

Kevin P. Gallagher

A FEJLŐDŐ ORSZÁGOK DOHAI FORDULÓVAL SZEMBENI ELLENÁLLÁSÁNAK OKAI¹

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



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

HÁTTÉR: MIRE SZOLGÁL A GAZDASÁGPOLITIKAI MOZGÁSTÉR?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Forrás: Világbank (2005)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

FEJLESZTÉSI SZUVERENITÁS ÉS AZ URUGUAYI FORDULÓ: KRITIKAI ÉRTÉKELÉS

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

A GAZDASÁGPOLITIKAI MOZGÁSTÉR ELVESZTÉSE AZ URUGUAYI FORDULÓN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Forrás: Világbank (2002)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

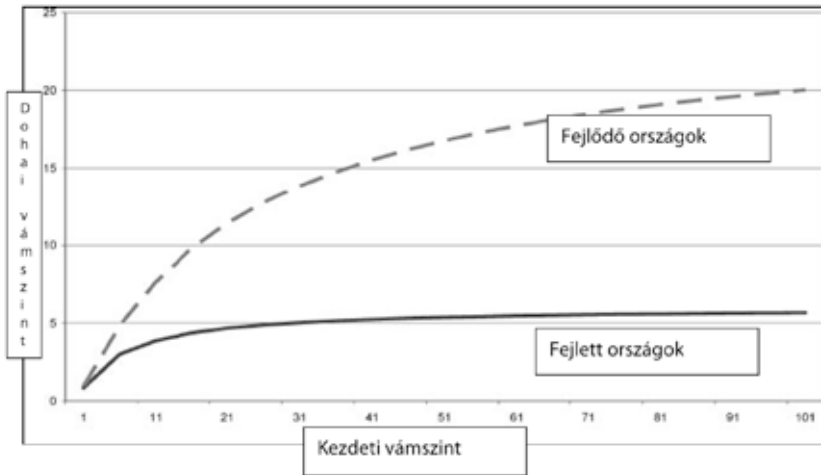
Miközben a fent megtárgyalt gazdaságpolitikai mozgásteret érintő veszteségek jelentősek, nem szabad kizárólag azokat vizsgálni. A fejlődő országok ugyanis az ilyen gazdaságpolitikai lehetőségekről valami másért cserében mondtak le. Az Uruguayi Forduló tárgyalásainak végeredményét sokan úgy emlegetik,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

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

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

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

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



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

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

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

ELEMZÉS: FEJLESZTÉSI SZUVERENITÁS ÉS A DOHAI FORDULÓ

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

GAZDASÁGPOLITIKAI MOZGÁSTÉR A DOHAI FORDULÓ CÉLKITŰZÉSEINEK TÜKRÉBEN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A DOHAI FORDULÓ POLITIKAI GAZDASÁGTANA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

KONKLÚZIÓ

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

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

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

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

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

MEGJEGYZÉS

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

Fordította: Takács Vera

HIVATKOZOTT IRODALOM

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

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

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



Vigvári Gábor

BEÁGYAZOTT AUTONÓMIA ÉS A WTO



FEJLESZTÉSPOLITIKAI LEHETŐSÉGEK
A KERESKEDELEMI VILÁGSZERVEZET
SZABÁLYRENDSZERÉBEN

A Kereskedelmi Világszervezet (WTO) megalakulása óta támadások célkeresztjében áll. Különösen sokan támadják a szervezetet a fejlődő országokkal szembeni bánásmódja miatt. A szakirodalom elsősorban a gazdaságpolitika manőverező képességének csökkenését látja a WTO egyik legfontosabb negatív hatásának, azonban az erről szóló vélemények erősen megoszlanak. Tanulmányunkban nem elsősorban ezt, hanem a WTO nem piaci intézményekre gyakorolt hatását elemezzük. A dolgozat abból az alapállításból építkezik, mely szerint az önálló állami iparpolitika szükséges, ám nem elégséges feltétele a sikeres fejlődésnek. Ehhez szükséges olyan nem piaci intézmények jelenléte, melyek, beágyazódva a piacokba, sikerrel közvetítik annak jelzéseit az állami döntéshozók felé, ugyanakkor kellően önállóak ahhoz, hogy a piac ne szerezzen túl nagy, káros befolyást felettük. A WTO-ban elfogadott megállapodások ugyanakkor csökkentik, sőt néha ellehetetlenítik ezeknek az intézményeknek a megfelelő működését azáltal, hogy egyfelől uniformizálják őket, másfelől a transznacionális gazdasági szereplőket erősítve csökkentik ennek a beágyazott autonómiának a nagyságát.

BEVEZETÉS

A Kereskedelmi Világszervezet (WTO) talán a világ legellentmondásosabban megítélt nemzetközi szervezete. A szervezet 1999-es, Seattle-i Miniszteri Konferenciája óta tüntetőkre, tízezreire vonulnak fel és tiltakoznak a szervezet által képviselt politika ellen. Könyvek, röplapok sokaságát készítették és készítik a globalizációkritikus NGO-k tagjai, melyek közül talán a leghíresebb a Susan George által jegyzett (George 2003). Ugyanakkor a közgazdászok többsége a WTO-t, illetve a WTO által képviselt szabadkereskedelmi elveket igyekszik pozitív színben feltüntetni.

A WTO-val kapcsolatban felmerült legtöbb kritika a fejlődő országok szemszögéből éri a szervezetet. Tanulmányunkban is a fejlődő országok és a WTO kapcsolatát igyekszünk elemezni, azzal a kérdésfelvetéssel: vajon a WTO szabályrendszere segíti-e vagy hátráltatja a fejlődő országok felzárkózását.

Alapvetően tehát nem azzal a kérdéssel foglalkozunk, hogy vajon a WTO által végső célként kitűzött szabad kereskedelem hátráltatja, vagy ellenkezőleg, erősíti a gazdasági fejlődést (ilyen témájú írások áttekintését l. például Rodrik 2001). Sokkal inkább arra helyezük a hangsúlyt, vajon a WTO által létrehozott szabályrendszer segíti-e azt?

A dolgozat alapvetően az intézményi közgazdaságtan és a nemzetközi politikai gazdaságtan módszereinek keverékével dolgozik. Egyrészt a fejlesztéspolitikai sikeresség kulcsának a nem piaci intézményi berendezkedést tartjuk (intézményi közgazdaságtan); másrészt pedig a WTO-t, az abban megfogalmazott szabályrendszert a nemzetközi politikai gazdaságtan rezsimfogalmával azonosítjuk, és eszerint elemezzük. Mindezek alapján írásunk felépítése a következő.

Kiindulási pontunk az a fejlődés-gazdaságtan diszciplínájában széleskörűen elfogadott állítás, mely szerint a felzárkózni vágyó országoknak valamilyen „egyéni”, az ország térbeli és időbeli elhelyezkedésének megfelelő iparpolitikát kell követniük, mely szükségyszerűen valamilyen kereskedelempolitikai megoldást is követel. Ezután érvelésünket azzal folytatjuk, hogy ez önmagában mit sem ér megfelelő intézményi alapok nélkül. A WTO fejlesztéspolitikára gyakorolt hatásánál tehát nem az első problémára, tudniillik az iparpolitika alkalmazásának lehetővé tételére koncentrálunk, hanem sokkal inkább az intézményekre való hatásra.

A dolgozat záró részében arra a következtetésre jutunk, hogy a WTO intézményekre gyakorolt hatása alapvetően két dologgal függ össze. Egyrészt a globalizáció logikájából fakadóan a WTO mint rezsim olyan alapelvekre, normákra épül, melyek a liberális kereskedelemi rendszeren keresztül az intézményrendszerek konvergenciáját kényszerítik ki. Ez a tendencia azonban a fejlett országok azon természetes törekvéseivel is összhangban van, mely szerint azok igyekeznek lehetséges későbbi kihívóikat leszakítani, megakadályozni felzárkózásukat.

IPARPOLITIKA ÉS FEJLESZTŐ ÁLLAM

A második világháborút követően kialakult közgazdasági aldiszciplína, a fejlődés-gazdaságtan tudományterületén tevékenykedők között mindig is jelentős vita zajlott arról, milyen mértékű állami szerepvállalás szükséges annak érdekében, hogy az elmaradott országok felzárkózása sikeres legyen. Noha a vita teljes bemutatása nyilvánvalóan meghaladja ennek az írásnak a kereteit (részletes történeti áttekintést találhat az olvasó Szentés [1999] kiemelkedő monográfiájában), annyit elmondhatunk: a vita az ortodox közgazdaságtan minimális beavatkozást hirdető közgazdászai, illetve a heterodox fejlődésgazdászok között folyt és folyik ma is.

A kérdést elméleti síkon eldönteni rendkívül nehéz, és a válasz kétségkívül függ attól is, milyen előfeltételekből indulunk ki, például a piac működését tekintve, illetve milyen az államról alkotott felfogásunk. Történeti tények azt mutatják, hogy az állami szerepvállalás, illetve a gazdaságba történő, a hagyományos hármastól (allokáció, redisztribúció, stabilizáció) eltérő, annál mélyebb beavatkozások általában szükségesek, és gyakran sikeresek is.

Noha a főáramú közgazdaságtan is elfogadja (l. például Krugman és Obstfeld 2003), hogy bizonyos, a fejlődő országokban fennálló, illetve a fejlődő és a fejlett országok közötti piaci kudarcok esetében indokolt lehet az állami beavatkozás, ezt csak második legjobb (second best) lehetőségnek tekintik, a legjobb (first best) lehetőség szerintük a

piac szabályozása a közvetlen állami szerepvállalás helyett. Ezek a piaci kudarcok a következők:¹

- információs externáliák: a magánszektor nincs tisztában azzal, melyek a profitábilis gazdasági ágazatok, ahol a beruházások megtérülnek;
- koordinációs externáliák: az egyes iparágak kifejlődéséhez szükséges előre- és hátrafelé irányuló kapcsolódások nem alakulnak ki;
- tökéletlen verseny: új belépők kiszorulása a piacokról, például a vállalatméretek miatt;
- környezeti externáliák: a környezeti költségek rejtve maradása.

Ezeknek a piaci kudarcoknak a jelenléte megkérdőjelezi a főáramú közgazdaságtan által a szabad kereskedelemnek, illetve a liberalizált világpiachoz való csatlakozásnak az elméleti alapjait. Amennyiben ezek a piaci kudarcok jelen vannak, nem lesz érvényes a komparatív előnyök tétele, mely szerint a szabadkereskedelem hatékonysági javulást, és ezzel többletjövedelmet jelent a benne részt vevő országok számára.

Egy ehhez hasonló érv szerint a komparatív előnyök statikus volta az (Stiglitz és Charlton 2005), amely miatt azt, és ezzel a szabad kereskedelem dogmáját nem fogadják a fejlődő országok. Stiglitz és Charlton (2005) írásukban a komparatív előnyök tételének statikusságát is hangsúlyozzák. Így egy fejlődő országnak „az idők végezetéig” annak a termékek, többnyire nyersanyagoknak az exportjára kellene szakosodnia, amelyben pillanatnyi komparatív előnye van. Azonban a nyersanyagexportra berendezkedett országok nagy része az évek során kénytelen volt romló nemzetközi cserearányokkal, hektikus világpiaci árakkal, ennek következtében pedig csökkenő és bizonytalan exportbevételekkel szembesülni.² Ennek következményeként elmondható, hogy a primer termékek exportjából valószínűleg nem lehet tartós fejlődést produkálni, csupán mindössze egy-két különleges termék (szénhidrogének, drágakövek) esetén.³ Természetesen ez arra készteti ezeket az államokat, hogy exportszerkezetüket iparosítás révén módosítsák, illetve importjukat

1 Erről részletesen I. Gallagher (2008) magyarul ebben a kötetben megjelent, illetve Stiglitz és Charlton (2005), valamint Todaro és Smith (2009) írását.

2 Ennek részletes magyarázatát adja például Prebisch (1959). A részben ebből következő úgynevezett Prebisch – Singer-tételt, illetve diskuszióját l. például: Szentes (1999), Todaro és Smith (2009), illetve Helleiner (1972).

3 Ilyenek például az öböl-menti kőolajtermelő országok, illetve a gyémánttermelő Botswana. Természetesen ezek az ásványkincsek sem jelentenek garanciát semmire (l. Nigéria vagy Sierra Leone esetét), és itt is kiemelt jelentőségű az intézmények szerepe.

hazai termeléssel helyettesítsék. Ennek érdekében, nagyrészt a fenti okok miatt, szintén aktív ipar- és kereskedelempolitikát kell alkalmazni.

A monokultúrárs nyersanyagexportra támaszkodás helytelen voltát történelmi adatok is mutatják. Imbs és Wacziarg (2003) kimutatják, hogy az egyes államok fejlődésük korai szakaszában exportszerkezetüket diverzifikálják, és csak egy bizonyos fejlettségi szint után specializálódnak újra.

Chang (2003) gazdaságtörténeti áttekintésében részletesen bemutatja a ma már fejlett országok azon iparpolitikai lépéseit, melyeket felzárkózásuk idejében alkalmaztak. Fejetegeiseiből világosan látszik: a felzárkózás idejében az állam aktív iparpolitikai szerepet játszott. Kicsit előrébb ugorva az időben, a második világháború utáni sikertörténeteket, a kelet-ázsiai gazdaságokat vizsgálva hasonló következtetésekre juthatunk. A Koreában, Tajvanon, majd a későbbiekben Thaiföldön és Malajziában alkalmazott fejlesztéspolitikák sikerei modellértékűvé váltak a fejlődés-gazdaságtan irodalmában. Az ezen államok sikere nyomán fejlesztő államnak nevezett beavatkozási politikák irodalma ma már széleskörűen elérhető: l. például Wade (1990), illetve magyarul Csáki et al. (2008) munkáit.

De mi köze van az állami iparpolitikának írásunk témájához? A fenti iparpolitikai megoldások túlnyomó többsége olyan lépéseket jelent, melyeket kereskedelempolitikai vonatkozásaik miatt a WTO jelenlegi szabályozása érint. Ezeket a politikákat alapvetően négy fő csoportba oszthatjuk (Gallagher 2005 alapján):

- vámok és kvóták alkalmazása, alapvetően a növevény iparágak védelmére;
- támogatások nyújtása (exporttámogatás, K+F támogatás);
- szellemi termékek szelektív védelme, a hazai szabadalmak védelme, külföldi szabadalmak másolásának bátorítása;
- külföldi beruházások szabályozása.

A Kereskedelemi Világszervezetet érintő, a dolgozat tárgyába illeszkedő kritikák első formája éppen ez: a WTO szabályozása korlátozza, vagy egyenesen tiltja ezeket a kereskedelempolitikai lépéseket. A WTO-n belüli egyezmények mindegyike korlátozza a fejlődő országokat a fenti politikák gyakorlásában. A GATT keretében csökkentik a vámok nagyságát, illetve szabályozzák a kvóták és más, nem tarifális eszközök használatát. A TRIMs- és GATS-egyezmények tiltják a külföldi beruházókkal szembeni diszkriminációt, a TRIPS-egyezmény erőteljesen korlátozza a technológia másolását, a reverse engineeringet, az SCM-egyezmény pedig behatárolja a támogatások nyújtásának lehetőségeit.

Ezen az érvelés szerint a szervezet nem hagy elegendő mozgásteret (policy space) a gazdaságpolitika számára. Mint ahogy azt Gallagher (2008), illetve Pangestu (2002) bemutatják, a gazdaságpolitikai mozgáster a fejlődő országok számára ugyan valóban csökkent, azonban korántsem szűkült be teljesen, nem vált lehetetlenné önálló gazdaságpolitika folytatása. De nem ez az oka annak, hogy a WTO fejlődő országokra gyakorolt hatását

nem ebből a szempontból tárgyaljuk. Hanem az, hogy noha az iparpolitikai eszközök rendelkezésre állása valóban fontos, alkalmazásuk azonban nem magától értetődő. A sikeres iparpolitika alkalmazásának egyéb feltételei vannak, és a WTO hatását ezen keresztül szeretnénk értékelni.

FEJLESZTŐ ÁLLAM, IPARPOLITIKA, INTÉZMÉNYEK

A történelmi tanulságok és a közgazdasági érvek is arra mutatnak rá, hogy a szelektív iparpolitika fontos és szükséges, azonban korántsem elégséges feltétele a gazdasági fejlődésnek. Hasonló gazdaságpolitikai lépések valahol sikerre vezettek, míg máshol kudarcra végződtek. A következőkben amellet fogunk érvelni, hogy a sikeres fejlesztéspolitika záloga a megfelelő intézményrendszer.

A régebbi (I. Gerschenkron 1984) és az új keletű (Rodrik 2007) szakirodalom is hangsúlyozza azt, hogy az elmaradott országok annak érdekében, hogy felzárkózzanak fejlett társaikhoz, az iparpolitika mellett új, a korábbiaktól eltérő intézményi megoldásokat alkalmaznak. Azonban a felzárkózáshoz nem elég az eltérő intézményi megoldás, annak megfelelőnek is kell lennie. Mit jelent az, hogy az intézmény megfelelő? Erre adja meg a választ a versenyképesség koncepciója.

