy másik alapkezelő társaság birtokolja” – állapította meg Molnár [1996]. Más kérdés, hogy a későbbi fejlemények ismertében az említett 61 százalék egyáltalán nem bizonyult azonos érdekű csoportnak.

tett hirdetésben (Lesz-e tőkeemelés...? 1997) tette közzé a Skála-Coop a Centrum dolgozóihoz és MRP-szervezetéhez írott levelét, amelyben a tőkeemelés célszerűségéről igyekezett meggyőzni azokat.

A vállalat fejlődéséhez szükséges tőkeemelés nyilvánvaló volta, az MRP-szervezet által felvett E-hitel törlesztéséhez szükséges hiányzó források rendelkezésre bocsátása, a részvények 92 százalékos árfolyamon való felvásárlása *elegendő csábítást* jelentett az MRP szervezetnek, hogy a tőkeemelés elfogadása mellett döntsön. Az Rt. közgyűlésén is nagy, 88 százalékos többséggel fogadták el a Skála ajánlatát. (A vezetőket tömörítő Stratégia Kft. azonban ellene szavazott.)

A Skála-Coop dolgozókhöz írt levelében kijelentette: „A Skála-Coop részesedést kíván szerezni a Centrum Rt.-ben, oly módon, hogy részesedése nem haladja meg az alaptőke 50 százalékát. A Skála nem kívánja a társaságot beolvasztani vagy más módon megszüntetni.” (Lesz-e tőkeemelés...? 1997)

Ezek az ígéretek azonban *már kezdetben is csak formailag* voltak betartva, hiszen a Skála-Coop a maga 40 százalékos meghaladó részvénytulajdona mellett még maga mellett tudhatott mintegy 20 százalékos részvényhányaddal rendelkező, „baráti társaságokat” (Demeter, 1997), így a gyakorlatban eleve többségi befolyással rendelkezett. Ennek révén nemcsak az általa igényelt, ötből két igazgatósági tagsághoz juthatott hozzá, hanem tényleges többséghez juthatott az igazgatóságban, beleértve a vezérigazgató személyének kiválasztását is. 1997 végén pedig a Skála-Coop hivatalosan is megkapta a Gazdasági Versenyhivatal engedélyét, hogy többségi részesedést szerezzen a Centrum Áruházak Rt.-ben, s ezzel mindkét cég a Tengelmann többségi tulajdonába került. Erre 1998-ban került sor.

A Centrum áruházak élelmiszerosztályainak a Tengelmann-csoporthoz tartozó Kaiser's és Plus cégek számára történő bérbeadása már a kezdetben deklarált elképzelések között szerepelt (Lesz-e tőkeemelés...? 1997), a héttagú Skála-lánc és a 20 Centrum áruház 1999. január 1-jén befejeződött fúziója révén kialakított, egységes¹⁰ S&C áruház-lánc azonban kifejezetten ellentétes az akkori ígéretekkel. Gazdaságilag azonban kétségtelenül racionális.

Irodalomjegyzék

Becsky Róbert [1992]: Minden szinten – szinte mindent. *Figyelő*, május 28.

Becsky Róbert [1993]: Szükség a Skála. *Figyelő*, február 11.

Bossányi Katalin [1991]: Tengelmann-többség a Skálában (Interjú dr. Imre István vezérigazgatóval). *Népszabadság*, június 25.

Demeter Kálmán [1993]: Az ÁVÜ meggondolta magát... *Magyar Hírlap*, március 10.

Demeter Kálmán [1997]: A Skála együttműködne a Centrum MRP-jével. *Világgazdaság*, április 17.

Demeter Kálmán [1999a]: Most sincs pénz a Corvinra. *Világgazdaság*, február 4.

Demeter Kálmán [1999b]: A Debenhamsszel társul az S&C. *Világgazdaság*, december 13.

Durst Judit [1993]: Tízen túliak társasága. *Figyelő*, február 4.

G. Zs. [1991]: Centrumok magánkézben. *Népszabadság*, augusztus 30.

Gál Zsuzsa [1997]: Mit kezd a Centrum a Skálával? *Népszabadság*, december 3.

Gál Zsuzsa [1998]: A Centrum Skálái. *Népszabadság*, augusztus 1.

Jakus Ibolya [1994]: Minden szinten szinte semmi. *Heti Világgazdaság*, május 27.

¹⁰ „A Skála már stabilan központosított cég, a Centrum nagy önállóságú áruházak összessége. (...) Ma a tárgyalások során elért beszerzési árat a Skálánál legfeljebb hárman, a Centrumnál viszont legalább százan ismerik. (...) A Skála már túl van azon, hogy mindent saját szervezetén belül oldjon meg, ami a szocialista rendszerben minden vállalat célja volt. Ez az átállás a Centrumnál most van folyamatban és sokakat érint” – nyilatkozta a várható változásokról Imre István a Skála többségi tulajdonának versenyhivatali engedélyezése után, aki ekkor már – a Skála-Coop igazgatóságának elnöki posztja mellett – a Centrum vezérigazgatója is volt (Gál, 1997).

- Karsai Gábor [1988]: Ellátási felelősség vagy piacorientáció? Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. 337 oldal.
- Karsai Gábor [1989]: „...a mi osztalékunk alapvetően különbözik a többi, önnemzéssel létrehozott hazai részvénytársaságétól.” (Interjú dr. Imre Istvánnal, a Skála-Coop Rt. elnök-vezérigazgatójával.) *Figyelő*, január 5.
- Kéri Tamás [1993]: A centrumosok nem engednek. *Népszava*, október 14.
- Kocsis Györgyi [1993]: Centrum-párt. *Heti Világgazdaság*, január 23.
- Lascsik Attila [1993]: Centrumban a Centrum, avagy az igazság felénk eső oldala. Privinfo.
- Lesz-e tőkeemelés a Centrum Rt.-ben? [1997]: A Skála-Coop fizetett hirdetése. *Népszabadság*, április 15.
- Molnár Zsolt [1996]: Magyar év a Corvinban. *Figyelő*, május 16.
- Nekünk szakmai befektető kell! [1995]: *Figyelő*, október 19.
- Osvath Sarolta [1994]: Meghiúsult a Centrum tőkeemelése. *Magyar Nemzet*, november 5.
- Süle László – Tóth Levente [1997]: Beskálázva. *Figyelő*, április 24.
- T. Békés László [1994]: Az ország legnagyobb MRP-szervezete. *Pesti Hírlap*, január 29.
- Tompa Nelli [1994]: A Centrum privatizációjának története. Privinfo. 23. sz. 26–27. o.
- Véget ér a Centrum kálváriája? [1997]: *Népszabadság*, február 7.

Bara Zoltán – Szabó Katalin, szerk.: Gazdasági rendszerek, országok, intézmények

A kötet átfogó képet ad a hazai intézményi közgazdaságtan és az összehasonlító közgazdasági kutatások állásáról. Miképp módosítja a globalizáció a gazdasági rendszerek összehasonlító elméletével kapcsolatos korábbi ismereteket és paradigmákat? Miképp illeszthető a politikai rendszer és a segítségével végbe-menő újraelosztás a közgazdasági elemzés keretébe? Mi a különbség az állam- és a piacvezérelte gazdasági rendszerek között? Hogyan válik a jóléti állam esélyteremtő álammmá? Mi maradt a reformszocialista kísérletekből? Illeszthető-e a tranzitológia az általános közgazdasági ismeretek közé, s ha igen, hogyan? Milyen tanulságok adódnak a latin-amerikai és a távol-keleti gazdasági rendszerek fejlődéséből és válságaiból térségünkre nézve? Miképp alakítja át a vállalat és a nemzetgazdaság határainak elmosódása a hagyományos makro- és mikroökonómiát?

Ilyen és ehhez hasonló izgalmas kérdéseket tárgyal a fiatal és ismertebb szerzőkből álló gárda, amely a kötetben átfogó kísérletet tesz az ázsiai válság és a globalizáció tanulságainak elméleti általánosításra, a tanulságok megfogalmazására.

Budapest, Aula Kiadó, 2000,
609 oldal név- és tárgymutatóval,
ára 3995 Ft., kötve.

ÚJ KÖNYVEK

Az agrárpolitika gazdaságtana. Válogatott tanulmányok. Szerkesztette: Fertő Imre és Éder Tamás.

Századvég Kiadó, Budapest, 1998. 325 oldal, 1568 Ft.

A könyv fedelén Salvador Dalí érzelmes-szép képe 1966-ból: fázós középkorú asszony imádkozik igencsak szegényes mindennapi kenyéréért. Az utolsó lapon, az impresszum alatt a szerkesztők köszönetet mondanak a képért egy torinói kiadónak, vagyis fontos volt nekik, mit pillant meg legelőször az olvasó. De mit mutat a folytatás?

Ma kétféle dolgot neveznek agrárpolitikának. Az egyik: politika, amelyet mint az államhatalom irányultságát határozhatunk meg a földön és a földdel gazdálkodók összességének vagy csoportjaiknak kedvező vagy éppen hátrányt okozó döntések meghozatalára; gazdaságpolitikaként a mezőgazdaság helyének kijelölésére a gazdasági növekedésben, az élelmiszer-ellátásban, a piaci viszonyokban, a kivitelben. A másik: így nevezik az állami beavatkozás eszközeit, amelyek megszabják vagy módosítják a mezőgazdasági célú földhasználat, az árak, a jövedelmek, a termékpálya, a piaci kapcsolatok (szerződéses rendszerek) stb. alakulását. Léven ez a felfogás angolszász eredetű, ilyenkor – tükörfordításként – az „agrárpolitikák” kifejezés is gyakran előfordul a szakirodalomban.