A versenyképesség fogalmát sokan sokféle módon értelmezik.⁴ A koncepciók egy része a versenyképesség fogalmát kizárólag mikroszinten tartja használhatónak, míg mások szerint beszélhetünk nemzeti, sőt regionális (mind kistérségi, mind nagytelepi értelemben) versenyképességről is. Az alábbiakban a fent hivatkozott mű versenyképesség koncepciójára támaszkodunk.

Eszerint a versenyképesség „tehát mindenekelőtt versengést jelent” (Szentés et al. 2006: 238). Ez a versengés pedig az alábbi, ha úgy tetszik, versenypályán, megy végbe:

- A fejlődés folyamatában való előrehaladás és annak fenntarthatósága terén.
- Kedvezőbb világ gazdasági pozíció elérése érdekében, ami egyrészt az aszimmetrikus interdependenciák rendszerében elért kedvezőbb pozíciót, másrészt pedig a világ gazdaság élvonalába kerülést jelent.
- Dinamikus gazdasági szektorok kifejlesztése.
- A külső fejlődési erőforrások megszerzése és a transznacionális társaságok becsalogatása, illetve fejlesztése.

4 Ezekről I. Szentés et al. (2005) és (2006) összefoglaló monográfiáit.

A fentiek alapján a versenyképességet statikusan úgy értelmezhetjük, mint az arra való képességet, hogy az adott nemzetgazdaság sikeresen alkalmazkodik a világgazdasághoz. Pontosabban: képes volt-e egy olyan intézményrendszer létrehozására, amelynek segítségével – a fenti tényezőket figyelembe véve – sikeresen alkalmazkodott a világgazdasághoz.

Mielőtt rátérnék arra, hogy milyen módszereket is alkalmaztak a fejlesztő államok, néhány sorban tisztázni érdemes a fejlesztő államról alkotott koncepciókat. Az állami szerepvállalásról folytatott rövid eszmefuttatásból kiderülhetett, hogy véleményünk szerint a fejlődés elősegítése és a versenyképesség kéz a kézben járó fogalmak. A jó fejlesztéspolitika versenyképes is. A kudarcos fejlesztéspolitika leggyakrabban emlegetett példája Latin-Amerika (különösen az ötvenes és hatvanas években folytatott) importhelyettesítő politikája. Miként arra Hirschman (1968) és Rodrik (2004) is rámutatnak: a latin-amerikai fejlesztéspolitika nem a közkeletű okok miatt (ti. elzárkózás és túlzott protekcionizmus) volt sikertelen, hanem azért, mert az ott alkalmazott intézményi megoldások nem voltak megfelelőek, kellően rugalmasak. Így Hirschman kiemeli a helyi társadalmi sajátosságokat, mint például a mezőgazdasági és ipari elit szembenállását, és ebből adódóan a politikai instabilitás szerepét.

Ezzel szemben a sikeres fejlesztő államok esetében olyan intézményi megoldásokkal találkozunk, melyek viszonylag hosszú időn keresztül eredményes világgazdasági alkalmazkodást tettek lehetővé. A fejlesztő államok első, azt is mondhatjuk, klasszikus generációja a kelet-ázsiai államok fejlesztési modellje. Ezek közül is kiemelhető Japán, a Koreai Köztársaság (Dél-Korea), valamint Tajvan példája.

Ezek az országok ugyan eltérő időpontban, de hasonló recepteket követve hajtották végre modernizációjukat a második világháború után, és váltak (Japán esetében a második világháborús pusztítások után újra) a világgazdaság centrumának részévé. A Szenteseféle versenyképesség-definíció minden ismérvét magukon viselték, egészen a kilencvenes években bekövetkezett válságukig.

A kelet-ázsiai országok sikerességének oka a mai napig viták keresztjében áll. És noha a Világbank 1993-as (World Bank 1993) jelentésétől kezdve a viszonylag új alaptankönyvekig (Krugman és Obstfeld 2003) igen sokan kérdőjelezik meg azt a nézetet, miszerint a kelet-ázsiai fejlődés modellje valamilyen új intézményi megoldás kialakítását jelentette, napjainkra – hála az igen kiterjedt szakirodalomnak – már az utóbbi elképzelés az elfogadottabb.

Evans (1995) könyvében három, aktív állami fejlesztéspolitikát folytató államot hasonlít össze intézményi szempontból: Koreát, Brazíliát és Indiát. Vizsgálatában arra jut, hogy az állami beavatkozás ott tudott sikeres lenni, ahol az állam beágyazódik a magán-gazdaságba, ezzel képes a piac jelzéseit követve alakítani a gazdaságpolitikát. Másfelől

azonban az is fontos, hogy az állam megőrizze autonóm jellegét, ne legyen befolyásolható a magánszektor által. Ezt a koncepciót nevezi Evans „beágyazott autonómiának”.

A kelet-ázsiai országok fejlesztéspolitikai modelljét a nemzetközi és hazai szakirodalom mára igen széleskörűen feltárta.⁵ Ebben a tanulmányban így a fenti írások alapján csak azokra az intézményi megoldásokra koncentrálnunk, amelyek lehetővé tették azt, hogy ezek a fejlesztő államok gazdaságpolitikájukat sikerre vigyék. (Összefoglalva l. az 1. táblázatot.)

A kelet-ázsiai államok fejlesztéspolitikájában kiemelt szerepet kap az állam, mely bürokratikus ügynökségeken keresztül, a piac terelésével szervezi a gazdaságot. Az ilyen bürokratikus ügynökségek egyik archetípusa a MITI, a japán kereskedelmi és ipari minisztérium. Ezek az ügynökségek lehetővé tették a magánszféra és a centralizált államhatalom közötti együttműködést, valamint szakértő segítséget jelentettek a döntéshozók számára. Így az állam beágyazódott a gazdaságba, ugyanakkor a gazdasági szereplőktől független maradt: kialakult a beágyazott autonómia.

A piac terelése nem jelent mást, mint hogy az árak torzításával a gazdaságpolitika által kijelölt szektorok felé irányítják a szűkösen rendelkezésre álló erőforrásokat. Ennek egyik elemét jelentette a földtulajdon újraosztása, amelynek segítségével biztosítva volt a mezőgazdaság zökkenőmentes működtetése, és sikeresen kerülhették el ezek az országok a latin-amerikai modell egyik rákfenejét, a mezőgazdaságból történő nagyarányú forráskivonást, valamint a ricardoi csapdának⁶ nevezett jelenséget. Az állam emellett iparpolitikáját is szelektíven folytatta, jó érzékkel kiválasztva azokat a fejlesztendő iparágakat, melyek később a fejlődés zálogává váltak. Ennek érdekében az ipar fejlesztése alá rendelte a pénzügy- és kereskedelempolitikát.

A támogatandó iparágak kedvezményes feltételekkel juthattak a zárt tőkekerleg miatt szűkösen rendelkezésre álló valutákhoz. Az állam exporttámogatásokkal, valamint más pénzügyi ösztönzőkkel igyekezett támogatni az exportra termelő vállalatokat, ugyanakkor kiemelt kereskedelempolitikai eszközökkel védte azokat az iparágakat, melyek fejlesztése éppen aktuális volt.

Noha a gazdaságban a magántulajdon volt a domináns, az állam, különösen a pénzügyi piacokon, tulajdonosi szerepet is vállalt. A pénzügyi szereplőkön keresztül pedig

5 L. például Wade (1990) és Johnson (1982) összefoglaló monográfiáit, valamint magyarul Benczes (2000a, 2000b, 2000c) tanulmányait.

6 A ricardoi csapda szerint, ha az agrárszektor nem képes elegendő és olcsó élelmiszerral ellátni a gazdaságot, a gazdasági fejlődés leállhat. Ricardo idejében a brit agrárszektor csak egyre dráguló termeléssel volt képes ellátni megfelelő mennyiségű gabonával a hazai piacot. Ebben az időben a megoldás a gabonavámok eltörlése, tehát a kereskedelem liberalizációja volt, de megoldás lehet az agrárszektor termelékenységének növelése is, ahogy azt Kelet-Ázsiában látjuk.

erőteljesen összefonódott a magánszférával. Fontos azonban kijelenteni, hogy ez az összefonódás nem jelentette az állam autonómiájának megszűnését. Mivel az irányítás a szakértőkből álló ügynökségek kezében volt, az állam, bár beágyazódott a gazdaságba, nagyfokú autonómiát élvezett.

A beruházások támogatását az állam a köztulajdonban lévő bankrendszer segítségével oldotta meg, mely rendkívül alacsony, sokszor negatív reálkamatozású hiteleket nyújtott. Keynes munkássága óta tudjuk, hogy a beruházások szintjét nem csak a kamatláb, hanem a jövőbeli kilátások is befolyásolják, így az állam az alacsony kamatláb mellett a biztos jövő ígéretével is támogathatja annak magas szintjét. Mindezt szoros kooperációval, a pénzügyi és a vállalati szektor összefonódásával, valamint állami garanciavállalással érték el. Utóbbinak a megtakarítások ösztönzésében is fontos szerepe volt. Ez együtt járt a külföldi befektetések távoltartásával, így a nyolcvanas évekre magas hozzáadott értékű termékeket gyártó hazai nagyvállalatok jöttek létre.

1. táblázat: A kelet-ázsiai fejlesztő állam jellemzői

Intézmény jellege	Ideáltipikus modell (főáramú közgazdaságtan)	Kelet-ázsiai típus(ok)
<i>Tulajdonjog</i>	Magántulajdon, törvényi garanciák.	Magántulajdon, de a kormányzat néha felülírja a tulajdonjogot.
<i>Vállalatirányítás</i>	Külső érintettek irányítanak, külső érintettek erős törvényi védelme.	Belső érintettek irányítanak.
<i>Az üzleti szféra és a kormányzat kapcsolata</i>	Távolságtartás, szabályalapú.	Erőteljes összefonódás.
<i>Ipari szervezeti forma</i>	Decentralizált verseny piacok, erőteljes trösztellenes szabályozás.	Horizontális és vertikális integráció a termelésben (chaebol). Kartellek kormányzati felhatalmazással.
<i>Pénzügyi rendszer</i>	Liberalizált; értékpapírokon alapuló, szabad belépéssel. Prudens felügyelet szabályozó hatóságok által.	Bankok uralta, korlátozott belépéssel. Erőteljes kormányzati kontroll, közvetlen kölcsönzési formákkal. Gyenge formális szabályozás.
<i>Munkaerőpiac</i>	Decentralizált, rugalmas.	Élethosszig tartó foglalkoztatás.
<i>Nemzetközi tőkeáramlás</i>	Szabad és prudens.	Korlátozott (az 1990-es évekig).
<i>Köztulajdon</i>	Nincs a termelőszektorban.	Jelentős a finanszírozásban.

Forrás: Rodrik Dani (2007): Fifty Years of Growth. In: *One economics, many recipes, Globalization, institutions, and economic growth*. Princeton University Press: 19.

A kelet-ázsiai országok sikerrel dinamizálták komparatív előnyeiket. Az eredetileg fennálló komparatív előnyükből származó többletjövedelmet kihasználva új, magasabb fejlettségi szintet képviselő iparágat hoztak létre, melyben aztán szintén komparatív előnyt érhettek el. Így sikerült az első időszak nyerstermékekre alapuló exportját először munkaintenzív, majd tőkeintenzív termékek exportjára cserélni. Ennek érdekében az exportból szerzett többletjövedelmet nem fogyasztásra, hanem beruházásokra

fordították, melyek segítségével az erőteljes vámvédelem alatt álló, magasabb fejlettségi szintet képviselő új iparágakat támogatták. Így az egyes országok az úgynevezett termékéletciklusok mentén hajtották végre iparosításukat (Kasahara 2004).

BEÁGYAZOTT AUTONÓMIA A GLOBALIZÁCIÓ KORÁBAN

A kelet-ázsiai fejlesztő állam egészen a régió 1997-es válságáig jól működött. A pénzügyi válság azonban rámutatott arra, hogy a helyi intézményrendszer a gazdasági nyitás után, egy globalizált világban átalakításra szorul. Ahogyan azt Benczes (2003) írásában bemutatja, a kelet-ázsiai intézményi modell különösen érzékeny volt a pénzügyi nyitásból származó kihívásokra. Ebben a környezetben a gazdaságba beágyazódott állam már inkább erkölcsi kockázatot okozó teher volt, mint előny.

A globalizációban az államnak sok tekintetben „ki kellett ágyazódnia” a gazdaságból, és ezzel párhuzamosan autonómiájából is veszített. Az 1990-es évek sikergazdasága, Írország mutatja ennek eklatáns példáját.

Az ír kormányzat az 1980-as években határozta el, hogy az ország több sebből vérező, rosszul teljesítő gazdaságát reformok segítségével fejlődő pályára állítja. A nyolcvanas évek végére az ír gazdaság igen rossz állapotba került: így például 1987-re a munkanélküliségi ráta nagysága 18%-osra nőtt, a GDP növekedése ebben az időszakban 1,5%-os volt, az adósság/GNP mutatója pedig 117%-ra nőtt (Farkas 1999).

A kormányzat az EU-s forrásokra is támaszkodva, indikatív tervekben igyekezett a kitűzött céloknak megfelelni. Különböző fejlesztési ügynökségeket hoztak létre, melyek mind eltérő feladatokat hajtottak végre a célok teljesítése érdekében. Ezek közül kiemelkedik a külföldi vállalatok Írországba csalogatásával foglalkozó IDA (Industrial Development Authority), illetve az Enterprise Ireland, mely a hazai ipar fejlesztéséért volt felelős.

O’Riain (2000) ezt így fogalmazza meg: az ír gazdaság sikereinek a kulcsa, hogy egyszerre tette a globálisat lokálissá („global to local”), valamint a lokálisat globálissá („local to global”). Mit jelent ez? Az ír csoda titka: egyrészt becsalogatni a multinacionális vállalatokat, másrészt a hazai vállalatokat bekötni a globalizált világ gazdaságba, legfőképpen a betelepült multinacionális vállalatok beszállítójaként. Vagyis az ír gazdasági vezetés fő feladata az volt, hogy kedvező tereppé tegye az országot a nagybefektetők számára, valamint az, hogy úgy támogassa a hazai vállalatokat, hogy azok minél nagyobb részarányban tudják képviseltetni magukat ezeknek a betelepülő vállalatoknak a termelésében. Utóbbi ráadásul további termelőket is az országba csábíthat, biztos és jó minőségű beszállítókat feltételezve. Mindezeknek köszönhetően Írország napjainkra a világ egyik legnyitottabb gazdaságává vált. Kihasnálva a jól képzett, angolul beszélő munkaerőt, jórész amerikai

vállalatok települtek be az országba, hídfőként használva a szigetet európai tevékenységük számára.

Önmagában persze ez nem volt elég a gazdasági fellendüléshez. Szükség volt, ahogy O'Riain (2000) Krugmant idézi, a szerencsére és a helyes politikai döntésekre is. Az ír kormányzat az 1990-es évek fordulóján az IDA segítségével a gazdasági válságból való kilábalás egyik oszlopként külföldi számítástechnikai vállalatokat csalogatott az országba, majd igyekezett hazai szoftvergyártó bázist kifejleszteni, mely beszállítóként segíthette a betelepülő multikat. Ez a gazdasági szerkezet aztán az IT szektor kilencvenes évekbeli boomjának köszönhetően az ír gazdasági csoda alapjává vált. Az ír kormányzat sikeresen (szerencsével is?) érzett rá arra az iparágra, amely az elkövetkező évtized húzóágazatává vált.

Az eddig elmondottak jelentik az alapját annak, amit O'Riain flexibilis fejlesztő államnak (FDS – flexible developmental state) nevez, és melynek legfontosabb jellemzője az, hogy képes rugalmasan alkalmazkodni az új, gyorsan változó posztfordista világgazdasághoz, szemben Kelet-Ázsia bürokratikus fejlesztő államaival. O'Riain interpretációjában az FDS szintén a beágyazott autonómián keresztül fejti ki hatását.

Így beágyazott autonómiát figyelhetünk meg például az IDA és más, már említett fejlesztési ügynökségek esetében, melyek elsősorban az Írországbán befektető multinacionális vállalatok, illetve hazai társaságok közé ágyazódtak be. A másik ilyen példa a fejlett szoftvergyártás „melléktermékeként” létrejött új elitréteg, mely főleg számítástechnikai és gazdasági szakemberekből tevődik össze. És végül a harmadik ilyen fontos pont a társadalmi egyeztetések programja, melynek keretei között elvileg mind a munkaadók, mind a munkavállalók képviselhetik érdekeiket.