A kötet tizenhárom tanulmányt és egy publicisztikai jellegű cikket tartalmaz, kettő kivételével angol–amerikai szerzőktől. Az írások közül egyetlenegy származik a hatvanas évekből, a többi a nyolcvanas–kilencvenes években jelent meg először. Mint a könyv előszavából megtudjuk, a szerkesztőknek az volt a céljuk, hogy bemutassák és hozzáférhetővé tegyék az egyetemi oktatás számára az agrár-közgazdaságtan legújabb eredményeit. (Megjegyzendő: ezek az eredmények majdnem teljes kizárólagossággal a második változatként definiált agrárpolitika, sőt agrárpolitikák témájához kapcsolódnak. A növekedés-, illetve fejlődésméletek ebben az időszakban eléggé elhanyagolt területnek tekinthetők.) Kötetük összeállítása előtt a szerkesztők a fenti tárgyban legjobbnak tartott amerikai egyetemek agrárgazdasági tanszékeihez fordultak, elkérve professzoraiktól agrárpolitikai kurzusaik tematikáját és az általuk ajánlott kurrens irodalmat. Ily módon kétség sem férhet a kötet anyagának időszerű voltához.

A recensens a válogatás szerzőinek névsorát átnézve mégis némi aggodalommal fogott az olvasáshoz: elvégre a magyar olvasó számára a neves amerikai agrárközgazdáknek legalább másfél, de inkább két nemzedéke maradt ki azóta, hogy megismerte a Magyarországon is járt iowai *Earl Headyt*, aki az ipar módjára üzött mezőgazdaság föllendülésének idején a tudomány színvonalára emelte az üzemgazdaság-

tant, vagy az emberi tőke fontosságát elsőként bizonyító, a fejlődő országok számára befektetést az emberi tőkébe fejlesztéspolitikai célként megfogalmazó *Theodore Schultz* könyvének magyar fordítását kézbe vehette. Nem sokat hallott az idősök nemzedékéből *Gale Johnson*ról, aki elszánt liberális volt ugyan kezdettől fogva, de az emberiség élelmét sosem gondolta az erőforrás-allokáció elhanyagolható melléktermékének; vagy a kiváló *Zvi Griliches*ről, aki elsőként végzett kiterjedt ökonometria vizsgálatokat az Egyesült Államok mezőgazdaságának fő szerkezeti jellemzőiről, ezek összefüggéseiről, és akinek az eredményei, különösen a módszertaniak, ma is érvényesek. De ugyanúgy kimaradt a következő nemzedék: *Alain de Janvry*, *Vernon Ruttan*, *Daniel Summer*, *Luther Tweeten*. Ezek azok a professzorok, akiket a szerkesztők megkérdeztek, ők azonban érthető módon nem önmagukat ajánlották, hanem többnyire azokat, akik még később tűntek föl, és azóta nevet szereztek.

A hiátus kitöltését a könyv összeállítói végül is kitűnően megoldották: a könyvből fölvetett első tanulmány, *Bruce Gardner*é az úgynevezett farmproblémáról, azon kívül, hogy a *Journal of Economic Literature*-ben szokásos kimerítő helyzetképet ad tárgyáról, elsősorban tudománytörténeti beszámoló. Ebben *Gardner* már a legelején idézi *Theodore Schultz* egykori definícióját 1945-ből, amely szerint a farmprobléma lényege „a legtöbb mezőgazdasági termelő alacsony bevétele, és a mezőgazdaságból származó jövedelem nagyfokú instabilitása” (16. o.), majd pedig eljut a jelen kötetben közölt szerzőkig. A hetvenes évek végéig az amerikai agrárközgazdák hol szellemes, hol unalmas modellek egész sorát állították elő a mezőgazdasági árról, a farmerok elégtelen és túlságosan változékony jövedelme okainak földterítéséhez, majd hirtelen kiábrándultak az egészből, és egyszer csak a piaci kudarcok helyett a kormányzati kudarcok kezdtek érdekelni őket. Egy részük az agrártámogatások költségeit és hasznát (haszonatlanságát, pazarlását) kezdte vizsgálni; más részük azt, hogy mely politikai és társadalmi csoportok miféle módon érik el, hogy éppen az agrártermelőknek, közülük is a nagyoknak és vagyonosaknak jusson a legtöbb állami támogatás. Mint *Gardner* írja: „Az intellektuális klímának ez a változása erősen nemzetközi orientációjú volt...” (64. o.). Ennek eredményeképpen legkésőbb a nyolcvanas évek második felére konszenzus alakult ki angol, amerikai és a nemzetközi szervezetekhez közel álló közgazdák körében, miszerint az agrártámogatások megszűnése magasabb szintre emelné a fő mezőgazdasági termékek világpiaci árát, csökkentené az áringadozásokat, a fejlett országokban olcsóbbá, a fejlődőkben valamivel drágábbá tenné az élelmiszereket; a fejlett ipari országokban nőne a behozatal és csökkennének az adóterhek; a fejlődők valamivel kevesebbet fogyasztanak, de nagyobb exportjövedelmükből több jutna beruházásokra és adósságszolgálatra; és mindez együtt mindkét országcsoportban tartós növekedést indíthatna el. Ez az álláspont az OECD-ben kezdett kialakulni 1970 körül; az IMF már a nyolcvanas évek elején büntette a kormányok árstabilizáló (készletező) politikáját, ha az a belföldi hitelplafonba ütközött; teljes mértékben elfogadta a Világbank és a GATT 1986-ban (lásd: az uruguayi forduló napirendi pontját a mezőgazdasági támogatások megszüntetéséről), nagyjából a FAO is 1991-től, és részlegesen az UNCTAD.

A most ismertetendő kötetben nincs olyan tanulmány, amelyben a fenti gondolatmenet teljesen ki volna fejtve, egyes részei azonban igen. Közéjük sorolható *Kym Anderson* írása arról, hogy miért csökken szükségképpen a mezőgazdaság részesedése a GDP-ben (és termékeinek az ára), ha a gazdaság növekszik; *Peter Timmer*é arról, hogy a mezőgazdasági árak stabilizálása, még ha nem a jövedelmek újraelosztása a célja, és még ha sikeres, akkor is instabilitást idéz elő a költségvetésben vagy a hitelrendszerben, továbbá kibebíthatja a megtakarítást és a beruházást. *Timmer* egyébként a piaci tökéletlenségeket afféle második legjobb – ámde még mindig piaci – alkalmazkodás eredményének tekinti, amivel érdemes megbékélni, mert biztosan olcsóbb, mint az állami beavatkozás. Ebbe

a csoportba tartozik még *Alan Winters* sokat idézett tanulmánya a mezőgazdasági támogatások úgynevezett „nem gazdasági” céljairól. *Winters* az OECD számára korrekt módon összeszedte ezeket a célokat (családi gazdálkodás, falusi közösségek megtartása, környezetvédelem, a táj képének megőrzése stb.), bizonyítja azonban, hogy ezek egytől egyig gazdasági célok, minthogy „pénzzel történő mérésre és elemzésre alkalmasak”, és „a szűkösség elismerésével szükségszerűen a gazdasági hatékonyság kerül a középpontba” (117. o.), így hát értelemszerűen a gazdasági célokkal – mint velük versenyzőkkel – együtt tárgyalja őket.

Az előbbi három tanulmány elméleti kerete az általános egyensúlyelmélet, azon belül az úgynevezett parciális egyensúlyi megközelítés. A kötet második részének négy tanulmánya általában olyan modelleken alapul, amelyek explicit módon bevonják az elemzésbe a mezőgazdaság kapcsolatait más ágazatokhoz, vagy az adott ország méretét, és hogy gazdasága nyitott-e, továbbá a jóléti gazdaságtanról és az államháztartásról szóló újabb eredményeket. *K. J. Munk* érdekes tanulmányában először azt mutatja meg, hogy az Európai Gazdasági Közösség mezőgazdasági árpolitikája (amikor a Közösség belső piacán a kereslet és a kínálat alakította ki az árakat, és a határokon alkalmazott vám, rugalmas lefölezés és exportszubszidió tartotta a világgiaconál magasabb színvonalon őket) racionális volt, mert olcsóbb és hatásosabb, mint a többi ipari országban alkalmazott eljárások. A kilencvenes években azonban, amikor a (főállású) szegény gazdálkodók száma már igen kevés, a mezőgazdaság kínálata összehasonlíthatatlanul rugalmasabb, mint régen, de nagy az exportfölösleg, a viszonylag legegyszerűbb támogatási forma az átalányfizetés a múltbeli teljesítmények alapján, de lényegesen alacsonyabb színvonalon, hogy az exportfölösleg megszűnjék.

Alston és Hurd az Egyesült Államok (és kis nyitott gazdaságok) farmprogramjainak szerkezetét vizsgálta fogyasztói, adófizetői és nettó társadalmi költségek (az előző kettő összege, levonva belőle a termelői hasznat) szempontjából. Modelljük eredménye (nem csak az övék) nagymértékben függ az úgynevezett holtteher-költségektől, vagyis azoktól a fogyasztói és költségvetési kiadásoktól, amelyek nem jelentkeznek a támogatott szektor (háztartás) többletjövedelmeként (az adminisztráció költségei ezen felül vannak). A modell bemutatása függvényábrákon történik, és könnyen követhető.