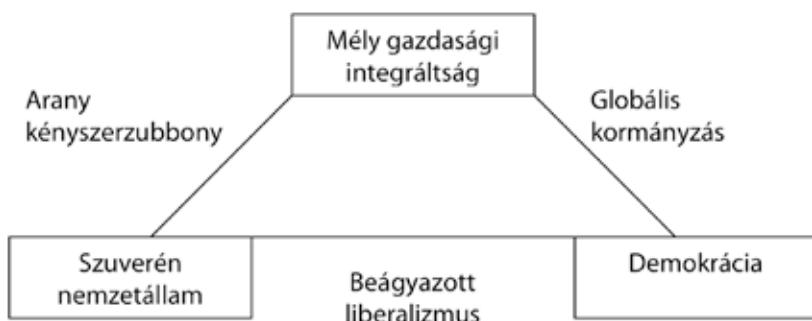
Ugyanakkor az ír típusú beágyazott autonómia korántsem olyan hatékony, mint a távol-keleti. Azáltal, hogy az állam a hazai és a külföldi gazdasági szereplők közé ágyazódik be, egyben korlátozza autonómiáját. Bár képes lehet befolyásolni a döntéseiket, az állam sok esetben mégis alárendelt szerepet játszik akkor, amikor egy külföldi, globális gazdasági szereplő döntéseiről van szó, hiszen az elsősorban a saját, és nem Írország érdekeit tartja szem előtt. Döntéseit nem Írországbán, az ír társadalom szereplőjeként hozza meg. Ennek köszönhetően, bár az ír gazdaság intézményrendszere egy ideig képes volt gyors fejlődés elérésére, a válság alatt hasonló mértékű zuhanás vette kezdetét.

A világgazdasági rendszer globalizációja, ahogy Szentés és szerzőtársai azt megfogalmazzák (2005), egyszerre jelenti a világgazdaság horizontális kitágulását és vertikális mélyülését. Míg előbbi a világgazdaság térképén lévő fehér foltok eltűnéseként szemléltethetjük, addig utóbbi a gazdasági kapcsolatok növekvő intenzitását mutatja, melyek különösen erőteljesek a tőkeáramlás liberalizálása, és ezzel összhangban a tőkeáramlások nagyságának növekedése terén, valamint a világkereskedelemben tapasztalható liberalizációs tendenciákban. Természetesen távol vagyunk még a világgazdaság teljes

integráltságától, hiszen a térképeken látható piros vonalak jelentősége még mindig igen nagy mind a kereskedelem, mind pedig a tőkeáramlások terén. Ennek okai a határokat átlépő gazdasági folyamatokra rakódó, még mindig jelentős tranzakciós költségekben keresendőek, melyek jelentős részben az egyes országok eltérő intézményi berendezkedéséből fakadnak (Rodrik 2005).

A globalizáció folyamata azonban ezekre az intézményi különbségekre egyre jelentősebb hatással van, noha ennek nagyságát az egyes szakemberek vitatják.⁷ Azonban a tendencia nyilvánvaló, és ahogy arra Rodrik (2005) rámutat, a végső kimenetel még nem látszik. Rodrik ezzel kapcsolatban három forgatókönyvet vázol fel, melyet az alábbi ábra szemléltet a legjobban:

1. ábra: A nemzetközi rendszer politikai trilemmája



Forrás: Rodrik, Dani (2005): A globalizáció járható útjai. In: *Egyenlítő*, 2005. 6.: 6-16.

Rodrik cikkében a globalizációt a nemzetközi rendszer politikai trilemmájával írja le. Eszerint a globalizált világban nem létezhet egyszerre önálló, szuverén nemzetállam, teljesen integrált világgazdaság, valamint demokrácia, mely utóbbin alapvetően a legitimitást, a gazdasági tevékenység kereteinek kijelölését, a különböző érdekcsoportok szempontjainak érvényesítését, tehát alternatív gazdaságpolitikai forgatókönyvek, alternatív intézmények alkalmazásának lehetőségét érti; esetünkben a beágyazott autonómia nagyságának a fokát is mérhetjük vele.

Rodrik trilemmáját különböző történelmi korokhoz köti. Eszerint az első időszak az aranystandard időszaka. Ebben az időszakban a világgazdaság integráltsága igen magas szintű volt, egyes mutatók (a világkereskedelem GDP-hez viszonyított aránya, a tőkemozgások GDP-hez viszonyított aránya) elérték, sőt meg is haladták napjaink hasonló adatait.

7 L. ezekről részletesen Gilpin (2001) könyvének 14. fejezetét.

Az aranystandard kötött árfolyamrendszere és a gazdasági kiigazítás egyetlen lehetséges mechanizmusa, a deflációs restriktív gazdaságpolitika igen szoros keretek közé szorította a kormányzatokat. Az állampolgárok a demokrácia hiánya miatt persze nem tudták megakadályozni ezeket a számukra kedvezőtlen lépéseket.

A második nagy korszak Bretton Woods, illetve a nevével fémjelzett rövid időszak. Ekkor a keynesi javaslatoknak megfelelően igyekeztek korlátozni a tőke mozgásokat, amivel útját állták a teljes gazdasági integrációnak. Ugyanekkor fennmaradt a nemzeti szuverenitás, valamint a demokrácia intézménye.

A harmadik, talán egyszer – valamikor a távoli jövőben – eljövendő korszak a globális kormányzás időszaka. Ekkor a demokrácia fenntartása mellett lehetővé válik a teljes gazdasági integráció, azonban a nemzetállamok helyére egyfajta világkormány léphet. Valószínűleg azonban ez a kor még jó néhány évtizedet vár magára.

Napjaink dilemmája hasonló. Amennyiben feltételezzük, hogy minden akadályt el tudunk hárítani a gazdasági integráció útjából, ugyanakkor fenn kívánjuk tartani az egyes országok szuverenitását, úgy a nemzeti gazdaságpolitikák számára egyetlen alternatíva marad: a tőke, illetve a transznacionális társaságok beruházásai iránti verseny. Mindezt a bérek alacsony tartásával, privatizációval, a jóléti állam leépítésével, alacsony adókkal, minimális állami szerepvállalással szükséges kombinálni, ahogy az a neoliberais gazdaságpolitikai receptekben is szerepel. Ekkor természetesen nem valósulnak meg a demokrácia fenti kritériuma, a valós döntésekről le kell mondanunk, tehát egyszerűen megfogalmazva: a politika kényszerpályára kerül. Ezt nevezi Rodrik Thomas Friedmant idézve arany kényszerzubbonynak. A kényszerzubbonnyal viselő államoknak kényszerű gazdaságpolitikájuk miatt növekvő társadalmi egyenlőtlenségekkel kell szembesülniük.

BEÁGYAZOTT AUTONÓMIA ÉS BEÁGYAZOTT LIBERALIZMUS

Mi tette lehetővé azt, hogy a kelet-ázsiai államok sikerrel alkalmazhassák a beágyazott autonómia receptjét? Ahogy Rodrik modellje is mutatja, a választ a nemzetközi gazdasági rendben kell keresnünk. A nemzetközi gazdasági rend alatt Szentes (1999) definícióját felhasználva mindazon elvek, szabályok és nemzetközi intézmények együttesét értjük, amelyek a világ gazdasági folyamatok és viszonyok, a nemzetek és országok közötti gazdasági kapcsolatok szabályozására hivatottak, és a partnerek közötti gazdasági konfliktusok elkerülését, tárgyalásos rendezését szolgálják. A továbbiakban a hangsúlyt az elvekre, normákra helyezzük.

Az 1945 után létrejött nemzetközi gazdasági rendet az alapelvek szintjén az úgynevezett „beágyazott liberalizmus” jellemezte (Ruggie 1982). Egy olyan nemzetközi

gazdasági rendszer valósult meg, mely kívülről liberálisnak látszik, mégis „belső” gazdasági érdekeket követett, vagyis a nemzetközi együttműködés alakulása alárendelt szerepet játszott az egyes államok saját gazdasági stratégiájában.

A nemzetközi kereskedelemi rendszer szabályozására eredetileg az ITO (International Trade Organization) nevű szervezetet kívánták létrehozni, ugyanakkor ennek megvalósítása az amerikaiak ellenkezése miatt nem sikerült. Ennek oka elsősorban az volt, hogy noha az ITO is rendkívül sok klauzulát tartalmazott arra az esetre, ha az abban lefektetett alapelvek veszélyeztették volna a teljes foglalkoztatottság elérését, mégis túl liberális volt az amerikai szenátus számára. Így a később megalakult GATT igen sok fontos kérdéssel nem foglalkozott. Ilyen volt például a beruházások szabályozása vagy a korlátozó üzleti gyakorlatok kérdése (Ruggie 1982).

Mindezek alapján a GATT által fémjelzett korszak egy olyan rezsim időszaka volt, melyben az együttműködés alapját a beágyazott liberalizmus alapelve jelentette. A rezsim, részben a fenti Szentés-féle definícióból levezetve (Krasner 1982 alapján), olyan implicit és explicit elvek, normák, szabályok és döntéshozatali procedúrák összességét jelenti, amelyek körül a szereplők elvárásai a nemzetközi kapcsolatok adott területén összefutnak.

A felgyorsult globalizáció korában a GATT a maga formájában már nem tudta tovább végrehajtani a nemzetközi gazdasági rendben korábbi feladatát, és átadta helyét a WTO-nak. A WTO azonban már kiterjedtebb szabályrendszerrel, és a korábbitól eltérő normákkal működött. Bár a rezsimváltás fogalma sok vitára ad okot (l. erről Krasner 1982), azonban mi most Ford (2003) alapján a WTO-t a GATT-tól eltérő rezsimként értelmezzük.

A WTO egy új nemzetközi gazdasági rendben funkcionál. Ez a gazdasági rend már nem a beágyazott liberalizmus Bretton Woods-i kompromisszuma szerint működik, hanem az arany kényszerzubbony szabályai szerint. Mi ennek az oka? Arrighi és Silver (2003) ezt az Egyesült Államok 1970-es évekbeli válságával magyarázzák. E szerint az érvelés szerint az USA a válságon úgy lett úrrá, hogy a világ pénzügyi központjává vált. Ezt egyrészt a Reagan elnök nevével fémjelzett monetáris politikai szigorítással, másrészt az IMF válságkezelő intézménnyé, illetve a Washingtoni Konszenzus egyetemessé tételével érte el.

Úgy véljük, hogy noha ebben a magyarázatban vannak részgazságok, a valódi okokat nem feltétlenül itt kell keresni. Ahogy azt Chang (2003) érzékletesen bemutatja: a fejlett országok azon törekvése, hogy potenciális jövődöbéli versenytársaikat távol tartásuk maguktól, azzal a következménnyel jár, hogy a fejlettek olyan környezetet igyekeznek létrehozni, mely a fejlődők számára előnytelen. Friedrich Listet idézve (Chang 2003: 4) rámutat: a fejlett gazdaságok igyekeznek ellehetetleníteni az azoknak a módszereknek az alkalmazását, melyek segítségével maguk gazdagokká váltak, elrúgják a faltól azt a létrát,

melyet korábban maguk másztak meg. Mindezek Chang szerint érintik a gazdaságpolitikai mozgásteret, illetve a jó kormányzásról alkotott nyugati felfogásokon keresztül az intézményeket is (magántulajdon kérdése, demokrácia).

Ahogy Rodrik a trilemmán keresztül megmutatja: azon túl, hogy a WTO hozzájárul az intézmények uniformizáltságához, úgy véljük, a beágyazott autonómia ennél fontosabb probléma. A WTO egyezményei ugyanis nem csak a politikai teret csökkentik, hanem a globális piacok erősítésével a beágyazott autonómiát is. A második fejezetben felsorolt egyezmények mind a gazdasági tevékenység transznacionalizációját erősítik, még ha érdekes módon hol korlátozással, hol liberalizálással teszik is ezt (Wade 2005).

A szolgáltatás-kereskedelemről szóló GATS-egyezmény, illetve a TRIMS-egyezmény a transznacionális gazdasági tevékenységet a külföldi közvetlen beruházások védelmével, illetve a GATS esetében a szolgáltatások terén az FDI-áramlás liberalizálásával éri el. A TRIPS-egyezmény pedig a technológiai újítások védelmével növeli az amúgy is technológiai fölényrel rendelkező nagy nemzetközi vállalatok gazdasági hatalmát. Wade arra is rámutat, hogy noha a fenti egyezményekbe beépítettek olyan klauzulákat, melyek elvileg a fejlődő országokat hivatottak védeni, ezek sok esetben kevésbé, vagy bizonytalanul működnek.

KÖVETKEZTETÉSEK

A fenti oldalakon megkíséreltük annak bizonyítását, hogy a Kereskedelmi Világszervezet szabályrendszere nem előnyös a fejlődő országok számára. Ennek egyik, bár véleményünk szerint kevésbé jelentős oka a „policy space”, a gazdaságpolitikai mozgáster szűkülése az egyes WTO-egyezmények miatt. Sokkal jelentősebb azonban az, hogy a WTO csökkenti az állami intézmények beágyazott autonómiáját. Márpedig hiába van politikai játéktér, ha ez nem társul beágyazott autonómiával.

A beágyazott autonómia csökkenése két okra vezethető vissza. Ahogy az Rodrik lehetetlen szentháromság-modelljéből látható, a globalizált gazdaságnak olyan „egyen”-intézményrendszerre van szüksége, mely lehetővé teszi a határokon átnyúló gazdasági együttműködés zökkenőmentességét. Ez napjainkban, és a WTO által is propagáltan, az angolszász típusú államfelfogást, és így egy ebből következően a piaccal minimális kapcsolatban lévő, abba be nem ágyazódó államfelfogást jelent.

Ezen túl a WTO szabályrendszere a globális önszabályozó piac irányába mutat. Az egyes egyezmények a gazdasági tevékenységek transznacionalizálódásának, és így az állam beágyazott autonómiájának csökkentése irányába mutatnak.

A WTO szabályrendszerének ilyen alakulása alapvetően a nemzetközi gazdasági rendben történő átalakulásokkal magyarázható. A második világháborút követő Bretton Woods-i gazdasági rend a beágyazott liberalizmus koncepciójára épült. Az 1970-es

években ez kezdett megváltozni. A változásban szerepet játszott az USA gazdaságpolitikai stratégiájának változása, de a többi fejlett országnak az a természetes törekvése is, hogy a felzárkózni akaró fejlődő országok elől elvegyék azokat a fejlesztéspolitikai lehetőségeket, melyeket hajdanán ők alkalmaztak.

Fontos hangsúlyozni: a fejlődő országok problémáiért nem a WTO-t kell hibáztatni: az egy nemzetközi szervezet, mely politikáját a részt vevő tagállamok elképzelései szerint alakítja. Így a WTO megreformálható, ha és amennyiben erre valós tagállami akarat van. A 2001-ben kezdődött dohai forduló eredménytelensége azt mutatja: a fejlődő országok megkezdték a szervezeten belül saját érdekeik kemény képviselését, ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a kudarc egyben a kompromisszum hiányát is mutatja. A jövő nagy kérdése lesz: vajon a WTO-tárgyalások során zajló folyamatok az Új Nemzetközi Gazdasági Rend 1970-es évekbeli kudarcához lesznek inkább hasonlóak, vagy sikerülni fog ténylegesen egy új, fejlődésbarát rezsimet létrehozni.

HIVATKOZOTT IRODALOM

- Arrighi, Giovanni – Silver, Beverly J. (2003): Polanyi's "Double Movement": The Belle Époques of British and U. S. Hegemony Compared. In: *Politics & Society* 2.: 325–355.
- Benczes István (2000a): A Távol-Kelet gazdasági rendszerei. In: *Gazdasági rendszerek, országok, intézmények*. Szerk.: Bara Zoltán – Szabó Katalin. Aula.
- Benczes István (2000b): A csoda anatómiája I. Távol-keleti gazdasági rendszerek összehasonlító elemzése. In: *Valóság*, XLIII. évf., 2000. február: 47–65.
- Benczes István (2000c): A csoda anatómiája II. Távol-keleti gazdasági rendszerek összehasonlító elemzése. In: *Valóság*, XLIII. évf., 2000. március: 41–58.
- Benczes István (2003): Az ázsiai válság – intézményi megközelítésben. Megjelent: Elmaradottság – fejlődés – átalakulás. In: *Tanulmányok Szentes Tamás akadémikus 70. születésnapja tiszteletére*. BKÁE Világgazdasági Tanszék.
- Chang, Ha-Joon (2003): *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*. Anthem Press.
- Csáki György (szerk.) (2008): *A látható kéz*. Napvilág.
- Evans, Peter (1995): *Embedded Autonomy. States & Industrial Transformation*. Princeton University Press.
- Farkas Péter (1999): A gazdaságfejlesztő állam Írországban. In: *Közgazdasági Szemle* 5.: 470–482.
- Ford, Jane (2003): *A Social Theory of the WTO. Trading Cultures*. Palgrave MacMillan.
- Gallagher, Peter (szerk.) (2005): *Putting Development First. The Importance of Policy Space in the WTO and International Financial Institutions*. Zed Books.
- Gallagher, Peter (2005): Globalization and the Nation-State: Reasserting Policy Autonomy for Development. In: *Putting Development First. The Importance of Policy Space in the WTO and International Financial Institutions*. Szerk.: Gallagher, Peter. Zed Books.
- Gallagher, Peter (2008): Understanding developing country resistance to the Doha Round. In: *Review of International Political Economy*, 1.: 62–85.
- George, Susan (2003): *A WTO – Korlátlan világkereskedelem vagy szolidáris globalizáció?* Napvilág.
- Gerschenkron, Alexander (1984): *A gazdasági elmaradottság történelmi távlatból*. Gondolat.
- Gilpin, Robert (2001): *Nemzetközi politikai gazdaságtan*. Bucipe.
- Helleiner, Gerald K. (1972): *International Trade & Economic Development*. Penguin.
- Hirschman, Albert O. (1968): The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin-America. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 1.: 1–32.
- Imbs, Jean – Wacziarg, Romain (2003): Stages of Diversification. In: *The American Economic Review*, 1.: 63–86.
- Johnson, Chalmers (1982): *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford University Press.

- Kasahara, Shigehisa (2004): The flying geese paradigm: a critical study of its application to East Asian regional development. In: *UNCTAD Discussion Paper*, No. 169.
- Krasner, Stephen D. (1982): Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables. In: *International Organization*, 2.: 185–205.
- Krugman, Paul - Obstfeld, Maurice (2003): *Nemzetközi gazdaságtan*. PA-NEM.
- O'Riain, Sean (2000): The Flexible Developmental State: Globalization, Information Technology and the 'Celtic Tiger'. In: *Politics and Society*, 2.: 157–193.
- Pangestu, Mari (2002): Industrial Policy and Developing Countries. In: *Development, Trade and the WTO. A Handbook*. Szerk.: Hoekman, B. - Mattoo, A. - English, P. The World Bank.
- Prebisch, Raul (1959): Commercial Policies in the Underdeveloped Countries In: *The American Economic Review*, 2.: 251–273.
- Rodrik, Dani (2001): The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered. UNDP background paper. Interneten: <http://www.ksghome.harvard.edu/~drodrik/undptrade.pdf> (Letöltve: 2010.01.25.)
- Rodrik, Dani (2004): Rethinking Growth Strategies. In: *WIDER Annual Lecture 8*.
- Rodrik, Dani (2005): A globalizáció járható útjai. In: *Egyenlítő* 6.: 6–16.
- Rodrik, Dani (2007): *One economics, many recipes, Globalization, institutions, and economic growth*. Princeton University Press.
- Ruggie, John G. (1982): International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. In: *International Organization*, 2.: 379–415.
- Stiglitz, Joseph E. – Charlton, Andrew (2005): *Fair Trade for All. How Trade Can Promote Development*. Oxford University Press.
- Szentes Tamás (1999): *Világgazdaságtan. Elméleti és módszertani alapok*. Aula.
- Szentes Tamás és munkaközössége (2005): *Fejlődés, versenyképesség, globalizáció I*. Akadémiai Kiadó.
- Szentes Tamás és munkaközössége (2006): *Fejlődés, versenyképesség, globalizáció II*. Akadémiai Kiadó.
- Todaro, Michael P. – Smith, Stephen C. (2009): *Economic Development*. 10. kiadás. Pearson.
- Wade, Robert (1990): *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton University Press.
- Wade, Robert H. (2005): What Strategies Are Viable for Developing Countries Today? The World Trade Organization and the Shrinking of „Development Space” In: *Putting Development First. The Importance of Policy Space in the WTO and International Financial Institutions*. Szerk.: Gallagher, Peter. Zed Books.
- World Bank (1993): *The East Asian Miracle: economic growth and public policy*. Oxford University Press.

Scheiring Gábor:

**A NEMZETKÖZI
FEJLESZTÉS-
POLITIKA
HELYZETE
ÉS FELADATAI**



A huszonegyedik század hajnalán elgondolkodva a fejlesztéspolitika helyzetén, joggal merül fel a kérdés: vajon az elmúlt évtizedekben követett fejlődési út tényleg közelebb vitte-e a jelen és jövő generációkat emberi jogaik megvalósításához, szabadságuk alkotó kibontakoztatásához? Mennyiben fenntartható és igazságos az a globális rend, melyet a második világháború utáni fejlődés eredményezett? S ha úgy találjuk, hogy a korunk világra jellemző egyenlőtlenségek obszcének,¹ s az ökoszisztéma kizsákmányolásának mértéke esztelen, vajon milyen fejlesztéspolitikákat képzelünk el magunknak? Jelen tanulmány erre a kérdésre keresi a választ. Ehhez első lépésben azonosítanunk kell a nemzetközi fejlesztés előtt álló legfőbb kihívásokat, majd meg kell vizsgálnunk, hogy a fejlődés eddig bevett megközelítései képesek-e megfelelő választ adni ezekre. Az elméleti áttekintés tanulságait levonva azonosíthatók a tünetek mögött álló legfőbb okok, majd ezt követően lehetséges egy alternatív jövőkép felvázolása. A tanulmány végül a jövőkép megvalósítását szolgáló közpolitikai lépések vázlatával zárul.

A HELYZET: A GLOBÁLIS KAPITALIZMUS LÁTLELETE

A korunkban zajló átalakulások új kihívásokkal állítják szembe a politika szereplőit. Az ugrásszerű technológiai változás, a pénzügyek világméretű integrációja, az egyre szélesebb tömegek számára elérhető utazási lehetőségek, a dinamikusán bővülő nemzetközi kereskedelem soha nem látott mértékben egyesítik a világot. S bár e folyamat nagy lehetőség az univerzális emberi jogok és a kölcsönös megértésen alapuló világtársadalom kialakulására, a mélyben feszülő egyenlőtlenségek és egyensúlytalanságok súlyos problémákat szabadítottak az emberiségre. A piac logikája globálisan túlsúlyba került a szociális és ökológiai szempontokkal szemben. Az elmúlt harminc év globális fejlődése nem hozta magával a szegénység érdemi csökkenését, inkább fokozta az egyenlőtlenségeket, miközben súlyosbodtak a környezeti válság jelei is. A legfontosabb problémákat kiemelve:

- *A szegénység helyzetének változatlanága:* A napi két dollárból élők száma nőtt, a napi egy dollárból élőké valamelyest csökkent, de ez a változás csak a washingtoni ortodoxiát nem követő Kína és India teljesítményének köszönhető. A Világbank „Voices of the poor” nevű participatív szegénységfelmérése pedig azt mutatja, hogy a szegények többsége helyzete romlását élte meg, nőtt az anyagi bizonytalanság, romlott az életminőség. Ez annak tudható be, amelyre az

1 Nelson Mandela használta e jelzőt a világ egyenlőtlenségeinek jellemzésére (UNDP 2005: 4).

- „alternatív közgazdászok” oly gyakran figyelmeztetnek: a „jól-lét”² nem mérhető pusztán az egy főre eső jövedelemmel (Narayan és Petesch 2002, UNDP 2003).
- *Az egyenlőtlenségek globális és országokon belüli fokozódása.* 1960-ban a világ népességének leggazdagabb 20 százaléka a jövedelmek 70 százalékával rendelkezett. 1991-re ez a részesedés 85 százalékra emelkedett. Közben az alsó 20 százalék részesedése a megtermelt jövedelemből 2,3 százalékról 1,4 százalékra csökkent. Az évezred végére a világ népességének leggazdagabb 5 százaléka 114-szer annyit keresett, mint az alsó 5 százalék, míg a felső 1 százalék jövedelme megegyezik az alsó 57 százalék jövedelmével. A 200 leggazdagabb amerikai vagyona közben meghaladta a világ népessége 43%-ának a jövedelmét, illetve 1 milliárd kínai teljes vagyonát (Greig et al. 2007: 4). De a „fejlett országokon” belül is növekedtek a különbségek. Az OECD jelentése szerint 2002–2007 között az OECD-országok háromnegyedében meredeken nőttek az egyenlőtlenségek. Néhány országban (Kanadában, Finnországban, az Egyesült Államokban) nem csak a legszegényebb és a leggazdagabb rétegek közötti jövedelmi olló nyílt szét, hanem a közép- és felső osztályok közötti is (OECD 2008b).
 - *A „fejlettség” környezeti terheinek áthárítása.* A folyamatosan javuló hatékonyság ellenére a globálisan felhasznált energia mennyisége folyamatosan nőtt, s vele együtt – bár kevésbé gyors ütemben – növekedett a széndioxid-kibocsátás is, mely folyamat mögött elsősorban az iparosodott államok és Kína áll. Magyarországi lakosainak ökológiai lábnyoma a WWF 2008-as adatai szerint 3,5 hektár/fő. Hazánk biológiai kapacitása csak 2,8 hektár/fő, vagyis nagyobb lábon élünk, mint amekkorát megengedhetnének magunknak. Egy tipikus észak-amerikai jelenlegi ökológiai lábnyoma (4–5 hektár) háromszor akkora, mint a Földön rendelkezésre álló terület igazságosan rá eső része lenne. Ha a Földön mindenki úgy élne, mint az átlagos kanadai vagy amerikai, legalább három-öt ilyen bolygóra lenne szükségünk a fenntarthatósághoz. Korunk globális kapitalizmusa tehát az északi jólét ökológiai terheit igazságtalanul a globális délre hárítja (Wackernagel és Rees 2001).

2 A jól-lét kifejezés használata a jóléttel szemben épp erre a tényre hívja fel a figyelmet: a gazdasági és közpolitikai elemzésben általában a jólétnek egy félrevezető és leegyszerűsítő tartalmat adnak, mely az áruk és szolgáltatások fogyasztására épül, figyelmen kívül hagyva a társadalmi és közösségi dimenziót (mint pl. a politikai részvétel, a szabadságjogok, a közösségi segítő mechanizmusok, azaz a társadalmi tőke), illetve azt, hogy az emberi képességek kibontakoztatása nem redukálható a jövedelem kérdésére.

Természetesen a globalizáció uralkodó formája nem okolható a világ minden problémájáért. A társadalmak közötti fokozódó érintkezés magában hordja a szolidaritás és a béke világméretű erősödésének lehetőségét is. Egyelőre azonban a problémák beárnyékolják a lehetőségeket. Ez a felismerés keltette életre a globalizációkritikai mozgalmakat is. A globalizációkritika feladata nem a globalizáció teljes ellenzése, hanem az egyensúlytalanságok korrekciója és szabályozása (tehát az alter-, s nem az antiglobalizmus), azaz a demokratikusan ellenőrzött globális kormányzás feltételeinek megteremtése.

Mennyiben alkalmas és mennyiben alkalmatlan a ma uralkodó fejlesztéspolitikai megközelítés a fenti kihívások kezelésére? Milyen mechanizmusok és okok azonosíthatóak az előbbi problémák hátterében? Szembenézve ezen kérdésekkel, fel kell idéznünk a nemzetközi fejlesztéspolitika történetét, az okok feltárásához, magyarázatok felállításához pedig érdemes elidőznünk a nemzetközi fejlesztés különböző elméleteinél, megközelítéseinél.

MEGKÖZELÍTÉSEK A NEMZETKÖZI FEJLESZTÉSBEN

A gondolat, hogy a világ egyik részét a másik feléhez kell felzárkóztatni, a második világháború után vált a nemzetközi politika fontos témájává. A kor uralkodó gazdaságmélete a keynesi gazdaságtan volt, amely a huszadik század elejének tapasztalataira épült: a teljesen szabadjára hagyott piac válságokat szül, amelyeket állami beavatkozással tompítani lehet. A gazdasági növekedés tervezése a makrogazdaságtan eszköztárára építve állami feladat, melynek révén elkerülhetők a hirtelen válságok, és legyőzhető a mélyszegénység. Állami programok (közmunka, egészségügy) és tervezés segítségével a kapitalizmus minőségileg új szintre röpléti a civilizációt. A fejlődés és a gazdasági növekedés azonosításához járult hozzá a „nagy mutató” (GNP) kidolgozása is, amelyre 1939-ben került sor. Lehetővé vált, hogy a legkülönbözőbb szerkezetű, történetű és kultúrájú országokat a fejlődés egyetlen univerzális mércéje mentén sorba rendezzük. A fejlesztés szakértői a világháború utáni helyreállítás és a kapitalizmus aranykorának sikeréből táplálkozó optimizmussal vetették bele magukat az elmaradott térségek felzárkóztatásának feladatába.

Mivel a fejlesztés eredményességét a GNP skáláján való előrehaladással azonosították, a fejlesztéspolitika fókuszában a pénzben mért jövedelmek növelése állt. Az olyan célok, mint az autonómia, a szabadság vagy az igazságosság, csak mint a jövedelem bővítésének következményei jelentek meg a fejlesztéspolitikában. A nem gazdasági célok, a társadalom kulturális integritása vagy bizonyos vallási szempontok követése kívül estek a fejlesztés látókörén. Az alulfejlett országok számára egyetlen út maradt: az ipari civilizáció lemásolása.

A fejlesztés programja nem csak sajátos paradigmaticus tartalma révén gyakorolt erőszakot a nem európai kultúrákon. Az Egyesült Államok birodalmi terjeszkedése, szemben a korábbi brit, illetve nyugat-európai gyakorlattal, nem közvetlen elnyomásra, gyarmattartásra épült. A második világháború után globális szuperhatalomként fellépő Egyesült Államok az uralom sajátos formájaként a világgazdasági rendszerbe történő integrációt használta. Óriáscegei és fejlett kereskedelmi hálózatai révén a világgazdaság megszervezése saját növekedését szolgálta. Az Amerikai Egyesült Államok fel akarta venni a versenyt a terjedő kommunizmussal, így vonzó alternatívát kellett kínálnia a billegő „alulfejlett” államoknak. A keynesi típusú gazdaságpolitikára épített fejlesztés, a nemzeti jövedelem fokozatos növelése és az államilag szervezett iparosítás azt a célt szolgálták, hogy a Harmadik Világ elégedetlenjei ne a szovjet modellben ismerjék fel a kiutat.

Könnyű tetten érni ezt a politikai-hatalmi tartalmat a fejlesztés korai elméletein. A fejlesztéspolitikában a már említett keynesi közgazdaságtan mellett a második világháború után a modernizációelmélet játszotta a főszerepet. A modernizációelmélet a fent leírt lineáris idő- és hierarchikus térszemlélet tipikus esete. Rostow klasszikus könyvében, *A gazdasági növekedés szakaszaiban* (Rostow 1960) öt stációt azonosított, melyeken fejlődésük során az országok áthaladnak. Az első a tradicionális társadalom, melynek alapjául a felvilágosodás előtti Európa képe szolgál, ahol a lakosság döntő hányada a mezőgazdaságban dolgozik. A második szakasz az elrugaskodás előkészítése, mely során a tudományos-technikai haladás fokozatosan lebontja a tradicionális társadalom korlátait, a mezőgazdaság szerepe csökkenni kezd, kialakul a munkásosztály. A harmadik szakasz a felemelkedés (take-off), melynek során folyamatos beruházások révén jelentős gazdasági növekedést ér el a társadalom, a feldolgozóipar átveszi a vezető szerepet, s ezzel párhuzamosan kialakulnak a modern kapitalizmus működéséhez nélkülözhetetlen politikai intézmények. A negyedik az érettség szakasza, melyben a húzóágazat növekedési hatása a többi iparág fejlődését indukálja, s az egész társadalom átalakul tömegtermelésre és fogyasztásra épülő ipari társadalommá. Az ötödik szakasz a tömegfogyasztás korszaka, melyben a gazdaság komplex fogyasztói javak és szolgáltatások előállítására épül. Az ötödik szakaszba Rostow akkor egyedül az Egyesült Államokat sorolta, Japán és Európa „közelítenek” ehhez a szinthez, a Szovjetunió pedig „nehézkösen flörtöl” vele. A fejlesztéspolitika célja, hogy az alulfejlett országokat átsegítse a növekedés előbbi szakaszaiban, hogy elinduljanak az úton, melynek élén Amerikai Egyesült Államok jár. Talán kevésbé meglepő, hogy Rostow művének alcíme: „Egy nem kommunista kiáltvány”.