John Floyd modellje azért tanulságos, mert három elterjedt szabályozási situációt – nincs szabályozás, területkorlátozás, illetve termékkorlátozás van – aszerint elemez, hogy a kormányzat által előidézett áremelkedés esetén melyiknek milyen hatása van a föld és a munka hozadékára. Bár valójában tisztán elméleti vizsgálódásról van szó, a szerző a végén ésszerűen valószínű paraméterekkel elvégzi a szimulációs számításokat az Egyesült Államokra, és közli ezek eredményét.

A *Dicke* és még három társa által írt tanulmány foglalkozik az agrárpolitika gazdasági hatásaival Nyugat-Németországban. Egy 13 szektoros modellbe építették be a mezőgazdaságot, mindegyik ágazathoz hozzárendelve a tényleges vámvédelmet, szubszidiákat, egyéb protekciót. Ezen mint szimulációs modellen figyelték meg a mezőgazdasági és a teljes külkereskedelem liberalizálásának makrogazdasági, szerkezeti és külkereskedelmi hatását általános egyensúlyi feltételek között, de nem engedve meg a bérek csökkenését. Eredményül azt kapták, hogy a mezőgazdaság protekciója mintegy megadóztatja a klasszikus exportiparokat, csökkentve bennük a foglalkoztatást és a nettó exportot.

A kötet harmadik része öt politikai gazdaságtani – egyes szerzők neoklasszikus politikai gazdaságtannak nevezik – cikkből áll. Ezeknek a fogalomhasználata, szemlélete lényegesen különbözik az előbbiektől, szerencsére a szerkesztőknek sikerült olyan tanulmányokat beleválogatniuk a kötetbe, amelyek kitűnően tájékoztatják az olvasót (egyetemi hallgatót) a közgazdaságtan ez újabb ágának alapfogalmairól és módszereiről.

Ilyen mindjárt az első, *Gordon Rausser* tanulmánya, az úgynevezett „politikai gazdasági” piacok működéséről az élelmiszeriparban és a mezőgazdaságban. Az ő véleménye szerint az élelmiszer-gazdaságban valóban előfordulnak piaci tökéletlenségek, és a kormányok beavatkozhatnak a piac működésébe úgy is, hogy ezáltal csökkenjenek a tranzakciós költségek, az elosztható jövedelmek pedig nőjenek. Az úgynevezett „politikai piacon” azonban gyakrabban fordulhatnak elő kormányzati kudarcok, amikor a különféle érdekcsoportoknak kedvező beavatkozások következtében a magángazdaság instabilitását a kormányzati adminisztráció instabilitása, a gazdálkodók számára egyik kockázatot a másik váltja föl, és az általános jólét csökken. *Rausser* mindegyikre hoz föl példákat az Egyesült Államok gazdaságtörténetéből, majd fölvezet egy modellt (modellcsaládot), amely alkalmas lehet (*Buchanan* szellemében) a működő és a tervezett intézményi megoldások elemzésére.

Mancur Olsonnak, a jelenkori politikai gazdaságtan egyik fő iránya megteremtőjének cikke – A mezőgazdaság kizsákmányolása és támogatása címmel – a kollektív cselekvés (és tehetetlenség) logikájának szellemes alkalmazása fejlett (és fejlődő) országok ismert agrárproblémáira. A cikk tartalma sem nem nagyon új, sem nem nagyon mély, de *Olson* kitűnően építkezik és nagyon jól ír, ezt a cikkét bárki élvezettel olvashatja.

A fejlődő országok reformjainak irodalmából jól ismert *Robert Bates* *William Robertsonnal* együtt írt cikke az új politikai gazdaságtannak egy másik iskoláját, a közösségi választások elméletét reprezentálja. A két szerző azt kutatja, hogy a fejlődő országokban a kormányzati politika miért a mezőgazdaság rovására próbálja gyorsítani a gazdasági növekedést. A korábbi elemzések eredményétől eltérően ők úgy gondolják, hogy nem valamiféle téves gazdaságpolitikai felfogásról van szó, hanem ezekben az országokban partikuláris érdekcsoportok koalíciói használják a kormányt arra, hogy a többiek ellenében árelőnyökre tegyenek szert. A folyamat végén az érdekérvényesítésre legkevésbé képes csoport, amely a mezőgazdaságot (is) tartalmazza, nyeli el az összes előtte lévő nyereszkedésből származó hátrányokat. A szerzők ennek bemutatására érdekes játékelméleti modellt építettek föl, megfogalmazták azt a tételt, hogy a modellben létezik legalább egy egyensúlyi koalíciós struktúra (amely az első számú egyensúlyi koalícióból és a kihagyottak koalícióinak sorozatából áll), és eléggé meggyőzően érvelnek amellett, hogy a mezőgazdasági termelők kevésbé vonzó partnerek az árelőnyökért küzdő sikeres koalíciók számára.

Ugyancsak a közösségi választások alapján áll *Balisacan* és *Roumasset* cikke az agrárprotekciónizmus folytonos növekedéséről. Ez a cikk alapján véve semmit sem tesz hozzá az eddigiekhez, mégis nagyon hasznos, mert egy egyszerű és számítható modellt találunk benne. Kár, hogy a modellszámítás eredményét már nem közlik a szerzők. Ugyancsak erősen tömörített összefoglalás olvasható négy kanadai közgazda beszámolójában arról a modellszámításról, amelyben meg kívánták becsülni az érdekcsoportok befolyását a protekció mértékére a kanadai mezőgazdaságban. A modell és (regressziós) becslés eredményeinek bemutatása eléggé világos ahhoz, hogy a cikk alkalmas legyen például szemináriumi feldolgozásra.

A kötet utolsó darabja *Rossmiller* cikke, amelyet a recenzió elején publicisztikának neveztünk. Címe: Hat probléma, amely befolyásolja az agrárpolitikát. Erdemes elolvasni, mert nagyjából rekapitulálja azokat a témákat, amelyekről a megelőző több mint háromszáz oldalon olvastunk, és szerzője a bevezető bekezdésben érzékelteti azt is, hogy amikor agrárpolitikáról beszélünk, a mások mindennapi kenyeréről sem kell megfeledkeznünk.

Remélhetően kiderült az eddigiekből, hogy a könyv szerkesztőinek szándéka teljesült, a válogatás nagyon jó. Természetesen fel lehetne sorolni néhány fontos szerző

fontos cikkét, amely kimaradt. Ezeket azonban az olvasó meg fogja találni a legtöbb tanulmány végén közölt irodalomjegyzékben.

Azt azonban nem lehet elhallgatni, hogy a könyvbe fölvetett tanulmányok fordításának színvonala nemcsak egyenetlen, hanem helyenként alig haladja meg a nyersfordításokét, a matematikai szövegrészek pedig sokszor értelmetlenek. Azt kell gondolni, hogy a kiadóban a kéziratot nem vette kezébe hozzáértő szerkesztő, szöveggondozó, talán korrektor sem látta a levonatot. Nem érdemes példákat idézni a megjelent szövegből. Annyit azonban érdemes megjegyezni, hogy nagy kár volna, ha a Századvég is azoknak a kiadóknak a sorába akarna tartozni, amelyeknek a kiadói tevékenysége kis híján kimerül abban, hogy a könyvet támogató köz- és magánalapítványok pénzét átfuttatják a számlájukon.

Lányi Kamilla

A kis-és középvállalatok exporthitel-biztosítása

(Az interjút készítette: Orosz György
a Magyar Exporthitel Biztosító főosztályvezetője)

Globalizálódó világunkban egyre gyakrabban esik szó a kis- és középvállalatok helyzetéről. A téma fontosságát az is mutatja, hogy az exporthitel-biztosítók nemzetközi szervezete a **Berni Unió** – melynek a Magyar Exporthitel Biztosító Rt. is tagja - 1999. év végén Brüsszelben külön konferenciát is szentelt a kis-és közepes méretű exportőrök hitelbiztosítási lehetőségeinek.

A következőkben a Berni Unió főtitkára, **Anne van't Veer*** úr nyilatkozik az exporthitel-biztosítás fontos szerepéről a kis- és középvállalatok tevékenységében.

– Az utóbbi években megfigyelhető, hogy Magyarországon az éves export volumenét zömme a multinacionális nagyvállalatok teljesítik. A külkereskedelmi forgalom bővülésében a kis- és középvállalatok közvetlen szerepe nem növekszik, hanem stagnál – vagy éppen csökken. Az ön véleménye szerint hozzájárulhat-e az exporthitel-biztosítás intézménye a kis- és közepes exportőrök szállításainak növeléséhez?

– Nem meglepő, hogy a multinacionális vállalatok részaránya növekedett a kivitelben. Az utóbbi évtizedben a magyar vállalatoknak új exportpiacokat kellett felkutatniuk, míg a multinacionális cégek már fejlett marketingeszközökkel rendelkeztek és kiépítették piacaikat. Mindezek ellenére a kis- és középvállalatok fontos szerepet tölthetnek be az exportban, és új munkahelyeket teremthetnek.

A kis- és középvállalatok legfőbb gondja a tőkehiány, a nemzetközi piacok ismertetének hiánya és az exportcélú piackutatás viszonylag magas költsége. Mindehhez járul, hogy a külföldi vevőtől bizonytalan a pénz befolyása. Az exporthitel-biztosítók legfőbb feladata, hogy ez utóbbi kockázatra biztosítást nyújtsanak. Az első három probléma megoldásában megkérdőjelezhető a szerepük, ezek orvoslása más állami szervek feladata.

Az exporthitel-biztosítás a kis- és középvállalatok számára meglehetősen drágának bizonyulhat. Ez viszont nem jelenti azt, hogy az exporthitel biztosítónak kedvezményes biztosítást kell nyújtania, vagy ha igen, semmiképpen sem a saját számlájára. Több társaság már kidolgozta a kis- és középvállalatok számára speciális és jövedelmező kötvényét. Ennek fő jellemzői a minimális adminisztráció és az egyszerűsített kárkezelési eljárás.

* Anne van't Veer makrogazdaságtani és elméleti pénzügyi tanulmányait Hollandiában folytatta. A holland pénzügyminisztériumban eltöltött három év után az IMF holland vezérigazgatójának a helyettese lett. 1980-85 között az AMRO-Bank külgazdasági főosztályának a vezetője (országkockázat-elemzés). 1985-ben az NCM-hez került, ahol 1992-től az igazgatótanács tagja volt. 1998 februárjában a londoni székhelyű Hitel-és Beruházásbiztosítók Nemzetközi Szövetségének (Berni Unió) a főtitkára lett.

– Az első kérdésben megfogalmazott megállapítás vélhetően más Berni Unió tagállamok exportjának összetételére is jellemző. Tapasztal-e ön valamiféle érzékenységet a Berni Unió tagjai részéről a kis- és közepes exportőrök irányában, beszélhetünk-e az exporthitel- biztosítók kialakult gyakorlatáról a kérdés megközelítését illetően?

– A kis- és középvállalatok szerepe az utóbbi években jelentősen megnőtt. Az Európai Unió és a Világbank is kiemelt figyelmet fordít ezekre a potenciális exportőrökre. Az elmúlt évben a Berni Unió munkaértekezletet szervezett a kis- és középvállalatok biztosításáról, ahol a résztvevők az exporthitel biztosítók szerepét, a támogatott biztosítás lehetőségének, a speciális kötvény kifejlesztésének, a potenciális kis- és középvállalatok felkutatásának, valamint a kötvény leghatékonyabb piaci bevezetésének kérdését vitatták meg.

– Jellemző-e az állami szerepvállalás valamilyen formája a kis- és középvállalatok exporthitel-biztosításában?

– A gyakorlat rendkívül eltérő. Néhány országban még nem körvonalazódott az erre a célra szolgáló speciális program. Máshol a kormányok működőtőkével, marketingeszközökkel és/vagy – az exporthitel-biztosítók keresztül – kedvezményes biztosítási díjjal támogatják a kis- és középvállalatok exportját. Van, ahol az exporthitel-biztosítók kormányzati segítség nélkül dolgozták ki a megfelelő biztosítási kötvényt a kis- és középvállalatok részére.

– Léteznek-e speciális sarkpontok az exporthitel-biztosítás gyakorlatában, amelyek kifejezetten a kis- és közepes exportőrökhöz köthetők?

– Mindenképpen ide sorolnám azt a tapasztalatot, hogy rendkívül nehéz hatékony biztosítási kötvényt kifejleszteni a kis- és középvállalatok részére. Nem szerencsés, ha a lehetséges kedvezményeket több formában nyújtják. A legjobb egyetlen olyan speciális megoldás kialakítása, amely például segít az exportőröknek az új piacok felkutatásában és fejlesztésében. Ez a módozat összehangolható a speciális exporthitel-biztosítási elvekkel.

Brief Summary of the Articles

Crisis through globalisation – Part II

KAMILLA LÁNYI

In this second part of the study we demonstrate how the various kinds of the financial crises on different levels (corporations, macroeconomic, and regional levels) became the major ways of expansion of the global structures in the nineties. We will also show how the new ownership structures the introducing of which are becoming more and more obligatory, become able to assist the financial sphere to integrate the most obvious economic strength of the past few decades, the multinational corporations into its own guiding, controlling and income-making system. The stories used here originate mainly from Southeast Asia and Japan, but the economic, sociological and legal conclusions are in a way more general.

The tasks of EU-orientation and integration – preparing the Hungarian food industry for joining the EU

PÁL JUHÁSZ – KÁLMÁN MOHÁCSI

Different conditions prevail in the Hungarian business sector as a whole and in the various branches of the Hungarian food industry. This concerns the composition of the owners, the modernity, market chances being at the mercy of the domestic and international competition and also the preparation for joining the EU as well as all the tasks involved. This article provides some information about how much the Hungarian companies in the food sector that are active in one of the most fragile field of the economy have already faced their tasks in connection with the EU-joining and participating in the ever globalizing market. We will also show how far the companies have come in the process of preparation and what else is left to be done.

The Effect of the Korean Economic Crisis on the Republic of Korea's Economic Co-operation with the European Union and Hungary

ORSOLYA KISS

Some decades ago Korea was a developing country, but it has become a country with well-developed industry, a „Tiger“, or as the Koreans would say a „Dragon“. Due to the Asian currency crisis, and the problems inside the Korean economy, Korea should have faced a crisis in 1997. According to experts, this crisis has a large effect on international economics. A negative effect of the crisis was, that the European Union's export to Korea dropped by 40%. Some Hungarian export companies are affected negatively by the crisis. Some new initiatives concerning import and investments in Korea will lead to strengthening of economic co-operation.

Privatisation of department store chains

GÁBOR KARSAI

The many morally or rationally questionable privatisation actions resulted after all a competition in the domestic trade and a structure controlled by the force of efficiency. Because the economic policy started a major liberalisation process relying on the success of earlier reforms as early as 1989-90, and because the goal of the following governments was also to integrate Hungary into the world economy, to adjust to the needs of the EU and multinational corporations, a self-exciting process developed that made changes in the domestic trade of consumer goods to be essentially controlled by the market and capital even in lack of considered decisions.

Jogi melléklet

A földrajzi árujelzők oltalma Japánban és az Amerikai Egyesült Államokban

I. Japán

DR. TATTAY LEVENTE

I. Bevezetés

Japán jelenleg a világ egyik legjelentősebb gazdasági hatalma, amely a 90-es években is – nagyságához mérten – kiemelkedő gazdasági mutatókat mondhat magának. Így a világ össztermelésének 14,4%-a 1997-ben Japánra esett.¹

Japán az iparjogvédelem területén is nagyhatalomnak számít. A lakosság 100 000-es egységére vetítve a világon az egyik legjobb mutatószámot produkálja. 100 000 lakosra 389 szabadalmi bejelentés esett.²

Japánt a hihetetlen nagyságú szabadalmi és használati minta bejelentési szám jellemzi. Elég annyit megemlíteni, hogy 1996-ban 401 251 szabadalmi bejelentést nyújtottak be. 215 100 szabadalom lajstromozására és 95 481 használati minta lajstromozására került sor.³ Az árujelzők oltalmára is jelentős figyelmet fordítanak.⁴

Japánban 1996-ban 188 160 védjegyet jelentettek be és 178 251 védjegyet lajstromoztak.⁵ Bár Japán az agrártermékek vonatkozásában nem önellátó, a mezőgazdaság és élelmiszeripar gyors ütemben fejlődik. Különösen rohamléptekkel fejlődik a gyümölcs-termesztés. Mandarin, narancs és gesztenye termesztésében világelsők. Dohány- és tea-termesztése is fontos szerepet játszik. A földrajzi nevek alkalmazása gyakori.⁶

Mivel a japán földrajzi nevek között sok nemzetközi léptékkel mérve is ismert (Fuji – Suntory – Sapporo) célszerű annak vizsgálata, hogy a megjelölések milyen védelemben részesülhetnek.

2. A földrajzi árujelzők

Japánban a földrajzi árujelzők oltalmára az jellemző, hogy nem illeszkedik be szervesen az iparjogvédelem rendszerébe. Ugyanis az ipari tulajdon tárgyaként kizárólag a

¹ Principaux indicateurs économiques OECD. OECD Parizs, 1998. aug. 19.

² OECD en Chiffres – édition 1998 supplement a l'observateur de l'OECD. No. 212. 1998, 5–6.

³ A Szellemi Tulajdon Világszervezete (WIPO-OMPI) 1996-ra vonatkozó iparjogvédelmi statisztikája.

⁴ Az 1959-ben hozott Védjegy törvény módosítására 1991-ben került sor.

⁵ L. 3. jegyzet.

⁶ Rigóczki Csaba: Társadalomföldrajz. AKG Kiadó, Budapest 1997.

szabadalmakat, a használati mintákat, az ipari mintákat és a védjegyeket ismerik el. Így a földrajzi árujelzők oltalma különböző jogi eszközökkel egységes iparjogvédelmi szabályozás mellőzésével valósul meg. A japán eredetvédelmi rendszer érdekessége, hogy az elsősorban adminisztratív szabályozásra épít. **A japán eredetvédelmi szabályozás fő forrásainak az alábbiakat tekinthetjük:**

Antitröszt törvény
Tisztességtelen piaci magatartás szabályozása
Közigazgatási szabályok
Védjegyjogi előírások

3. Antitröszt törvény^{7 8}

Az Antitröszt törvény végrehajtására 1962-ben speciális törvényt adtak ki, amely a visszaélést megvalósító kezdeményezések, megtévesztő megjelölések alkalmazásának visszaszorítására és más kérdések szabályozására irányult. *Kifejezetten rendhagyónak tekinthetjük ezt a rendelkezést.* Ugyanis európai (és mindenféle követhető) logika szerint az antitröszt törvények hozatalának célja a tiltott versenykorlátozások, elsősorban a kartellek, gazdasági fölényrel való visszaélések elleni fellépés, és nem a tisztességtelen piaci magatartás körébe tartozó megtévesztő megjelölések alkalmazása elleni eljárás.