Míg a negyvenes és ötvenes évek a keynesi gazdaságtan és a modernizációelmélet jegyében teltek, addig a hatvanas és hetvenes években erre adott reakcióként kevésbé optimista szellemiség uralkodott: a strukturalizmus és a függőségelméletek kora ez.³

3 Többek között Paul Baran, Raúl Prebisch, André Gunder Frank munkásságára kell gondolnunk

A nemzetközi munkamegosztás uralkodó formájában való részvétel, az iparosodott társadalmak másolása nem vezet el a fejlettséghez, hangzik a tézis. A fejlett országok érdeke ugyanis az, hogy az alulfejlett országok megragadjanak a fejlettség egy adott szintjén, ahol olyan termelés folyik, melyre a fejlett országoknak szükségük van, ugyanakkor az ő gazdaságuk más termelésre rendezkedett be. A fejlett kapitalista országokkal kialakított kapcsolat ezekben az elméletekben tehát nem a modernizáció útján való elindulást jelenti, nem felzárkózáshoz, hanem a függőség és az alulfejlettség konzerválásához vezet. A gyarmati korszakra jellemző modernizáció egyik sajátossága, hogy a jövedelem jelentős részét nem fektették be helyben, hanem kivitték az országból. A gyarmati korszak lezárulta nem vetett véget a kizsákmányolás ezen formájának, hiszen az alulfejlett országok vezető iparágai gyakran fejlett országok cégeinek ellenőrzése alatt állnak, a profit tehát ugyanúgy kiáramlik a helyi gazdaságból. A nem kiáramló többletjövedelmet pedig a helyi elit luxusfogyasztása emészti föl – a komprádor elit a külföldi érdekek helytartójaként szervezi és ellenőrzi a helyi gazdaságot. Ez az elit képtelen a nyugati társadalmak burzsoáziájára jellemző modernizációs szerep betöltésére. A nemzetközi munkamegosztásban való részvétel az egyenlőtlen cserearányok révén is a függőséget és az alulfejlettséget konzerválja. A feldolgozott termékekhez képest csökkenő nyersanyagárak miatt az utóbbiak exportjára berendezkedett országok képtelenek a fejlődés következő szakaszába lépni. Amint esetleg sikerül a nyersanyagexportról az ipari termékek exportjára átállniuk, a komplex technológiai tartalommal bíró áruk és szolgáltatások előállítására veszi át a feldolgozóipari termékek szerepét a fejlett országokban, melyek jövedelmezősége jóval meghaladja a harmadik világban előállított áruk jövedelmezőségét (melyek termeléséhez szükséges ipari technológia és szervezési tudás a világgazdaság központjaiban honol), a függőség tehát újfent konzerválódik. A függőségelmélet orvossága a bajra: importhelyettesítő gazdaságpolitikával függetlenedni a nyomort konzerváló nemzetközi munkamegosztástól, és így kiépíteni a helyi gazdaság szereplőit és intézményeit. A függőségelméletek népszerűségének hanyatlását az a tapasztalat váltotta ki, hogy mégis lehetséges a függő állapot megszüntetése, melyre példaként leggyakrabban Indiát hozzák fel. Hogy a sikeres kitörések mennyiben épültek korlátok nélküli integrációra vagy a helyi gazdaság sajátos fejlesztésére, a mai napig vita tárgyát képezi.

Bár a nyolcvanas évekig a fejlesztéspolitikák háttérben a klasszikus modernizáció-elmélet és a függőségelmélet küzdelme állt, érdemes megjegyezni, hogy voltak olyan alternatív fejlődéselméletek, melyek más pontokon szakítottak a klasszikus szemlélettel. Ilyen a hetvenes években nagy karriert befutott alapvető szükségletek elmélete, Amartya Sen képességalapú fejlődéselmélete, Maurice Strongnak az UNEP keretében a hetvenes évek elején kidolgozott ökofejlesztés-elmélete, vagy Max-Neef nyolcvanas években kidolgozott emberi léptékű fejlődéskoncepciója. A keynesi közgazdaságtanra alapozó

modernizációelméletek és a függőségelméletek harcából végül nevető harmadikként nem az alternatív fejlődés koncepciók, hanem a neoliberalizmus került ki győztesként. A hetvenes évektől kezdődően gyökeres változás következett be a gazdaságpolitikai felfogásban. Ebben az időszakban mutatta a jóléti állam az első válságjeleket. Az öngondoskodó, jogaival és kötelezettségeivel tisztában lévő egyén felszabadítása, a liberalizáció, a versenyre épülő piacgazdaság, az alanyi jogon járó juttatások helyett a rászorultsági elv hangoztatása, a „minimális állam” libertárius koncepciója a jóléti államot sújtó legfontosabb problémákra kínált gyógyírt. A neoliberális politikák gyakorlati megvalósításában úttörő szerepet játszott Ronald Reagan és Margaret Thatcher, a nemzetközi fejlesztés terén pedig a Világbank és a Nemzetközi Valutaalap.

A neoliberalizmus receptjét a washingtoni konszenzus foglalja össze. E szabálygyűttes tíz pontja azt írja elő, milyen közpolitikai feltételek teljesítése szükséges a világ gazdaságba való sikeres beilleszkedéshez. A John Williamson által megfogalmazott pontok a következők szerint foglalhatóak össze: költségvetési fegyelem (stabilizáció), a felesleges kiadások visszaszorítása (általában a szociális ellátás és újraelosztás kurtítása révén), a pénzügyek liberalizációja, a tőkeáramlás liberalizációja, kereskedelmi liberalizáció, általános dereguláció, valamint az állami tulajdon leépítése (privatizáció).⁴ A washingtoni konszenzus tehát a neoliberalizmus közpolitikai programja, pontjai a stabilizáció–liberalizáció–dereguláció–privatizáció négyes köré csoportosíthatók. Ebben áll (ma már azt mondhatjuk: állt) a neoliberalizmus lényege. A washingtoni konszenzusra épített neoliberális globalizáció kora ugyanis nem váltotta be a támogatói által hozzá fűzött reményeket. Az ezredforduló környékén a fejlesztéspolitika egyre több művelője új paradigmát kezdett keresni.

A hivatalos oldal legismertebb belső kritikusaként a Columbia University Nobel-díjas közgazdásza, Joseph Stiglitz (2003) indította útjára a poszt-washingtoni konszenzus programját, szembehelyezve azt a Williamson által megfogalmazott washingtoni konszenzus tíz pontjával.⁵ A szegénységi, egészségügyi helyzet figyelmen kívül hagyása, valamint a környezeti problémák elhanyagolása elterelheti figyelmünket a valóságban fenntarthatatlan gazdasági fejlődésről. Stiglitz szerint a latin-amerikai országok sikertelen kiterjesztési kísérletei a neoliberális ortodoxia hibáit jelzik. Úgy gondolja, a neoliberalizmus és a

4 Bár maga a szerző nem vállalja fel a „neoliberális” jelzőt, a gyakorlatban legtöbbször mégis az ő tézisei alapján azonosítják e világnézet közpolitikai programját (l.: Williamson 1990).

5 Hasonló gondolatokat fogalmazott meg az elmúlt években Dani Rodrik (2006), a Harvard University közgazdásza. Szerinte is egyértelműen kitapintható a washingtoni ortodoxia globális visszavonulása, ugyanakkor kevésbé határozott az alternatíva kapcsán.

washingtoni konszenzus elszakadt saját közgazdaságtani alapjától, figyelmen kívül hagyta a közgazdaság-tudomány legújabb eredményeit. A kormányzati szerepvállalás minden esetben feltétele a fenntartható fejlődésnek: széles körben hozzáférhető oktatás és egészségügy, szociális háló, masszív kutatás-fejlesztés, erős környezetpolitika képezi e szerepvállalás legfontosabb elemeit. Stiglitz a privatizációt sem tartja csodaszernek, beemelve a „mainstream” közgazdasági diskurzusba azokat az eseteket, amelyek a közszolgáltatások magáncégek általi nyújtásának csődjét példázzák, rámutatva egyben az állami, önkormányzati tulajdon potenciáljára. A szabályozási kapacitás hiánya és a korrupció gyakran veti vissza a magáncégek teljesítményét. Stiglitz szerint nem elég a washingtoni konszenzus foltozgatása, az alapvető tételek újragondolása szükséges. Érdeemes leszögezni, hogy Magyarországon ez a párbeszéd lényegében elmaradt, a poszt-washingtoni konszenzus irányába való elmozdulás, a politikai liberalizmus reneszánsza a gazdasági libertarizmus kritikájának formájában sajátos történelmi helyzetünk, útfüggőségeink eredményeként még várat magára.

GLOBALIZÁCIÓ ÉS FEJLŐDÉS

A washingtoni konszenzus világszerte széles körben – a sajtóban vagy a politikusok által – népszerűsített felfogása szerint csak a nemzetközi kereskedelemben részt vevő és a külföldi beruházásokat vonzani képes országok reménykedhetnek a gazdasági növekedésben és a fejlődés megindulásában. A nyolcvanas évek végétől például a Világbank retorikájában is mind meghatározóbbá váltak azok az elemek, amelyek visszatekintve, mint a globalizáció és a neoliberális gazdaságpolitika propagandája értelmezhetőek. Azonban a Világbank deklarált és legfontosabb célja tíz éve is ugyanaz volt, mint ma: a szegénység visszaszorítása. Ehhez azonban a neoliberális receptek szerint a gazdaság „nagy egyensúlyainak” elérésén, majd a világgazdasági folyamatokba való bekapcsolódás indukálta gazdasági növekedésen keresztül vezet az út. Márpedig a „nagy egyensúlyok” elérését szolgáló hivatott megszorító intézkedések mindenhol a legszegényebbek helyzetének romlását hozták magukkal. Ezt számos tanulmány kimutatta, de maga a Világbank is elismeri. A liberális szerkezeti reformok „fájdalmas változásokat hoznak az alkalmazottak számára”, és „kétségtelen, hogy a strukturális alkalmazkodás során a dolgozóknak általában szenvedniük kell, talán többet is, mint a tőkének”. De ne feledjük, teszi hozzá a Világbank: e szenvedések inkább a korábbi „populista” politikák, mintsem a liberális reformok számlájára írandók, és ha visszafordulunk félútról a reformok végigvitelében, azzal a dolgozóknak csak még többet ártunk (Világbank 1995a: 121, 126). Azaz a szegénység leküzdésének stratégiája azt jelenti, hogy először kicsit romlik a helyzet, a szegények még szegényebbek lesznek, nőnek a társadalmi különbségek, de hosszabb távon javulás várható. Csak a neoliberális reformoktól várható ugyanis a gazdasági növekedés, ez utóbbi

viszont mindenképpen javít a szegények helyzetén. Azt a Világbank is hajlandó elismerni, hogy a társadalmi különbségek növekedése jól megfér a gazdasági növekedéssel (Világbank 1995b: 55).

A „szegénység csökkentésének” deklarált célját tehát az intervenciók programok aligha szolgálják. A modell, úgy tűnik, inkább azt a logikát követi, hogy a gazdasági nyitás és a liberális reformok megteremtik a gazdasági növekedés alapjait, amely azután enyhíti a szegénység és az egyenlőtlenségek problémáit. Korábban már láthattuk, hogy a logikai lánc két utolsó eleme (tehát a gazdasági növekedés és a társadalmi problémák enyhülése) közötti kapcsolat igencsak problematikus. A növekedés legjobb esetben is csak szükséges, de semmiképpen sem elégséges feltétele a társadalmi jól-lét növekedésének. (Tegyük gyorsan hozzá: a szükségessége is kétséges. De legalábbis feltehető a kérdés: mekkora mértéke szükséges? Évi két százalékos növekedés megfelelő? Több kell, vagy kevesebb is elég? És mire elegendő?) Azonban legalább ilyen kérdéses a logikai lánc első két eleme közötti kapcsolat, azaz, hogy a neoliberais reformok gazdasági növekedést indukálnának.

A Világbank egyik tanulmánya részletes, statisztikailag alátámasztott érvelést tartalmaz arra vonatkozóan, hogy a strukturális kiigazítási programok követése gazdasági növekedést eredményez (Világbank 1994). Huszonhat afrikai ország nyolcvanas évek eleji és kilencvenes évek eleji gazdasági teljesítményét veti össze, és kimutatja, hogy a világbanki ajánlásokat követő, a világgazdaság felé forduló, a neoliberais recepteket alkalmazó országok sikeresebbnek bizonyultak a többiekénél. A részletek bemutatása nélkül hadd utaljunk csak Castells (1996: 148-152) elemző kritikájára, amelyben kifejti, hogy az érvelés igencsak támadható statisztikai megoldásokon nyugszik. A valóság az, hogy a magasabb gazdasági növekedés egyáltalán nem áll kapcsolatban azzal, hogy az adott ország alkalmazta-e a Világbank ajánlásait. Azt is meg kell jegyezni, hogy még ha a „globalizálódó” gazdaságok egy része valóban komoly növekedést tudott is felmutatni, e növekedés igen törékenynek bizonyult a kilencvenes évek második felének sorozatos pénzügyi válságai-ban. A viszonylag sikeres, külgazdaság-orientált országokat, Mexikót, Argentínát, Brazíliát, Chilit, Thaiföldet, Malajziát, Indonéziát, de még a fejlettebb kelet-ázsiai országokat, mint például Dél-Koreát is súlyosan érintette a világgazdaságon végigsöprő krízis.⁶ A „globalizáció húzta gazdasági növekedés” velejárójának kell tekinteni a válságoknak való nagyobb kitettséget.

Bár a Világbank újabban hajlandó elismerni azt, hogy „részben igaza van” azon kritikáknak, amelyek szerint a globalizáció nem oldja meg a szegénység problémáját, de növeli az egyenlőtlenségeket, környezeti károkat okoz, következőképpen a gazdasági

6 Stiglitz (2004) amellett érvel, hogy a túlzott és korai liberalizáció nem szolgálja a szegény országok érdekeit.

nyitás nem helyettesítheti a fejlesztési politikákat, csupán része lehet azoknak; továbbra is amellett érvel, hogy a globalizálódó országok minden probléma ellenére jobb teljesítményt tudnak felmutatni, mint a bezárkózók. Az ahistorikus, kontextusukból kiszakított országtanulmányok, és a sok mindent elfedő statisztikai összehasonlítások eszerint is legfeljebb azt tudják tanúsítani, hogy sok globalizáló országban még mindig jobb élni, mint valamely bezárkózó, diktatórikus, esetleg polgárháborúktól sújtott államban. Ez igaz lehet, de az érvelés nem igazán meggyőző. Meglehető, sok rosszabb alternatíva létezik a globalizáció jelenlegi formájához képest, de az igazi kérdés az, hogy *valójában mit tekintünk fejlődésnek*, és ehhez képest milyen problémákat vagy lehetőségeket mutat fel a globalizáció.

A neoliberális nézet szerint tehát a nyitottabb, avagy a gyorsabban nyíló országok eredménye jobb, mint azoké, amelyek kevésbé nyitottak, avagy lassabban nyílnak meg (l. pl. Világbank 2002). Fontos látnunk ugyanakkor azt is, hogy a Világbank által „globalizálódónak” minősített és a gazdasági növekedés terén valóban sikereket elérő országok távolról sem követték egy az egyben a washingtoni konszenzus receptjét. Piacikaikat csak azután nyitották meg, hogy saját ipari kapacitásaikat felépítették, fenntartva a védelmet és a többi piaci korlátozást. Távolról sem állíthatjuk tehát, hogy a kereskedelem liberalizációja volt az a tényező, mely előmozdította a „globalizálódó” országok fejlődését. Könnyen elképzelhető, hogy a szegénység felszámolása megelőzte a növekedés folyamatát, illetve az sem egyértelmű, hogy a gazdasági nyitás lett volna a növekedés oka, sőt bizonyos adatok azt mutatják, hogy előbb következett be a gazdasági növekedés és a helyi ipar fejlődése (tudatos fejlesztése), majd ezt követte a nemzetközi integráció. Ahogy Dani Rodrik foglalta össze: „... amikor a szerzők azt állítják, hogy pozitív az összefüggés a kereskedelem liberalizációja és a szegénység csökkenése közt, ezt inkább hitre, mint bizonyítékokra alapozzák” (l. Deraniyagala és Fine 2006).

A VÁLSÁG OKAI

Minden közpolitikai elmélet tartalmaz helyzetleírást, megnevezi a probléma okait és a lehetséges kiutat. Bár a poszt-washingtoni konszenzus nem tekinthető egységes elméletnek, a válságot előidéző néhány fontos mechanizmusra felhívja a figyelmet. Tanulva a modernizációelméletek, a függőségelméletek, az alternatív fejlődéselméletek és a poszt-washingtoni konszenzus erősségeiből és gyengeségeiből, a fentiek alapján összefoglalhatjuk azokat a legfontosabb okokat, melyek az egyenlőtlenségek és a környezeti fenntarthatatlanság tüneteinek hátterében állnak.

A neoliberális fejlesztési modell kudarca. A hetvenes évekig napirenden lévő „új nemzetközi gazdasági rend” programja, mely a déli országok esélyeit globális strukturális átalakítással kívánta javítani, eltűnt a fejlesztéspolitikai diskurzusból, és helyét a szabad

piac globális kiterjesztése foglalta el. Mindeközben a nyolcvanas-kilencvenes években a leglátványosabb gazdasági sikereket épp azok az országok érték el, melyek nem követték a washingtoni konszenzus ortodoxiáját. A távol-keleti országok a fokozatos liberalizációt szelektív iparpolitikával párosították, ami lehetővé tette a helyi gazdaság megerősödését és sikeres globális integrációját. A rapid liberalizációt követő országok (mint pl. Oroszország vagy egyes latin-amerikai államok) komoly gazdasági és társadalmi válságba sodródtak (Stiglitz 2003). Egyre több adat és tanulmány bizonyítja továbbá, hogy a gazdaság növekedése nem jelenti automatikusan a szegénység felszámolását, illetve az életminőség javulását (gondoljunk csak az ENSZ humán fejlődési jelentéseire, vagy a Világbank *Voices of the Poor* című partícipatív szegénységfelmérésére), és nem visz közelebb a fenntarthatósághoz. Magát a fejlődés értelmét kell újragondolnunk, kiszabadulva a növekedés és árufetisizmus csapdjából.