A fenti törvény 19. §-a minden vállalat számára megtiltja, hogy *tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot folytasson*. A tisztességtelen gyakorlat törvényhozói értelmezését a törvény 19. § alapján a 2. § (9) bekezdés, valamint a 4. § (3) bekezdése részletezik.

Az említett Antitröszt törvény alkalmazásáról szóló törvény 4. § (3) bekezdése kimondja: **Tilos minden olyan megjelölés alkalmazása, amely fogyasztók számára általában megtévesztést okozhat.**

A fogyasztók megtévesztésének általános tilalmát az alábbiak szerint konkretizálják:

- a megtévesztésnek bizonyos konkrét vonatkozásban kell bekövetkeznie,
- a megtévesztés veszélyét a Bizottság állapítja meg,
- a cselekmény alkalmas a fogyasztók káros befolyásolására és a tisztességes gazdasági verseny megakadályozására.

A Tisztességes Verseny Bizottsága (FTC) tiltó jelleggel szabályzatot adott ki avégett, hogy *biztosítsa a tartózkodást a tisztességes verseny szabályainak megsértésétől*.

E szerint a Szabályzat szerint tilos a fogyasztót olyan helyzetbe hozni a Japánban készült áruk vonatkozásában, hogy nehézségei támadjanak annak a felismerésében, hogy a kérdéses áruk valóban Japánban készültek-e, vagy sem.

Az áruk Japánban gyártásának a felismerését különösen az alábbiak nehezítik:

1. *Idegen állam nevének idegen országban lévő helységnévnek, idegen állam zászlájának, emblémájának vagy más hasonló megjelölésnek japán terméken való elhelyezése.*

2. *Vezető multinacionális vállalat vagy külföldi leányvállalata nevének vagy védjegyének feltüntetése japán terméken.*

3. *Szóbeli ismertetés alkalmazása japán terméken, amelyet részben vagy egészben nem japán (latin) betűkkel írtak.*

⁷ A japán Antitröszt törvényt 1947-ben hirdették ki. A földrajzi árujelzők szabályozása vonatkozásában a törvény 19. §-a tartalmazott felhatalmazást.

⁸ Janichi Eguchi professzor előadása alapján. L. 16. jegyzet.

A tilalmak másik csoportja olyan áruk megjelölésére vonatkozik, amelynél a származási ország nem Japán. E szerint **a nem Japánban készült (idegen külföldi) termékek vonatkozásában tilos** minden olyan megjelölés alkalmazása, amely kétséget kelt a fogyasztóban abban a vonatkozásban, hogy a termék valóban ebben az országban készült-e. Az áruk külföldi származási országának felismerését különösen az alábbiak nehezítik:

1. *Olyan megjelölés feltüntetése az árun, amely más ország nevét tartalmazza, mint ahonnan a termék valóban származott. Ez lehet ismert helységnév, amely megtévesztő módon más országra utal, mint a gyártás valódi helye, az adott ország zászlaja vagy címere, vagy más analóg megjelölés.*

2. *Multinacionális nagyvállalat vagy leányvállalata nevét vagy védjegyét tartalmazó megjelölés, amely nem felel meg a termék valódi eredetének.*

3. *Olyan szöveges leírás alkalmazása nem japán eredetű árun, amelyet részben vagy egészben japán betűkkel irtak.*

Az európai felfogástól eltérően a **japánok a termék származási országának azt az országot tekintik, ahol olyan beavatkozást** (feldolgozás, átalakítás, végső gyártási fázis) **vagy eljárást hajtottak végre, amely a kibocsátott termékek jellemzőinek jelentős megváltoztatásához vezetett.** Ennek az oka az lehet, hogy a japánok rengeteg terméket dolgoznak fel, amelynek az alapanyaga más országból származik.

A japán gyakorlatban nem tartják célszerűnek származási helyként az adott állam nevének feltüntetését abban az esetben, ha a tényleges előállítás helye lényegesen ismeretebb, mint maga a származási ország neve.

E mögött a rendelkezés mögött feltehetőleg az áll, hogy egyes termékek származási helyét jobban ismerik, mint a származási országot. Elképzelhető, hogy a japánok többen tudnak pl. „Porto”-ról, mint a portói bor származási helyéről, mint Portugáliáról.

4. A tisztességtelen piaci magatartás tilalma⁹

Japánban a tisztességtelen verseny tilalmáról szóló törvény rendelkezik *a hamis és megtévesztő földrajzi árujelzők alkalmazásáról.*¹⁰

A tisztességtelen verseny tilalmáról szóló törvény 1. cikke 6. pontban meghatározza az árukülsővel, a védjeggyel és a csomagolással való tisztességtelen cselekmények külön változatait.

A Törvény 1. szakasz 3. és 4. pontjai a földrajzi származásra vonatkoznak. A 3. pont értelmében tilos a termékeken vagy a nagyközönség számára közölt hirdetésekben, kereskedelmi dokumentációkban és az üzleti levelezésben, az eladás és más export célú értékesítés során a közönség számára felismerhető módon **a termék származási helye vonatkozásában valótlan megjelölés feltüntetése.**

A Törvény 1. § 4. pontja szerint tilos a termékeken vagy a nagyközönség számára közölt hirdetésekben, kereskedelmi dokumentációkban és az üzleti levelezésben az eladás és más export célú értékesítés során a közönség számára felismerhető módon olyan megtévesztő megjelölés feltüntetése, mely szerint a kérdéses termékeket a valóságos helytől eltérő helyen termelték, állították elő vagy dolgozták fel.

⁹ Janichi Eguchi professzor előadása alapján. L. 16. jegyzet.

¹⁰ Japánban a tisztességtelen verseny megelőzéséről szóló törvényt 1934-ben hozták, miután Japán csatlakozott a hamis és megtévesztő származási jelzések alkalmazásának megakadályozásáról szóló 1891. évi Madridi Megállapodáshoz.

5. A földrajzi származás közigazgatási ellenőrzése¹¹

Japánban a közigazgatási rendelkezések jobban beavatkoznak a magánszférába, mint Európában. A közigazgatási szabályozás körében meg kell említeni az export- és importkereskedelemtől szóló 1952. évi törvényt. Ez a törvény hatáskört biztosít a Nemzetközi Kereskedelem és Ipar Minisztériumának a megtévesztő földrajzi árujelzők alkalmazásának kiszűrésére. Az említett törvény tiltja a tisztességtelen exportkereskedelmet és kifejezetten **tisztességtelennek** (jogellenesnek) **minősíti a valódi földrajzi származástól eltérő megjelölésekkel ellátott termékek exportját**. A földrajzi származás valódisága ellenőrzésében a kereskedelmi kamarák jelentős szerephez jutottak.

6. Védjegyek

Mint minden más országban, a védjegy törvények kiegészítő védelmet biztosítanak a földrajzi árujelzők vonatkozásában. A védjegyek oltalomképeségi vizsgálata során a földrajzi származás kérdése is az oltalomképeségi vizsgálat részét képezi, és ebben a vonatkozásban a Szabadalmi Hivatal dönt.¹² Pl. A védjegy törvény 18. § (1) bekezdése értelmében a védjegy lajstromozásától érvényes. A védjegy törvény 3. cikk értelmében *az olyan megjelölések, amelyek banális módon a származási helyet, a vásárlás helyét, minőségét, alapanyagot, hasznosságot, használatot, mennyiséget, a formát vagy árut jelzik – vagy éppen a termék előállítási módját, idejét, kezelési módját rögzítik –, ki vannak zárva a védjegy oltalomból*. Itt lényegében arról van szó, hogy az ilyen megjelöléseknek nincs megkülönböztető képessége.¹³ A védjegy törvény szerint **védjegyként nem lajstromozhatók a megtévesztő megjelölések**.

Az említett védjegy törvény 4. cikke értelmében azok a jelzések, melyek más gyártó szakmai tevékenységére utalva megtévesztő módon jelölnek meg termékeket, vagy pedig azok minősége vonatkozásában tévedés előidézésére alkalmasak, védjegyként nem lajstromozhatók.

A japán védjegy törvény rendelkezései közül ki kell emelni a 4. cikk (4) bekezdés első két rendelkezését, melynek értelmében a jelzések, amelyek nemzeti zászlókhoz, más államok emblémáihoz és címeihez hasonlóak, vagy azzal azonosak, ki vannak zárva a védjegy oltalomból. Itt feltétlenül figyelembe kell venni azt, hogy adott esetben az amerikai vagy angol zászló vagy valamely állami embléma – mondjuk a kanadai juharlevél – teljes mértékben megtévesztést idézhet elő Ázsiában gyártott termékek tekintetében még akkor is, ha az csupán a védjegy részeként kerül lajstromozásra.

7. Az import vámjogi szabályozása és a földrajzi árujelzők szabályozása¹⁴

A japán vámtörvény tiltja az olyan termékek importját, amelyeknél direkt vagy indirekt módon eredetre utaló hamis vagy megtévesztő jelzéseket alkalmaznak.¹⁵

¹¹ Janichi Eguchi professzor előadása alapján. L. 16. jegyzet.

¹² A japán védjegy törvény 1959-ben került kiadásra, módosították 1991-ben. Propriété Industrielle et d'origine 1993/3.

¹³ Az európai országokban általában annak a megjelölésnek nincs megkülönböztető képessége, melyet valamely vonatkozásban kizárólagosan és állandóan alkalmaznak.

¹⁴ Janichi Eguchi professzor előadása alapján. L. 16. jegyzet.

¹⁵ A vámról szóló 1954-es törvény 71. és 78. szakasza.