A nemzetállam gyengülése. Mivel a tőke szabadon áramlik az államhatárokon át, a nemzetállamok egyre kevésbé képesek a gazdasági folyamatok szabályozására. A második világháború utáni időszakot a szervezett munka követeléseinek érvényre jutása jellemezte, ami a jóléti állam és a társadalombiztosítás megerősödésében, valamint a környezet- és fogyasztóvédelem intézményeinek kiépülésében öltött testet. Mivel a nemzetközi intézményrendszerben a szabad piac, a tőke szempontjának képviselője jóval erősebb, mint akár a környezetvédelem, akár a szociális jogok képviselője, a globalizáció kiélezte azokat a feszültségeket, melyeket így-úgy tompítani tudott a nemzetállami szabályozás. Ez egyaránt igaz az északi és a déli országokra. A nemzetközi fejlesztéspolitika szempontjából ez azért fontos, mert ugyanúgy szűkült a fejlesztő állam mozgásteré, amit vagy globális szabályozással, vagy a gazdaság lokalizálásával lehet orvosolni. A nemzetközi gazdasági intézmények szabályai a jóléti beavatkozások mellett szűkítik az iparpolitika mozgásterét is. Korunk fejlődő országainak nincs lehetőségük olyan szelektív iparfejlesztési stratégiát követni, mint amit elődeik, az európai országok, vagy a távol-keleti újonnan iparosodott országok hajtottak végre.

Igazságtalan globális gazdasági kormányzás. A jelenlegi globális kereskedelmi rendszerbe kódolt igazságtalanságok hosszú távon teszik lehetetlenné, hogy a Dél országai jelentős előrelépést tegyenek a szegénység felszámolásának irányába. A kereskedelmi rezsim sokkal jelentősebb, számszerűsíthető jóléti hatással jár, mint a nemzetközi fejlesztéspolitika fő eszköze, a segélyezés. A legszegényebb országok munkaerőpiacán a mezőgazdaság a mai napig meghatározó, a szegények háromnegyede a mezőgazdasági szektorban dolgozik. Az iparosodott országok kereskedelemkorlátozó intézkedései csak a mezőgazdaság terén még konzervatív számítások szerint is évente 20 milliárd dollárnyi jóléti veszteséget okoznak a fejlődő országoknak, ami majdnem fele az összes segélyáramnak. Az Európai Unió és az Egyesült Államok által fenntartott protekcionista és

agrárdömpinget eredményező mezőgazdasági rendszerek tehát óriási veszteséget jelentenek a déli mezőgazdasági termelőknek. A szolgáltatásliberalizációért cserébe a legtöbb fejlődő ország ezért mezőgazdasági termékei piacra jutását követelné, erre azonban eddig sem az USA, sem az EU nem volt hajlandó. Pedig e mezőgazdasági rendszerek nem csak a fejlődő országok termelőit teszik tönkre a termelési költség töredékét kitevő dömpingárak révén, hanem ökológiailag is fenntarthatatlanok, hisz a szubvenciók döntő hányada a termelés mennyiségéhez kapcsolódik, így konzerválva a tömegtermelést, az ipari jellegű agrobizniszt a kisléptékű, fenntartható mezőgazdaság helyett. A Dél számára a másik nagy jelentőségű terület, ahol a legfejlettebb államok szintén komoly protekcionista eszközrendszert vetettek be, a munkaintenzív feldolgozott termékek, mindenképp a textil- és ruházati ipar. Az ezeket a termékeket sújtó vámok és támogatások eredményeként a fejlődő országok termelői további 30 milliárd dollárnyi bevételtől estek el egészen a közelmúltig. Bár a WTO szabályai a textilverkedelemre vonatkozóan azóta megváltoztak, a problémákat jól mutatja, hogy az Oxfam kutatóinak számításai szerint az ezredfordulón a textiliparban és a mezőgazdaságban elszenvedett éves veszteség meghaladta a harmadik világnak folyósított segélyek összegét (Watkins és Fowler 2002: 97).

JÖVŐKÉP: ÉRTÉKEK ÉS ELVEK

Vajon beérhetjük a Stiglitz és társai nevével fémjelzett új fejlesztéspolitikával? Túl azon, hogy a poszt-washingtoni konszenzus diskurzusa egyértelművé tette a neoliberalizmus kudarcát – és e tekintetben fontos szemléletváltozást takar –, mégsem érhetjük be ennyivel. A globalizáció jelenlegi egyoldalúságait részben globális szabályozással, részben az állami kormányzás megerősítésével, részben pedig a helyi gazdasági folyamatok támogatásával lehet és kell alakítani. Megérett az idő, hogy a fejlesztés neoliberális politikáját felváltsa a *globális igazságosság fejlesztéspolitikája*. E politikának négy dimenzióban kell változást hoznia.

Fenntartható humán fejlődés neoliberalizmus helyett. Ki kell szabadítanunk a társadalmi és gazdasági intézmények értékelését az árufetisizmus csapdájából. Az, hogy egy adott társadalom mennyi jószág előállítására képes, még nem mond semmit arról, hogy tagjai milyen mértékben szabadok és önállóak, milyen mértékben képesek képességeik kreatív kibontakoztatására, és mennyiben garantálják a szabadság lehetőségét a következő generációk számára. Nem az áru önmagában a cél, hanem az áru által elérhető szükségletkielégülés. Képesek vagyunk-e hosszú életet élni, képesek vagyunk-e egészségben élni, képesek vagyunk-e írni, részt venni a munkamegosztásban? Ezek azok a képességek, melyek meghatározzák szabadságunkat. A gazdasági növekedés önmagában nem eredményezi a szabadság ilyen értelemben vett bővülését, ahhoz megfelelő állami politikák és újraelosztás szükséges. Ezekre a képességekre kell a közpolitikáknak

és az újraelosztás intézményeinek koncentrálnia. Ha a fejlesztéspolitika homlokterében az így értelmezett szabadság áll, az áruk halmozása helyett az életminőség javítása lesz a cél, s így elképzelhető a fenntarthatóság felé való elmozdulás is. A társadalmi tőkét és a fenntarthatóságot egyaránt szolgáló helyi, decentralizált gazdasági folyamatok erősítése szintén fontos eleme ennek az új paradigmának. A piaci kudarcok léte, az egyenlőtlenségek szabadságkorlátozó és fejlődésgátló hatása, valamint a globalizált kapitalizmus óriási környezeti terhelése a piacon túlmutató állami és közösségi cselekvési módokra irányítják a figyelmet. Ennek az új paradigmának kell vezérelnie a nemzeti (pl. fejlesztési ügynökségek) és a multilaterális (pl. Világbank, IMF) fejlesztéspolitikai intézményeket.

Globális környezeti igazságosság ökológiai kizsákmányolás helyett. Az iparosodott országok aránytalanul nagy terhet rónak a földi ökoszisztémára, azaz aránytalanul sokat sajátítanak ki a rendelkezésre álló ökoszisztéma-szolgáltatásokból. A Dél fenntartható humán fejlődése elképzelhetetlen anélkül, hogy az Észak ne csökkentse ökológiai lábnyomát. Talán ez a legnagyobb feladat, amit a jól-lét globális előmozdítása érdekében az iparosodott országok megtehetnek. A globális éghajlatváltozás mindannyiunk számára egyértelművé tette, hogy civilizációnk jelenleg olyan mértékben terheli a környezeti erőforrásokat, ami nem fenntartható. Mivel e terhelés döntő része ma a „fejlett” országokból származik, ezen országok nem tekinthetők többé a fejlődés élénjáróinak. Az általuk bejárt út még egyszer járhatatlan. Az iparosodott országoknak ezért élen kell járniuk környezeti terhelésük csökkentésében, addig mérsékelve ökológiai lábnyomukat, míg az el nem éri a rájuk eső igazságos mértéket. A fejlesztéspolitikának nincs értelme globális környezeti igazságosság nélkül, ennek megteremtése pedig ott kezdődik, ahova a nemzetközi fejlesztés eddig nem tekintett: a világ gazdaság centrumországjaiban.

Igazságos globális gazdasági intézményrendszer. Amit a fejlesztéspolitika nagylelkűen ad, azt a kereskedelempolitika kétszeresen veszi vissza. Szakítani kell azzal a nemzetközi fejlesztéspolitikával, mely a kereskedelempolitika által okozott károk részleges orvoslására törekszik. A déli országok termelői számára fontos szektorokban, mindenekelőtt a mezőgazdaság terén lehetővé kell tenni a piacra jutást a jelenleg magas importtal és szubvenciókkal védett északi gazdaságokban. Emellett a kereskedelmi szabályoknak nagyobb mozgásteret kell biztosítaniuk a gazdasági fejlődéshez szükséges közpolitikák alkalmazására. A szellemi tulajdonjogok jelenlegi rendszerét úgy kell átalakítani, hogy a technológia és tudás szabadabb áramlása megvalósulhasson, hisz enélkül elképzelhetetlen a komplexebb termelési eljárásokra való átállás, a függőséget konzerváló nyersanyag-exportőri szerepből való kilépés. A szolgáltatások kereskedelméről szóló tárgyalások során határozott figyelmet kell fordítani arra, hogy a piaci kudarcokat korrigáló és az újraelosztást megvalósító közszolgáltatások tere és minősége ne csökkenjen, tiszteletben tartva a globális Dél országainak társadalompolitikai autonómiáját.

Kulturális autonómia a fejlesztési arrogancia helyett. Le kell számolnunk azzal a kulturális szemlélettel, mely a világgazdaság jelenlegi centrumországait a fejlődés éllovasainak tartja. Az iránymutatás, a nyomorból kiemelés öntelt politikája ugyanúgy elnyomó, mint ahogy a gyarmattartás politikája volt. Lehetővé kell tennünk, hogy a társadalmak elképzeljék saját jövőjüket, hogy alternatív modernitások szülessenek, meg kell teremtenünk minden kultúra autonómiáját. A nemzetközi fejlesztés politikája az elmúlt ötven évben abból indult ki, hogy az „elmaradott” országok az élen járó Egyesült Államokat, Európát és Japánt lemásolva juthatnak feljebb az evolúció létráján. Ha másért nem, legalább az ökológiai válság miatt menet közben egyértelművé vált, hogy az „élenjárók” által bejárt modernizációs út zsákutca. Az iparosodott országok nem tehetnek többé úgy, mintha egyedül ők tudnák, merre van előre. A globális igazságosság tehát a tudati és kulturális dimenzióban ugyanúgy fontos, mint a környezeti és gazdasági dimenziókban.

A hagyományos fejlesztéspolitikai eszköztár reformja

Az alábbiakban pontokba szedve tárgyalom azokat a kérdéseket, melyek mentén a Nemzetközi Fejlesztési Együttműködés (NEFE) politikája közelebb kerülhetne az előzőekben vázolt jövőképhez. Ezt az általános közpolitikai reformjavaslatot kiegészítem néhány európai és magyar sajátossággal.

A koherencia biztosítása

A legfontosabb feladat a nemzetközi fejlesztési rendszer reformja során a közpolitikai koherencia biztosítása. Kiemelkedő a kereskedelem és a fejlesztéspolitikák közötti koherencia (tágabb környezetben persze nem feledkezhetünk meg a globális pénzügyi és befektetési rezsím fejlesztéspolitikai célokra gyakorolt hatásáról sem), mely nem csak a morális kérdésekre fogékony mozgalmárok vesszőparipája. A kifejezés maga az OECD Fejlesztési Támogatási Bizottságától (OECD DAC) származik 1991-ből. A szervezet meghatározásában: „A »közpolitikai koherencia a fejlődésért« (policy coherence for development) azt jelenti, hogy figyelembe kell venni a fejlődő országok szükségleteit és érdekeit a globális gazdaság alakításában. Egymást kölcsönösen előmozdító, minisztériumokat és kormányzati hivatalokat keresztülmetsző közpolitikai tevékenységek előmozdítását jelenti, ezáltal teremtve meg a kitűzött fejlesztési célok eléréséhez szükséges szinergiákat” (OECD 2003: 2). A közpolitikai koherencia szükségességét az ENSZ-tagállamok megerősítették a 2000-ben elfogadott Millenniumi Nyilatkozatban (8. pont, globális partnerség a fejlődésért), majd a 2002-ben Monterreyben megtartott fejlesztési csúcson is. De hazánkban van e dokumentumból eredőnél erősebb kötelezettsége is, hiszen az uniós alapszerződés 3-as cikkelye kimondja: „... az Unió biztosítja külpolitikai tevékenységei, valamint a külpolitika és más politikák közötti konzisztenciát”. A két legfontosabb terület, melyek esetében a koherencia

biztosítása megkerülhetetlen, a nemzetközi kereskedelem és a környezetpolitika. Anélkül, hogy részletesen belemerülnénk e területek tárgyalásába, ki kell emelni a legfontosabb összefüggéseket, melyek nélkül a globális igazságosság fejlesztéspolitikája elképzelhetetlen és megvalósíthatatlan.

A Dohai Miniszteri Nyilatkozat leszögezte, hogy a kereskedelempolitikai tárgyalók prioritása a szegénység felszámolása. A szép szavak retorikai bravúrja mögött ugyanakkor nincs valós teljesítmény. A kereskedelempolitikai gyakorlat több dimenzióban is érinti a fejlesztési tevékenységet. Egyfelől újra kell értékelni a rapid liberalizáció propagálását. A gyors külkereskedelmi liberalizáció a hazai termelőszféra indokoltnál nagyobb hanyatlását okozhatja. A fokozatosság elve jobban szolgálja a fejlesztéspolitikai célokat. Szintén fontos fejlesztési hatással jár az exporttámogatás rendszere. Az európai és amerikai szubvencionált agrárexport jelentős hátrányba hozza a harmadik világ termelőit. Szintén jelentős veszteséget okoznak az agrárvámok és az importkvóták. Az exporttámogatás nagyon nehezen egyeztethető össze a fenntartható mezőgazdaság koncepciójával, ugyanakkor a vámvédelem minimális szintje indokolt lehet, különösen, ha a szóban forgó ország termelése ökológiai és szociális kizsákmányolásra épül. A multilaterális kereskedelempolitikai szabályok, a WTO egyezményei szintén komoly negatív fejlesztési hatással bírnak, elsősorban a fejlesztéspolitikai mozgástér szűkítése révén. A TRIPS-egyezmény a szellemi tulajdonjogok túlzott védelmével nehezíti meg a fejlett technológiák adaptálását. A GATS-egyezmény a szolgáltatások szabályozása terén tartalmaz túlságosan komoly megkötéseket, illetve előmozdíthatja és bebetonozhatja a közszolgáltatások kétes kimenetű piacosítását; a TRIMS-egyezmény pedig olyan fontos iparpolitikai eszközök alkalmazását tiltja meg (helyi hányad megkövetelése a beruházásokban, helyi alkalmazási előírások, K+F kötelezettségek), melyek a „sikeres globalizátorokként” számon tartott távol-keleti országok fejlesztési stratégiájának központi elemeit képezték.

A nemzetközi kereskedelempolitikák igazságtalanságai az egész globális gazdasági kormányzás hibáit jelzik. A Világbank vagy a Nemzetközi Valutaalap szerepe a gazdaság fejlesztésében erősen ellentmondásos volt. A strukturális átalakítási hitelek, melyeket mindkét intézmény nyújtott, törékennyé tették a fogadó ország gazdaságát, hozzájárulva a duális szerkezet kialakulásához. Ennek eredménye részben, hogy az elmúlt két-három évtizedben a globális egyenlőtlenségek fokozódtak. A globális gazdasági kormányzás reformja nélkül, beleértve a pénzügyi szabályozást, a fejlesztési hitelezést és a kereskedelempolitika átalakítását, nem képzelhető el a nemzetközi fejlesztési célkitűzések teljesítése.

A fejlesztési segélyek összegének fokozatos megemelése

A 2000-ben kitűzött Millenniumi Fejlesztési Célok eléréséhez a mainál lényegesen több segélyre van szükség. Az 1960-as évek végén kiadott Pearson-jelentés a GNI 0,7 százalékában irányozta elő a fejlesztési segélyek összegét. Ez a cél az OECD-átlagot tekintve a mai napig nem teljesült. Sőt; a kilencvenes években a fejlesztési segélyek aránya és összértéke is jelentősen csökkent. Bár a helyzet azóta javult, a 0,7%-os cél továbbra is távoli álom marad a legtöbb donorország esetében, csak Dánia, Norvégia, Svédország, Hollandia és Luxemburg fordít legalább ekkora összeget nemzetközi fejlesztésre (UNDP 2005: 85). A 2002-ben Monterreyben tartott konferencián a donorországok újra megerősítették elköteleződésüket a 0,7%-os segélyezési arány mellett. Az EU-15-ök 2015-re vállalták ezen arány elérését, míg a később csatlakozott kelet-európai országoktól 0,33%-ot várnak el ugyanilyen határidővel (Kiss 2007). Eközben hazánk fejlesztési segélyezésre 2007-ben 50%-kal kevesebbet költött, mint egy évvel korábban, így nem közelebb, hanem lényegesen távolabb kerülve a 2015-ös céltól (OECD 2008a).

A segélyek prioritásainak összehangolása a Millenniumi Fejlesztési Célokkal és a fenntartható humán fejlődéssel

A fejlesztési segélyek összegének megemelése nem járul hozzá a szegénység felszámolásához és a fenntarthatósághoz, ha az nem a megfelelő területekre áramlik. Kiemelt területként kell kezelni a humán tőkét építő szolgáltatásokat (oktatás, egészségügy, alapvető szociális szolgáltatások), melyek a gazdasági növekedés eredményeinek egyenlőbb elosztását, a gazdasági kirekesztettség felszámolását közvetlenül mozdítják elő. Szintén prioritásként kell kezelni a fenntartható gazdaság megerősítését, mindenekelőtt az ökológikus vidékfejlesztést (mezőgazdasági szövetkezetek, közösség által támogatott mezőgazdaság, biogazdálkodás) és a szegényekhez leghatékonyabban eljutó kisléptékű projekteket (köztes technológiák, mint pl. esővízgyűjtő rendszerek; helyben befektető mikroállalkozások; a helyi mikrofinanszírozás különböző formái, mint a mikrohitel, a közösségi bankok, takarékszövetkezetek). Harmadrészt indokolt lenne a partnerországok körének újragondolása, a legszegényebb országok hangsúlyosabb megcélzásával, a rászorultság elvének alkalmazásával – ahelyett, hogy saját gazdasági és külpolitikai érdekeinket tartjuk szem előtt.

Fenntartható biztonság: a hadászati kiadások csökkentése a fejlesztési együttműködés javára

Egyre nyilvánvalóbb, hogy korunk biztonságpolitikai kihívásait (globális járványok, környezeti kockázatok, terrorizmus, migráció) nem lehet a hagyományos harcászati eszközökkel kezelni, hiszen ezek szorosan kötődnek a mélyszegénységhez, a nem megfelelő életminőséghez és a túlságosan éles globális egyenlőtlenségekhez. Ez a felismerés mégsem tükröződik a költségvetés sarokszámaiban. Az OECD donorországaiban minden egyes nemzetközi fejlesztésre költött dollárra tíz dollár hadászati kiadás esik (UNDP 2005: 94). A hadászati kiadások csökkentése révén, valamint a védelmi infrastruktúra fejlesztése helyett a multilaterális politikai megoldások keresésével komoly erőforrások szabadulnának fel nemzetközi fejlesztési célokra, melyek hosszú távon szolgálják a fenntartható biztonság megvalósulását is.

Innovatív finanszírozási formák föltárása

A közvetlen költségvetési finanszírozáson túl számos lehetőség adódik, melyekből a nemzetközi fejlesztés célkitűzései finanszírozhatóak. Ilyen például az Egyesült Királyság által javasolt International Financing Facility (IFF), mely kötvények kibocsátásával tenné lehetővé a fejlesztési segélyek jelenbeli megnövelését anélkül, hogy a kormányoknak azonnal a zsebükbe kellene nyúlniuk e célból. Más javaslatok különböző globális adók kivetésére vonatkoznak. Az egyik legismertebb ezek közül a Tobin-adó, mely a rövid távú spekulatív pénzmozgások megadóztatásával két legyet is ütne egy csapásra: egyrészt csökkentené a nemzetközi pénzpiacok volatilitását, ezáltal a hirtelen pénzügyi válságok kialakulásának esélyét, másfelől megnövelné a fejlesztésre rendelkezésre álló keretet. Belgium például már meg is szavazta a Tobin-adó bevezetését, amennyiben további európai országok csatlakoznak hozzá. Hasonló forrást jelenthet a kerozinra kivetett nemzetközi adó, mely a forrásteremtésen túl segítené a fenntarthatóbb közlekedési szokások elterjedését is (Atkinson 2004).

Adósságelengedés

Az elmúlt évtizedekben számos fejlődő ország halmozott fel tetemes adósságlománnyt, melyek kamatterhei az érdemi gazdaságtól és a társadalomfejlesztési céloktól vonják el az amúgy is szűkös forrásokat. Bár a HIPC⁷-kezdeményezés keretében komoly előrelépések történtek az elmúlt évtizedben, az adósság továbbra is súlyos probléma

7 A legsúlyosabban eladósodott fejlődő országok (Heavily Indebted Poor Countries) részére nyújtott IMF-hitelek.

a fejlődő országok számára. A jövőben hazánknak folytatnia kell a bilaterális adósságok elengedését a rászoruló országok számára, valamint fel kell lépnie a multilaterális fejlesztési intézmények felé fennálló tartozások további csökkentése érdekében.

Programalapú segélyezés projektalapú helyett

A fejlesztési segélyek hatékony felhasználásának elengedhetetlen feltétele, hogy az programszerűen történjen. Hazánk bilaterális NEFE-tevékenységének döntő része projektalapú, rövid távú, ad hoc jellegű, és a fogadó ország költségvetésén kívül jelentkező támogatás. A Millenniumi Fejlesztési Célok eléréséhez szükséges közszolgáltatások (egészségügy, oktatás, vízellátás) fejlesztése hosszú távú feladat, mely kivitelezhetetlen, ha a fogadó országok nem tudnak jelentős időre előre tervezni, és számítani a fejlesztési források megbízható megérkezésére. A programalapú finanszírozás nagyobb átláthatóságot is teremt a pénzek elköltése terén, hiszen a recipiens országoknak fejlesztési stratégiát kell kidolgozniuk az összeg fogadásához. Ezek a fejlesztési stratégiák (pl. Poverty Reduction Strategy Papers) egyben azt is biztosítják, hogy a pénz a fogadó ország prioritásainak megfelelően kerüljön elköltésre, ne pedig a donorország saját szempontjait tükröző projektek révén. A projektalapú segélyezés a tranzakciós költségek növelése révén is rontja a segélyezés hatékonyságát. A projektek menedzselésére létrehozott párhuzamos struktúrák csökkentik a fogadó ország kormányzati kapacitását. Ezzel szemben a programalapú finanszírozás a költségvetésen keresztül történik, így inkább javítja a kormányzat képességeit.

Kiszámíthatóság: az ingadozás csökkentése

A programalapú segélyezés velejárója a nagyobb fokú kiszámíthatóság. A folyamatosan és megbízhatóan rendelkezésre álló források nélkül lehetetlen a hosszú távú szegénység felszámolását célzó programokat futtatni. Bizonyos országokban a kétezres évek elején évről évre akár tíz százalékkal is ingadozott a beáramló segélyek mennyisége. Az oktatási és egészségügyi rendszerek fejlesztése ugyanakkor hosszú távú finanszírozási feladat, melyhez szükséges, hogy a segélyek kiszámíthatóan áramoljanak.

A feltételek visszaszorítása

A segélyek jelentős része feltételekhez kötve érkezik a fogadó országba. Ezek sok esetben olyan közpolitikai reformokat követelnek meg, melyek „a jó kormányzást” lennének hivatottak szolgálni. E feltételek egy része vitathatatlanul előmozdítja a fejlődést (pl. stabilitás, átláthatóság, korrupció visszaszorítása), más feltételek ugyanakkor egy idejétmúlt gazdaságfilozófia maradványai. Így az állami vállalatok és szolgáltatások privatizációja, mindenekelőtt a közszolgáltatások privatizációjával kapcsolatos tapasztalatok, nem

azt mutatják, hogy e lépések a fenntartható humán fejlődést szolgálnák. Hasonló a helyzet a kereskedelem és a tőkeáramlás liberalizációjával: bár az elzárkózás hosszú távon nem járható út, az elmúlt évtizedek sikeres gazdaságai azt mutatják, hogy a szelektív iparpolitika alkalmazása, bizonyos belföldi sikerágazatok kinevelése, a hazai részesedés megkövetelése, a fokozatos pénzügyi liberalizáció eredményes gazdaságpolitikai recept lehet. Ezzel ellentétes lépéseket követelni a fejlesztési segélyekhez kötött feltételekben nem védhető álláspont. A feltételek túlzott alkalmazása emellett rontja a fogadó ország „ownership” érzetét, ezáltal rontja a segély hatékonyságát. A Világbank által a nyolcvanas-kilencvenes években nyújtott struktúraátalakító hitelek kirívó példái e gyakorlatnak, amelyeket azóta maga a Világbank is felülvizsgált a kritikák hatására (Saprin 2002).

A kötött segélyezés visszaszorítása

A kötött segélyezés gyakorlata során a donorország saját cégei által előállított áru vagy szolgáltatás vásárlását írja elő a segély felhasználásának feltételéül. Hazánk kötött segélyhitelezés révén folytat ilyen tevékenységet. A leggyakoribb formája a technikai segítségnyújtás, ami sokszor megkérdőjelezhető hatékonyságú „utaztatást” jelent. A kötött segélyezés számos kritikával illelhető. Egyrészt szűkíti a kínálatot, melyből a fogadó ország választhat, csökkenti a versenyt, és ezáltal rontja a hatékonyságot. Ezen túlmenően gyakran a donorország cégeinek piacszerzését eredményezi, ami a helyi vállalkozások kiszorításával járhat. A donorországokból származó szolgáltatások gyakran jóval drágábbak, mint a más úton vagy helyben elérhető szolgáltatások, így adott segélymennyiséggel jóval kisebb fejlesztési hatás érhető el. A UNDP számításai szerint a kötött segélyezés 10–30 százalékkal csökkenti a segélyezés hatékonyságát (UNDP 2005: 102).

Donorkoordináció

A különböző donorországokból származó bilaterális fejlesztési projektek gyakran nagy terhet jelentenek a fogadó országoknak; az amúgy is gyenge kormányzati kapacitást egymással nem összehangolt projektek menedzselésére kell fordítaniuk, így kevesebb energia marad a szegénység felszámolását érdemben előmozdító tevékenységekre. A segélyezés jobb összehangolása szintén javíthatja a fejlesztéspolitika hatékonyságát.

A magyar NEFE-politika intézményi megerősítése: törvény, képzés, átláthatóság és monitoring

A nemzetközi fejlesztés stratégiai súlyának növelése érdekében szükség van egy egységes NEFE-törvény megalkotására, mely folyamatba minden érintett felet be kell vonni. Nem képzelhető el erősebb magyar jelenlét a nemzetközi fejlesztési

együttműködésben, ha nincsen meg az ehhez szükséges szakértői gárda és társadalmi figyelem. Ezen segíthet a hazai NEFE-képzés kialakítása, egyszerre fedezve az állami és civil szervezetek szakemberigényét, és fokozva a téma jelenlétét a nyilvánosságban. A magyar NEFE-politika különösen gyenge pontja, hogy nem biztosított kellően az átláthatóság és az ellenőrzés. Ezek hiányában lehetetlen felmérni és értékelni a hazai segélyezési gyakorlat eredményességét. A pénzek elköltését átláthatóvá kell tenni, a projektértékelők nyilvános hozzáférhetőségét biztosítani kell.

Az euroatlanti civilizáció iparosodott országai által bejárt fejlődési út járhatatlan. A globális környezeti igazságosság korlátaiba ütközik az, ha az ökoszisztémát jelenleg túlterhelő államok fenntartják a mai termelési és fogyasztási szerkezetüket. De ugyanígy fenntarthatatlan az is, ha a szegénység felszámolása jegyében a „fejlődő” országok a „fejletteket” egyszerűen megpróbálják lemásolni. A globális igazságosság fejlesztéspolitikájának szembe kell néznie ezzel a kettős kihívással.⁸ A fejlesztéspolitika szereplőinek egyrészt aktívan fel kell lépniük annak érdekében, hogy az Észak csökkentse környezetterhelését. A hatékonyság növelése fontos e szempontból, de nem elégséges. A fosszilis tüzelő- és üzemanyag-használat hatékonyságának növelése nem jelenti önmagában a teljes szén-dioxid-kibocsátás csökkenését. Az északi államok fogyasztásának átalakítása és csökkentése megkerülhetetlen. Másfelől, ha a fejlesztéspolitika meg akar felelni a globális igazságosságnak, olyan fejlődést kell előmozdítania a legszegényebb országokban, mely átugorja az energiaintenzív és nagy szennyezőanyag-kibocsátással járó ipari szakaszt. Ez az „ökológiai ugrás” akkor lehetséges, ha a bi- és multilaterális fejlesztési intézmények támogatják a megújuló energiák terjedését, ha olyan termelési és fogyasztási szerkezet kialakulását mozdítják elő, mely posztindusztriális gazdaságok kialakulását eredményezi. Óriásgátak és széneróművek helyett zöldenergia-beruházásokat és az energiahatékonyság fokozását, autópályák helyett a közösségi közlekedést, zöld forradalom helyett az ökológikus mezőgazdálkodást kell előnyben részesíteni. Az ilyen fejlesztéspolitika csak akkor lehet hiteles, ha közben a donorországok saját házuk táján is megteszik a környezetterhelés csökkentéséhez szükséges lépéseket, és élen járnak a fenntartható gazdaság kialakításában.

A nemzetközi fejlesztéspolitika célkitűzéseinek eléréséhez jóval többre van tehát szükség, mint amit a szokásos segélyezéssel letudhatnánk. A koherencia és a globális strukturális szemlélet kell, hogy a kiindulópontunk legyen. A fejlesztéspolitikát nem kezelhetjük egy újabb „ágazatként”, melynek teendőit két konferenciával, néhány publikációval és egy kevés segéllyel le lehet tudni. Bár fontos a segélyezés és fontosak az egyes fejlesztési projektek, de ennél sokkal fontosabb, hogy olyan globális gazdasági környezetet,

8 Sachs és Santarius (2007) könyvükben részletesen ismertetik azt a fejlődési modellt, mely választ jelenthet erre a kihívásra.

olyan nemzetközi szabályrendszert alkossunk, mely lehetővé teszi a legszegényebb országok *fenntartható humán fejlődését*. Komolyan kell vennünk, hogy az emberi jogok globális garantálásához kevés a gazdasági növekedés, ahhoz átfogó környezeti-gazdasági-társadalmi és kulturális politikai erőfeszítésekre van szükség. Ideje, hogy a fejlődés jótékonykodó arroganciáját a globális igazságosság józansága váltsa fel. A XIX. századi feminizmus egyik legnagyobb alakjának, Mary Wollstonecraftnak a felkiáltása semmit sem veszített aktualitásából: „*Az igazságosság, nem pedig a jótékonyság az, amiből többre van szüksége e világnak.*”⁹

9 Mary Wollstonecraft (1792): *A Vindication of the Rights of Women* (idézi: Sen and Sudhir 1994: 1).

HIVATKOZOTT IRODALOM

- Atkinson, Anthony B. (szerk.) (2004): *New Sources of Development Finance*. Oxford University Press.
- Greig, Alastair – Hulme, David – Turner, Mark (2007): *Challenging Global Inequality: Development Theory and Practice in the 21st Century*. Palgrave Macmillan.
- Kiss Judit (2007): *Aid Watch Jelentés*. HAND.
- Narayan, Deepa és Patti Petesch (szerk.) (2002): *Voices of the Poor: From Many Lands*. World Bank & Oxford University Press.
- OECD (2003): *Policy Coherence: Vital for Global Development*. OECD Policy Brief.
- OECD (2008a): *Debt Relief is down: Other ODA rises slightly*. 04/04/2008, OECD. Interneten: http://www.oecd.org/document/8/0,3343,de_2649_201185_40381960_1_1_1_1,00.html (Letöltve: 2010.01.25.).
- OECD (2008b): *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*. OECD.
- Rostow, Walt (1960): *The Stages of Economic Growth..* Cambridge University Press.
- Sachs, Wolfgang – Santarius, Tilman (szerk.) (2007): *Fair Future: Resource Conflicts, Security, and Global Justice*. Zed Books
- SAPRIN (2002) *The Policy Roots Of Economic Crisis And Poverty: A Multi-Country Participatory Assessment of Structural Adjustment*. SAPRIN.
- Sen, Amartya K. – Anand Sudhir (1994): „Sustainable Human Development: Concepts and Priorities.” *Occasional Paper 8 in Sustainable Human Development*.
- Sen, Amartya (2003): *A fejlődés, mint szabadság*. Európa Kiadó.
- Streeten, P. – Burki, S. J. – Haq, M. ul – Hicks, N. – Stewart, F. (1982): *First Things First: Meeting Basic Human Needs in the Developing Countries*. World Bank & Oxford University Press
- UNCTAD (2004): *Fostering Coherence Between the International Trading, Monetary and Financial Systems*. In: Trade and Development Report, 2004.: 101–134. UNCTAD.
- UNDP (2003): *Human Development Report 2003: Millennium Development Goals: A compact among nations to end human poverty*. Oxford University Press.
- UNDP (2005): *Human Development Report 2005: International Cooperation at a Crossroads: Aid, trade and security in an unequal world*. Oxford University Press.
- Világbank (1994): *Adjustment in Africa: Reforms, Results, and the Road Ahead*. Oxford University Press.
- Világbank (1995a): *World Development Report*. World Bank.
- Világbank (1995b) *Latin America and the Caribbean. A Decade after the Debt Crisis*; World Bank.
- Világbank (2002): *Globalization, growth, and poverty: building an inclusive world economy*. Oxford University Press.