8. A földrajzi árujelzőkkel kapcsolatos gyakorlat jellemzése

A földrajzi árujelzők vonatkozásában kialakult gyakorlatot a japán szakemberek nem tartják elég hatékonynak. Itt általában kifogásolják azt, hogy az Antitröszt törvény keretében kevés eljárást kezdeményeztek a földrajzi árujelzők megtévesztő alkalmazása miatt. Az Antitröszt törvény másik fogyatékoságának azt tartják, hogy nem biztosít hatékony szervezeti feltételeket.

Az Antitröszt törvény végrehajtására hivatott 8 szervezet (iroda) nem alkalmas a földrajzi árujelzők gyakorlatának ellenőrzésére a vállalatok tízezrei vonatkozásában.

Ami a tisztességtelen verseny megelőzéséről szóló 1934-ben hozott törvényt illeti, azt adataink szerint egyáltalán nem alkalmazzák, előírásai nem érvényesülnek.

Általános felfogás szerint a japán szakmai közvéleményben tudatosítani kell a földrajzi árujelzők alkalmazásának fontosságát.¹⁶

II. AZ AMERIKAI EGYESÜLT ÁLLAMOK

1. Az oltalom szükségessége

Közismert, hogy az Amerikai Egyesült Államok a világ legdinamikusabban¹⁷ fejlődő, legmagasabb életszínvonalú,¹⁸ igen kedvező foglalkoztatási mutatókkal rendelkező állama. Így a 90-es években, amíg a munkanélküliségi ráta csak 6% volt az USA-ban, az Európai Közösségben meghaladta a 10%-ot.^{19 20}

Az azonban kevésbé köztudomású, hogy a mezőgazdasági termelés vonatkozásában az USA milyen jelentős. A 90-es években a világ gabonatermésének 31,4%-a, a hústermelés 15,3%-a, a vajtermelés 8,7%-a, a bortermelés 7,3%-a, a tejtermelés 12,2%-a esik erre az országra. Tehát az Amerikai Egyesült Államokban is jelentős mennyiségben termelik és exportálják azokat az élelmiszer-ipari termékeket,²¹ különösen borokat és más szeszesitalokat, hűszérményeket, tejtermékeket, amelyek Európában az eredetvédelem tipikus tárgyai.

Ennek megfelelően az Amerikai Egyesült Államokban a földrajzi származás szabályozása épp olyan aktuális kérdés, mint szerte máshol a világon.

Az USA-ban a földrajzi eredet jogi szabályozására más alapelvek alapján került sor, mint Európában. A szabályozás kiinduló pontja, hogy a földrajzi megjelölések speciális jogvédelme csak akkor és olyan mértékben indokolt, amennyiben a származási hely vagy az Amerikai Egyesült Államokban van, vagy pedig a származási helyet a fogyasztó és a közvélemény eredet-megjelölésként ismeri el.

Mivel az amerikai átlagfogyasztó az Európában és a világ más országaiban védett földrajzi árujelzőket általában nem ismeri és az USA nem csatlakozott a Lisszaboni Megállapodáshoz, a jogvédelem egészen másként alakult ki, mint Európában. Az ameri-

¹⁶ Janichi Eguchi: La protection des indications géographiques au Japon. Symposium sur la protection internationale des indications géographiques. Wiesbaden (Allemagne) 17–18. octobre 1991. A szimpozium anyagát kiadta az OMPI Genfben 1992-ben.

¹⁷ Az ipari termelés 1990 és 1995 között 15%-kal nőtt, míg az EK országaiban csak 3%-os növekedés volt ez időben regisztrálható.

¹⁸ Az egy főre eső bruttó termék vásárlói értékben 1992-ben 22 422, Japánban 19 078, az Európai Közösségben 15 942 egység volt. L. 3. jegyzet.

¹⁹ Die Europäische Union in Zahlen Amt für amtliche veröffentlichungen Luxemburg 1997. 20. o.

²⁰ A munkanélküliség 1992-ben a férfiak körében 6,2, a nők körében 6%-os volt. Az EK-ban ez a mutató 9,5, illetve 12,5% volt.

²¹ L. 19. jegyzet. 27. o.

kai rendszer elszigeteltsége számos, Európában ismert eredetmegjelölés el nem ismeréséhez, fajtanevévé válásához vezetett.

A földrajzi árujelzők oltalmának másik különlegessége a **használat elismerése, privilegizálása**. Elég itt arra hivatkozni, hogy az Amerikai Egyesült Államokban a használat elismerése következtében fajtamegjelöléssé váltak többek között a „Vichy” francia ásványvíz²² és „Roquefort”²³ francia sajtkülönlegesség, valamint félig általános megjelöléssé²⁴ váltak többek között a Chianti (olasz), Rhine Whine (német), Port (portugál), Chablis (francia)²⁵ és Tokaj²⁶ bor megjelölések.

A földrajzi származás védelme az Amerikai Egyesült Államokban

- a sörök, borok és szeszesitalok forgalomba hozatalának engedélyezése során,
- a védjegy törvény alkalmazása keretében,
- a tisztességtelen piaci magatartás megelőzése, visszaszorítása keretében történik.

Előrelépésnek kell tekinteni az eredetvédelem tekintetében, hogy 1994-ben kétoldalú megállapodást kötöttek az Európai Közösséggel, amelynek értelmében kötelezettséget vállaltak az amerikaiak a

Cognac

Calvados

Armagnac

Brandy de Jerez (spanyol megjelölés)

Ír whisky

Skót whisky

európai földrajzi megjelölések elismerésére és védettségének biztosítására.

Ezzel szemben az EK kötelezettséget vállalt a Bourbon (whisky) és a Tennessee whisky földrajzi megjelölések védelmére.²⁷

2. A földrajzi származás megfeleléségének ellenőrzése a mezőgazdasági és más termékek forgalomba hozatala és címkézése során

Az Amerikai Egyesült Államokban a földrajzi származás megfeleléségének ellenőrzésével kapcsolatos funkciókat azok, a kormánynak alárendelt szervek látják el, amelyeknek a feladata az *árúk címkéjének és csomagolásának ellenőrzése*. Ezek a szervek adják ki a szóban forgó termékek forgalomba hozatalához az előzetes engedélyt.

A különböző kormányzati szervek közül kiemelkedő szerepe van a szeszesitalok, dohányárúk és lőfegyverek előzetes ellenőrzését ellátó bizottságnak a B.A.T-nak (továbbiakban **Bizottság**).

²² A Vichy víz az USA-ban az ásványvíz színimájává vált.

²³ A Roquefort francia sajtféleségre vonatkozó eredetmegjelölés mind Franciaországban a nemzeti jogi szabályozás szerint, mind az eredetmegjelölések nemzetközi oltalmáról és lajstromozásáról szóló 1958-ban kötött Lisszaboni Egyezmény alapján oltalom alá esik.

²⁴ A félig általános megjelöléssé válás úgy értelmezhető, hogy az eredeti származási helyre való utalás másodlagos, informatív funkcióvá válik, kiegészítő jellegű lesz.

²⁵ A francia, olasz és portugál megjelölések félig általános megjelöléssé válása azért szembetűnő, mert mindhárom állam tagja a WIPO keretében kötött Lisszaboni Megállapodásnak.

²⁶ A Tokaj boreredet megjelölés, mint hazánk legismertebb, legrégebbi borneve, a Lisszaboni Megállapodás keretében oltalom alatt áll.

²⁷ Grur Int. 1994/4. Aktuelle Informationen

E bizottság szerepét azért tekintjük kiemelkedőnek, mert szerte a világon a szeszesitalok eredetvédelme a legfontosabb az eredetvédelem rendszerén belül.²⁸ A Bizottság a szeszesitalok kategóriájában – *borok, sörök, égetett szeszek forgalomba hozatalát ellenőrzi*.

A címkézés ellenőrzése azért hatékony eszköz a földrajzi eredet védelmében, mert a Bizottság előzetes engedélye nélkül nem kerülhet a szeszesitalok forgalomba hozatalára sor.

Itt részben sor kerül a legdurvább – a fogyasztói érdeksérelem útján elkövetett – hamis és megtévesztő jelzések kiszűrésére, másrészt a termékek származásának ellenőrzésére. Mint általában mindenhol a világon, az Amerikai Egyesült Államokban a borvidékek és a boreredetmegjelölések között szoros kapcsolat van. Azonnal kiszűrhető, ha a bornév vagy a borfajta nem honos az adott borvidéken, vagy az a jelenség is, hogy a forgalmazni akaró személynek nincs lehetősége sem termelésre, sem forgalomba hozatalra.

A Bizottság a címkézés és a forgalomba hozatal engedélyezése előtt indokolt esetben meghallgatja a terméket forgalomba hozni kívánó személyt és a megjelölés használatának az alátámasztó bizonyítékokat bekéri.

A Bizottság hatásköre kiterjed a külföldi borok címkézésének ellenőrzésére. A Bizottság az Amerikai Egyesült Államokon kívül a világ 128 borvidékéről, azok bortermelő helyeiről és borairól vezet nyilvántartást.

A Bizottság által végzett ellenőrzés részben szakmai ellenőrzést, részben a címkézésen található származás ellenőrzését, továbbá annak ellenőrzését jelenti, hogy a kérdéses megjelölés nem vált-e fajtamegjelöléssé az Amerikai Egyesült Államokban.²⁹

3. A földrajzi származás védelmét tanúsító védjegyek útján az Amerikai Egyesült Államokban

Az Amerikai Egyesült Államokban az első védjegy törvényt 1905-ben alkották meg. A jelenleg is hatályos amerikai védjegy törvényt, az ún. „Lanham” törvényt 1946-ban hozták, azt többször (legutóbb 1988-ban és 1995-ben) módosították.

A Lanham törvényben szabályozott **tanúsító védjegyek**³⁰ **intézménye** – az amerikai szakemberek szerint – alkalmas arra, hogy megfelelő védelmet biztosítson a földrajzi megjelölések oltalmára.³¹ A tanúsító védjegyek – amelynek többek között a földrajzi származás tanúsítására szolgálnak – különböznek az árukra és szolgáltatásokra vonatkozó védjegyektől.

A Lanham törvény tanúsító védjegyekre vonatkozó szabályozását az alábbiakban lehet összefoglalni.

2. Fogalom

– Tanúsító védjegyként oltalomban részesülhet szó, név, szimbólum és azok kombinációja,

– amelyet olyan személy használ, aki más, mint a védett termék gyártója vagy forgalmazója, vagy amelyet a jogosult

²⁸ A földrajzi árujelzőkkel védett termékek közül mint számszerűség, mint gazdasági súly szerint kiemelt szerepet játszik a borok és szeszesitalok eredetvédelme

²⁹ A kérdéses Bizottság hatáskörét és működését ismerteti Coerper M. G. a 32. sz. jegyzetben feltüntetett cikkében.

³⁰ Az angol terminológia „Mark of Certification”, a francia szóhasználat „Marque de certification” terminológiát alkalmazza.

³¹ Lanham törvény 2.C., 4., 14. és 45. cikkei.

– jóhiszeműen, rajta kívül álló személy közreműködésével használni kíván a kereskedelemben³²

– és lajstromozási kérelmet nyújt be az adott megjelölés használatára.

A tanúsító védjegyek alkalmazása során sosem a gyártó, termelő, feldolgozó tanúsítja saját termékének tulajdonságait, hanem mindig rajta kívül álló harmadik személy, aki a védjegy jogosultja lesz.

B. A tanúsító védjegy rendeltetése az alábbi lehet:

– tanúsítja a termék regionális vagy valamely földrajzi helyről származását,
– tanúsítja a gyártó vagy szolgáltató vonatkozásában az anyag, a gyártási mód, minőség, az áru vagy szolgáltatás más jellemzőinek meglétét, megfelelőségét, vagy pedig
– tanúsítja, hogy a megjelölt áruk és szolgáltatások egy adott szindikátus vagy más szervezet tagjaitól származnak.

Fontosnak számít, hogy mind áruvédjegy, mind pedig szolgáltatási védjegy esetén a védjegy lajstromozásához nemcsak a tényleges használat, hanem a *használat szándékának a bejelentése is már kellő jogalapot biztosít*.

Az amerikai rendszer lehetővé teszi mind a nemzeti, mind pedig külföldi bejelentés tételét mindenki számára, aki a Lanham törvényben foglaltaknak eleget tesz. A rendszert nem tekintik diszkriminatívnak.

Az amerikai védjegyrendszer különlegessége az, hogy abban *a jogalapot a megjelöléshez a használat biztosítja*. Az amerikai rendszer elismeri a nem lajstromozott³³ tanúsító védjegyeket is.

Védjegyvizsgálat

Az amerikai védjegyvizsgálati előírások³⁴ megkövetelik, hogy a földrajzi árujelzőkre vonatkozó tanúsító védjegy bejelentésével pontos meghatározást nyerjen a kérdéses földrajzi övezet, amelyre a tanúsító védjegy utal, és annak valószínűsítése, hogy a bejelentő *megfelelő módon biztosítani tudja termékének az adott földrajzi övezetből való származását és a használat feltételeit*.

Feltétlenül hozzátartozik, hogy a védjegyvizsgálati előírások más termelők számára is lehetővé teszik a tanúsító védjegy használatát. Tehát nemcsak a bejelentőt, hanem az adott földrajzi terület összes termelőjét megilleti az árujelző használati joga, aki a kérdéses terméket termeli, feltéve, ha a termékértékesítés származási és minőségi feltételeinek eleget tud tenni.

A másik fontos cél, hogy az adott földrajzi helyre jogtalanul utaló hamis, megtévesztő, valótlan tartalmú megjelölések használatát visszaszorítsák, szintén megvalósul a védjegyvizsgálat során.

D. A földrajzi megjelölések védjegykénti lajstromozása

A Lanham törvény lehetővé teszi a földrajzi árujelzők védjegyként való bejelentését és használatát, amennyiben a használat nem sérti a törvényes követelményeket.³⁵

³² Coerper M.G.: La protection des indications géographiques aux Etats – Unis d'Amérique. Simposium sur la protection internationale des indications géographiques. Wiesbaden. Allamagne 17-18 octobre 1991. A szimpozium anyagát kiadta a WIPO (OMPI) 1992-ben Genfben.

³³ Coerper M.G. L. 16. jegyzet.

³⁴ Trademark Manuel of Examining Procedure. TMEP

³⁵ A Lanham törvény 2.a. és f. pontjai és 23. pontja.

A földrajzi árujelzők nem lehetnek leíró jellegűek vagy megtévesztők.

Minden olyan személy, aki egy földrajzi megjelölést a saját nevében védjegyként tud használni, arra kell hogy ügyeljen, hogy az adott megjelölés ne bizonyuljon a fogyasztó számára **szokásos** (teljesen nyilvánvaló vagy evidens) **megjelölésnek**, amelyet az áru jellemzőjeként általában használnak.

Fontos továbbá, hogy a kérdéses megjelölés ne csupán az áru jellemzői és a földrajzi származás közti evidens összefüggés megjelölésére szolgáljon, azaz ne legyen kifejezetten **leíró jellegű**, valamint ne legyen **hamis és megtévesztő**.

E. A megtévesztés eltűrése szerzett megkülönböztető képesség révén

A Lanham törvény *nem zárta ki teljesen* – bizonyos feltételek mellett – *a hamis és megtévesztő származási jelzéseket a jogi oltalomból*. A tartós használat ellensúlyozni hivatott a földrajzi származás megtévesztő jellegét. Erre akkor biztosít lehetőséget, ha bárki egy adott megjelölést – mondjuk eredetmegjelölést – meghatározott áruk és szolgáltatások vonatkozásában a törvényben előírt feltételek mellett öt évig folyamatosan használt az Egyesült Államokban.

Erről a rendelkezésről nem sok jót lehet mondani. Ha például valaki az Egyesült Államokban mondjuk a „Kecskeméti Barack” megjelölést amerikai pálinkákra folyamatosan használta, akkor arra védjegyjogot szerezhethet minden – európai eredetvédelmi hagyomány – realitás és logika ellenére.

Az ötévi használat azonban nem jelent minden esetben és automatikus és végleges bizonyítékot a megkülönböztető képesség megszerzése vonatkozásában. A már ismert jelzés használata gyártó nevében ún. „*másodlagos használati jogot*” biztosít és a kiegészítő lajstromba védjegyként oltalomban részesíthető.

Elsődleges használat bizonyítása esetén a földrajzi megjelölés azonnal bekerül a védjegyek kiegészítő lajstromába. Ha valaki nem bizonyítja az elsődleges használatot, egyéves várakozási időt kell betartania. Az elsődleges használat fogalma lényegében azt jelenti, hogy a kollektív védjegy által, azaz szabályzata által megjelölteken kívül más nem használja és nem is használta korábban a megjelölést.

F. A tanúsító védjegy megtámadhatósága

A Lanham törvény 1988. évi módosítása azt az újdonságot hozta, hogy a *tanúsító védjegyet bármely időpontban meg lehet támadni*,³⁶ ha a védjegyjogosult

– nem ellenőrzi, vagy nincs abban a helyzetben, hogy jogszerűen ellenőrizhesse védjegyének használatát³⁷

– nem gyárt vagy nem hoz forgalomba olyan termékeket és nem nyújt olyan szolgáltatásokat, amelyeket a tanúsító védjegy megjelöl.

– Megengedi a más kívülálló harmadik személynek a tanúsító védjegy használatát, mégpedig a *védjegyengedélyezés feltételeitől eltérő* – nem tanúsítási – funkciók ellátására,

– abbahagyja a jogosult a tanúsító tevékenység folytatását oly személy(ek) által forgalomba hozott termékek esetében, akik *továbbra is betartják a tanúsítás tárgyát képező termék minőségére és más jellemzőire vonatkozó előírásokat*, vagyis azokat az előírásokat, amelyek megtartását a tanúsító védjegy eredetileg garantálta.

³⁶ A Lanham Törvény 14. d. cikke alapján

³⁷ Nem szabad elfelejteni, hogy a tanúsító védjegy jogosultja sosem esik egybe a használóval.

A bírósági gyakorlat elismeri tanúsító védjegyként a nem lajstromozott megjelöléseket. Ez a lehetőség az európai gondolkodásmódtól teljesen idegen.

Erre jó precedenst adott az 1991. évi Sunshine Tree-ügy.³⁸ A Florida Szövetségi Állam tanúsító védjegyként jogot formált az általa huzamos ideig használt „Sunshine Tree” (=a napfény fája) megjelölésre, a floridai déligyümölcsből készített termékek vonatkozásában a „common law” rendelkezéseire hivatkozással.

Anélkül, hogy védjegybejelentést tettek volna, beperelték a Real Juices Inc. céget, amely narancs juice-t gyártott szintén „Sunshine Tree” megjelöléssel.

A bíróság az ügyben úgy találta – *a formai lajstromozás hiánya ellenére* –, hogy a Florida állam által használt védjegyoltalomban részesül. A bíróság azon az alapon döntött, hogy az áruvédjegyek és szolgáltatási védjegyek analógiájára *a használat ténye a tanúsító védjegyek oltalmához is biztosítja a kellő jogalapot*. A bíróság a nem lajstromozott tanúsító védjegyek oltalmához a jogalként a Lanham törvény 43. cikk a) pontjába foglalt rendelkezésre hivatkozott.

Az ügy lényegéhez természetesen hozzátartozik, hogy végül a Real Juices Inc. társaságot eltiltották a „Sunshine Tree” megjelölés használatától.

A nem lajstromozott tanúsító védjegy „Sunshine Tree” precedensét használta fel a bíróság 1980-ban lefolytatott Black Hills Jewelry Manufacturing CO/Labelle ügyben, és elutasította a nem lajstromozott tanúsító védjegy oltalmára hivatkozással a később lajstromozott áruvédjegy bejelentését.³⁹

A Lanham törvény 1988-ban bekövetkezett módosítására és a törvény 1., 4. és 45. cikkeire hivatkozással, és figyelemmel egy 1978-ban hozott precedensre,⁴⁰ létrehozták a ***nem lajstromozott közismert tanúsító védjegy*** kategóriát. Ez a védjegyfajta igen „erős”. *Összetéveszthetőségig hasonlóságra hivatkozással áruvédjegyek, szolgáltatási védjegyek, sőt kollektív védjegyek használatának betiltására is sor kerül közismert tanúsító védjeggyel való ütközésre hivatkozással.*

H. A földrajzi megjelölések megtévesztő használata elleni fellépés

Az amerikai bíróságok földrajzi megjelölések megtévesztő használatát (nem az adott földrajzi helyről származó) termékek vonatkozásában hamis (valótlan) információnak tekintik a common law alapján. Az ilyen megjelölések ellen bírósági eljárást lehet indítani. *A védjegy-engedélyezési eljárásban a megtévesztő megjelöléseket el lehet utasítani.* Amennyiben mégis ilyen megjelölések engedélyezésére kerül sor, törlési eljárás indításának is helye van.

A Lanham törvény minden olyan személynek jogot biztosít a bírósághoz való fordulásra (keresetindításra), aki úgy ítéli meg,⁴¹ hogy hamis származási jelző alkalmazásával – jogait megsértették, vagy
– meg fogják sérteni a jövőben
– árukra és szolgáltatásokra vonatkozó jelzések használatával, vagy
– hirdetésekben, illetve eladásösztönzés során.

³⁸ State of Florida/Real Juices ellen 1971-ben indított ügy.

³⁹ Zimmermann/Graeff ügy. 1978

⁴⁰ Coerper. Milo G.: La protection des indications géographiques aux Etats-Unis d'Amérique considérée notamment sous l'angle. Propriété industrielle 1990/8-9.

⁴¹ Lanham Törvény 43. cikk a) pont

Ebből a jogalapból kiindulva a „The Scotch Whisky Assotiation” eredményesen perelte a „Barton Distilling Company” céget, a „blended scotch whisky”⁴² szöösszetétel megtevészto használata miatt, mivel az eljáró bíróság megállapította, hogy a skót whisky utánzatáról van szó, amelyet az USA-ban gyártottak és hoztak forgalomba. Megállapította a bíróság továbbá, hogy az amerikai cég jogtalanul használta a „House of Stuart” védjegyet⁴³ és felhívta e vonatkozásban törlési eljárás indítására az érdekelteket.

Közismert védjegyek a tanúsító védjegyek körében

A földrajzi származást tanúsító védjegyek vonatkozásában is jelentős előrelépést jelentett a közismert védjegyek elismerési feltételeinek a pontos meghatározása az 1995-ben hozott módosító törvényben.⁴⁴

A közismert tanúsító védjegy jogosultjának fellépési lehetőséget biztosít olyan, a közismert védjeggyel azonos vagy hasonló megjelölésekkel szemben, amelyeknek a használatát később, azaz a földrajzi származást tanúsító védjegy közismertté válása után kezdték meg. A használatnak gyöngítenie kell a közismert származást tanúsító védjegy megkülönböztető képességét.

A törvény meghatározza, hogy mely tényezőket kell figyelembe venni a közismertség megállapításánál. *Elsősorban a védjegy megkülönböztető képessége, használatának tartalma, ideje és az árujegyzék, a védjegyet tartalmazó hirdetések tartalma és a használat földrajzi övezete jön számításba.*⁴⁵

A törvény 5. §-ában meghatározza, hogy nem számít tiltott védjegyhasználatnak: a konkurens termékek védjegyének használata hirdetésben vagy összehasonlító reklámban, nem kereskedelmi célú védjegyhasználat minden formája aktuális események bemutatása során.⁴⁶

4. Fellépés a hamis és megtevészto földrajzi megjelölések alkalmazása ellen a tisztességtelen versenyre vonatkozó szabályozás alapján

A hamis és megtevészto földrajzi árujelzők használatát bírósági úton el lehet tiltani megfelelő eljárás indításával a kereskedelmi törvény alapján.

Ezt a „Federal Trade Commision Act 5. cikke biztosítja. A hamis és megtevészto származási jelzés megtiltása önmagában azonban csak **indirekt** lehetőséget jelent a földrajzi árujelzők oltalmára.

A Törvény biztosítja az illetékes állami szerv(ek) fellépését a megtevészto megjelölések ellen, amikor az azokkal történő visszaélés súlyossága közérdekű hivatalos eljárás megindítását indokolja.

Az adott törvény által biztosított lehetőség alapján több alkalommal sor került eljárásra.

⁴² Palackozott skót whisky.

⁴³ Symposium sur la protection internationale des indications géographiques. Wiesbaden Allemagne 17–18 octobre 1991. A konferencia szövegét kiadta az OMPI Geneve, 1992. Coerper M. G.: La protection des indications géographiques aux Etats-Unis d' Ameriques considerée notamment sous l' angle des marques de certifications.

⁴⁴ Federal Trademark Dilution Act of 1995.

⁴⁵ Federal Trademark Dilution Akt of 1995. 3. §.

⁴⁶ Loi fédérale de 1995 sur l' affaiblissement des marques (10-104-98 du 16 janvier 1996. Propriété industrielle et droit d' aeteur 1998/7-8.

A Federal Trade Commission Act rendelkezése alapján indított legismertebb ügy a „Havanna” megjelölés ügye volt, amelyben olyan döntés született, amely a megjelölt valódi származási helyről származó termékek gyártóinak kedvezett.

Az eljárás azért indult meg, mert egy pennsylvaniai dohánygyáros, aki kizárólag pennsylvaniai alapanyagot használt fel terméke vonatkozásában Kuba fővárosára, Havannára utaló megjelölést alkalmazott. Hivatalból indított eljárás alapján a dohánygyárat eltiltották a törvény alapján a „Fumeurs de Havanna”= „havannai dohányzók” szóösszetétel alkalmazásától. A dohánygyáros a bírósághoz fordult.

A bíróság megtevesztőnek minősítette a Fumeurs de Havanna megjelölés használatát arra hivatkozással, hogy a termék címkéjén és leírásában nem szerepelhetnek eltérő adatok.⁴⁷

Az említett törvény alapján legtöbbször olyan eljárásra kerül sor, amelynek a során a megtevesztő megjelölés használatát arra kötelezik, hogy a termék valóltan származási jelzését korrigálja. Ez nem esik egybe általában a valódi termékek tényleges termelői érdekeivel az adott földrajzi övezetben.

Ilyenkor általában a címkén olyan kiegészítést kell alkalmazni a kérdéses termék valódi származását is feltüntetve a kifogásolt megtevesztő megjelölés mellett.

Pl. Burgundy – California
Chablis – California
Tokay – California⁴⁸

Az ilyen megjelölés megengedése Európában megtevesztőnek minősül.

5. Az amerikai rendszer értékelése

Az amerikai rendszer a földrajzi megjelölések oltalma vonatkozásában problematikus. Nagy hibája, hogy bármely európai, ázsiai, afrikai vagy latin-amerikai származási jelzés amerikai védjegyként lajstromozható, ha azt bármely termelő, gyártó vagy kereskedő néhány évig zavartalanul használja. Ez azért különösen veszélyes, mert egy adott földrajzi övezetben – amely kívül esik az Amerikai Egyesült Államokon – csak évek múlva észlelik a jogtalan gyakorlatot és a már lajstromozott, továbbá zavartalanul használt védjegy meglétét. Ennek ellenére az amerikaiak elégedettek a rendszerrel, mert úgy vélik, hogy ez meg tudja akadályozni a jogtalan és megtevesztő megjelölések alkalmazását, a szokásos megjelöléssé válást és biztosítja, hogy – megfelelő feltételek fennállása esetén – a földrajzi megjelölések védjegyvoltalomban részesüljenek.⁴⁹

⁴⁷ A pennsylvaniai (USA) dohány vonatkozásában a Havannára (Kuba fővárosa) utaló megjelölés nyilvánvalóan megtevesztő.

⁴⁸ Mind a burgundy, mind a Chablis, mind a Tokay megjelölést mint amerikait alkalmazzák az USA-ban, mégpedig mind félig szokásos megjelöléssé váló jelzést.

⁴⁹ Coerper Milo G.: La protection des indications géographiques aux Etats Unis Amérique Symposium sur la protection international des indications géographiques. Wiesbaden Allemagne 17 Ab octobre 1991. Kiadta OMPI Geneve 1992.