- Wackernagel, Mathias – William E. Rees (2001): *Ökológiai lábnyomunk*. Föld Napja Alapítvány.
- Watkins, Kevin – Penny Fowler (2004): *Rigged Rules and Double Standards: Trade, Globalisation, and the Fight Against Poverty*. Oxfam Publishing.
- Deraniyagala, Sonari – Fine, Ben (2006): "Kicking Away the Logic: Free Trade is Neither the Question Nor the Answer for Development." In: *The New Development Economics: After the Washington Consensus*. Szerk.: Fine, Ben – Jomo K. S.: Zed Books: 46–67.

Udvari Beáta

MINDENKI UGYANANNYIT VESZÍT?

A FEJLŐDŐ ORSZÁGOK
ÉS A TRIPS-EGYEZMÉNY GYÓGYSZER-
KERESKEDELEMRE VONATKOZÓ SZABÁLYAI



Napjainkban a Kereskedelmi Világszervezet (World Trade Organization, WTO) tevékenységei jelentős mértékben meghaladják azt a kört, amelyért annak idején létrehozták: mára ugyanis a korábbi feladatain túl a kereskedelemhez kötődő szellemi tulajdonjogok szabályozásával is foglalkozik. Az ezt rögzítő TRIPS-egyezmény jelentős beavatkozást eredményezett nemcsak a gyógyszeripari versenyben, hanem a fejlődő országok életében is. Viszont az utóbbiak az egyes államok között jelenlévő jelentős különbségek miatt nem ugyanúgy reagáltak az egyezmény által generált változásokra; heterogenitásuk a TRIPS-egyezményen keresztül számos ponton megfigyelhető. Jelen tanulmány ezeket a pontokat elemzi.

A gyógyszerpiac mindig is érzékeny területe volt a gazdaságnak, hiszen az alapvető gyógyszerekhez való hozzájutás az emberi jogok közé tartozik, viszont a további gyógyszerkutatás ösztönzése érdekében szükséges az, hogy az újonnan kifejlesztett gyógyszert szabadalom védje. Ez a két teljesen eltérő alapokon nyugvó (etikai és gazdasági) nézőpont azonban nem feltétlenül találkozik egymással, aminek elsősorban a fejlődő országok¹ az elszenvedői. A fejlődő országok többsége az 1990-es évek közepe, de különösen a 2000-es évek eleje óta jelentős mértékű problémával találja szembe magát: a Kereskedelmi Világszervezet 1995-ben elfogadott egyezménye a szellemi termékekről (a már említett TRIPS-egyezmény) előírja a legalább 20 éves szabadalmi védeltséget a legkülönbözőbb találmányokra, köztük a gyógyszerekre is (a termékekre és a gyártási folyamatokra egyaránt). Ezzel megakadályozzák, hogy az olcsóbb generikus gyógyszerek minél korábban kerüljenek piacra, ezáltal sértve a gyógyszerekhez való hozzájutás jogát, hiszen a fejlődő országokban élők többségének ezek lennének a megfizethető készítmények. Így egyes térségekben még ma is halálos kimenetűnek számítanak olyan betegségek, amelyek egyébként már megelőzhetők, illetve gyógyíthatók lennének. Ilyen például a malária, amelyet 2006-ban 247 millióan kaptak el és ebből egymillió végződött halállal – elsősorban az afrikai gyermekek körében (WHO 2009a). Nem gyógyítható, viszont kezelhető napjaink egyik népbetegsége, a(z) HIV/AIDS, amely elsősorban az alacsony és közepes jövedelmű országok népességét érinti leginkább: a 33 millió AIDS-betegből 30 millió él valamelyik fejlődő országban. A betegek közül körülbelül 9,7 milliónak lenne szüksége a kezeléshez elengedhetetlen ARV-terápiára, ennek ellenére kevesebb, mint egyharmaduk jut hozzá (WHO 2009b). Az ezredfordulóra ez a közegészségügyi probléma olyan

1 Fejlődő országok alatt az alacsony és közepes jövedelmű országokat értem, ehhez a Világbank által meghatározott egy főre jutó GNI-értékeket vettem alapul; részletesen lásd: Világbank (2009). A téma érdekében célravezetőbb lenne a WTO definícióját használni, viszont a WTO nem határozza meg a fejlett és a fejlődő országok fogalmát, a szervezetben az országok döntenek arról, hogy melyik csoportba sorolják magukat – természetesen a többi WTO-tagnak lehet ez ellen kifogása (WTO 2009).

jelentőssé vált, hogy a 2000-ben az ENSZ által megfogalmazott Millenniumi Fejlesztési Célok között is egyértelműen megtaláljuk a fejlődő országok gyógyszerhez való hozzájutásának elősegítését (UN 2000).

Habár a szakirodalom a TRIPS-egyezmény és a közegészségügy, a gyógyszerekhez való hozzáférhetőség kapcsolatát kizárólag a fejlődő országok tekintetében vizsgálja (azaz kizárólag a fejlett és a fejlődő országokat különíti el egymástól), fontos kiemelnünk, hogy az egyes fejlődő országok között jelentős különbségek vannak, nem lehet homogén országok csoportjáról beszélni. Jelen tanulmány célja annak bemutatása, hogy a mára igen heterogénné vált fejlődő országokat a TRIPS-egyezmény által előírt kötelezettségek, illetve annak hatásai alapján hogyan különíthetjük el, ezzel is megállapítva, hogy az egyes országok milyen mértékben veszítettek az egyezmény következtében, illetve, hogy mely területen a legnagyobb veszteség. Mivel a szerződés a szellemi tulajdonjogok széles skáláját lefedi, a fent vázolt gyógyszerkérdés fontossága miatt a tanulmány kizárólag a gyógyszeripar vonatkozásában különíti el ezeket az országokat. Ennek érdekében először bemutatom a TRIPS-egyezmény legfőbb, a téma szempontjából releváns pontjait, majd részletezem azokat a szempontokat, amelyek alapján a fejlődő országok viszonylag homogén, kisebb csoportokra bonthatók.

A TRIPS-EGYEZMÉNY

A nemzetközi kereskedelem szabályainak kialakítása a második világháború után kezdődött el, amikor 1947-ben 23 ország aláírta az Általános Vámtarifa- és Kereskedelmi Egyezményt (GATT); ez teremtette meg az intézményi lehetőséget az ipari termékek kereskedelmének liberalizáltabbá tételére (Somai 1997). Míg kezdetben kizárólag az ipari termékek kereskedelmét szabályozták, az 1980-as évek közepére, a GATT Uruguayi Fordulójára ez jelentősen megváltozott, új területeket vontak be a tárgyalásokba. A GATT utódszervezete, a Kereskedelmi Világszervezet (WTO), amelynek taglétszáma folyamatosan nőtt (ma már 153 ország a szervezet tagja), igen széles feladatkörrel bír.

Az Uruguayi Fordulón (1986–1994) döntöttek úgy a szerződő partnerek, hogy a szellemi tulajdon kereskedelmi vonatkozásait szükséges nemzetközi szinten is koordinálni, szabályozni. A fejlett ipari országok kérésére és erős nyomásgyakorlásuk hatására született meg a forduló végére a TRIPS-egyezmény² (Correa 2002, Timmermans és Hutadju 2000). A szellemi tulajdonjogok nemzetközi szinten való kezelése nem újdonság, viszont a korábbi nemzetközi, regionális kísérleteknek (pl. az 1883-as Párizsi Konvenció, vagy az

2 Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – Egyezmény a kereskedelmi vonatkozású szellemi tulajdonjogokról.

afrikai OAPI- és ARIPO-egyezmények³) számos hiányosságát lehet felfedezni, számos kivételt tartalmaznak, illetve a legáltalánosabb megállapítás az, hogy nem határozzák meg a szabadalmi védettség idejét (Martin és Winters 1995). Ezzel szemben a TRIPS-egyezmény sokkal átfogóbb, és pótolja ezeket a hiányosságokat (Correa 2002, George 2003). Az egyezmény gyógyszeripari vonatkozásai az alábbi cikkek alapján fogalmazhatók meg (Magyar Köztársaság Kormánya 1998):

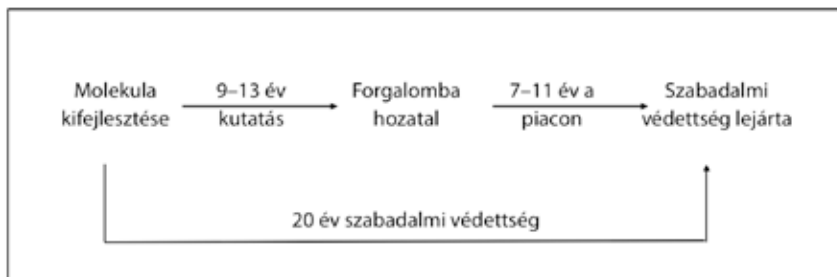
- Mindegyik tag a többi tag állampolgárai számára a saját állampolgárainak nyújtottnál nem kevésbé előnyös elbánást köteles nyújtani a szellemi tulajdon oltalmával kapcsolatban. (Azaz a *nemzeti elbánás elve* az irányadó.)
- A szellemi tulajdon oltalmával kapcsolatban a tagok bármelyike által bármely más ország állampolgárainak biztosított előnyt, kedvezményt, kiváltságot vagy mentességet azonnal és feltétel nélkül meg kell adni valamennyi többi tag állampolgárainak. (Azaz a *legnagyobb kedvezmény elvének* érvényesülnie kell.)
- A szellemi tulajdonjogok oltalma és érvényesítése járuljon hozzá a műszaki innovációhoz és a technológia átadásához, elterjedéséhez a műszaki ismeretek előállítóinak és felhasználóinak kölcsönös előnyére és a szociális és gazdasági jólétet eredményező módon, a jogok és kötelezettségek egyensúlya mellett.
- A szabadalmaknak elérhetőnek kell lenniük *minden találmányra* – akár termék, akár eljárás – a technika minden területén, ha a találmány újnak számít és alkalmas ipari felhasználásra.
- A WTO tagjainak *minimum 20 év szabadalmi védettséget* kell biztosítaniuk bármilyen találmányra – köztük gyógyszeripari termékekre és folyamatokra – a szabadalmi bejelentés benyújtásának napjától számítva.

Az egyezmény alapján következésképp a WTO-tagoknak mind a gyógyszeripari termékekre, mind a gyártási (eljárás) folyamatokra szabadalmat kell kiadniuk, így az egyezmény hatályba lépése után az országban kizárólag a szabadalom tulajdonosa beleegyezésével lehet az adott gyógyszeripari terméket előállítani, így már nem lehet azt megtenni, hogy ugyanazt a gyógyszert más eljárással gyártsák. Emellett a TRIPS-egyezmény egyértelműen meghatározza a szabadalmi védettség idejét: legalább húszéves védelmet kell biztosítani az új találmányra. A gyógyszeripari kutatások meglehetősen hosszú időt vesznek igénybe: 9–13 év is eltelhet, míg egy potenciális molekulából emberi fogyasztásra is alkalmas gyógyszer születik. Egy új termék kifejlesztése pedig a gyógyszeriparban körülbelül 802 millió dollárba kerül (ez tartalmazza a sikertelen kutatás költségét is), ami a vállalat teljes költségének 30 százalékát teszi ki (Moerman és van der

3 OAPI: African Industrial Property Office. ARIPO: African Regional Industrial Property Office. Afrikai regionális kezdeményezések a szellemi tulajdonjogok kölcsönös elismerésére, védelmére.

Laan 2006). Ha a húszéves szabadalmi védettség lehetővé válik, akkor a szabadalommal védett monopólium 7–11 évet biztosít a feltalálónak arra, hogy ráfordításai megtérüljenek (1. ábra), és további kutatásokban legyen érdekelt. A monopólium segítségével a gyártó olyan magasan tarthatja az árakat, hogy azok lehetővé tehetik a költségek megtérülését, profit elérését és a további kutatások fedezését. Továbbá azzal, hogy a feltaláló húszéves védettséget élvez, a generikus gyógyszereket gyártó vállalatok is háttérbe szorulnak, s az originális gyógyszer forgalmazójának nem lesz versenytársa, amely az árakat leszorítaná.

1. ábra: Kapcsolat a szabadalmaztatás és a kutatás között



Forrás: Saját szerkesztés

Napjainkban 265 nemzetet, függőségi területet és egyéb entitást tartunk számon, közülük 194 ország hivatalosan is független (CIA 2009, US Department of State 2009). Ezek közül 153 állam a WTO tagja, így elmondhatjuk, hogy a szabadalmaztatás szinte univerzálissá vált már a gyógyszeripari termékek esetében is.⁴ A WTO kényszerítő erejének hatására olyan országoknak is meg kellett változtatniuk nemzeti szabályozásukat, amelyeknél korábban nem volt szabadalmi törvény, illetve ha a hazai törvények nem feleltek meg az egyezmény előírásainak, akkor a hazait kellett a TRIPS-egyezmény szabályaihoz igazítani. Annak érdekében, hogy az új szabályok átvételére az országok fel tudjanak készülni, átmeneti időket határoztak meg (Cullet 2003), azaz néhány államnak lehetőséget biztosítottak arra, hogy a TRIPS-egyezmény végrehajtását, a nemzeti szintű törvénykezésbe való átültetést néhány évvel elhalasszák. Ennek fő oka az volt, hogy számos országban vagy nem is létezett szabadalmi törvény (Cullet 2003, Watal 2002), vagy csak az eljárásra (és nem

4 A 153 WTO-tag mellett 30 ország megfigyelői státuszban van, s nekik is kötelező lesz a WTO-szabályok alkalmazása, amint csatlakoznak a szervezethez. A WTO-n kívüli országok dönthetnek úgy, hogy a gyógyszeripari termékeket továbbra sem vonják be a szabadalmaztathatóság alá, viszont a WHO azt javasolja, hogy a WTO-n kívüli országok is vegyék át azokat az előírásokat, amelyek az adott ország közegészségügye szempontjából fontosak (WHO 2001).

magára a termékre) vonatkozóan biztosítottak szabadalmi védeltséget⁵ (Barton 2004). Correa (2002) felhívja a figyelmet arra, hogy az átmeneti időt nem „ingyen” biztosították, az ipari országok nem fogadták el ezt önként: kemény tárgyalások eredményeképpen jött létre, s a fejlődő országoknak a veszteséget a mezőgazdaság és a textilipar területén kellett elszenvedniük. Azaz minden „valamit valamiért” alapon történt. Ezek alapján egyértelműen azt mondhatjuk, hogy a TRIPS-egyezmény előírásai sokkal magasabb szintű védeltséget tesznek lehetővé, mint amit eddig a fejlődő országok a szellemi tulajdonjogokkal kapcsolatban biztosítottak (Timmermans 2006).

A TRIPS-EGYEZMÉNY HATÁSA A FEJLŐDŐ ORSZÁGOKBAN

Az általános, mindenre (minden találmányra, termékre és eljárásra egyaránt) kiterjedő szabadalmaztatás következménye az lett, hogy a generikus termékek piacra jutása nehezebbé (lehetetlenné) vált. Az originális gyógyszerek viszont tükrözik azt az árat, amelybe a kutatás került, és olyan árakat próbálnak megállapítani számukra, amelyekkel a gyártó vállalat profitot tud realizálni. A szabadalom monopóliumot biztosít az adott gyógyszer esetén az azt kifejlesztő és bejelentő vállalat számára. A monopólium is egyértelműen a profit maximalizálására törekszik, viszont a versenyző vállalatokkal ellentétben képes az árat meghatározni (azaz számára ez nem külső adottság). A monopólium így gazdasági profitot meghaladó profitot fog realizálni (Carlton és Perloff 2006), következésképp nem kizárólag a kutatási és szabadalmi költségei térülnek meg (azaz a kutatásra fordított összeg és a szabadalmi védelem következtében realizálható bevétel különbsége nem nullszaldósra jön ki), hanem még azon felül is jutnak bevételhez.

Ezeket a drága termékeket nemhogy a fejlődő országokban élő emberek többsége nem tudja megvásárolni, hanem maga a kormányzat is képtelen erre és nem is tudnak gyógyszer-támogatásokat adni. A fejlett országokban is jelentős mértékben támogatják a gyógyszereket, ezzel igyekeznek alacsonyabb áron tartani azokat. Viszont jelentős különbség figyelhető meg a fejlett és a fejlődő országok kormányzati kiadásai között: míg a fejlett államokban a 2000-es évek elején a kormányzati támogatás meghaladta a gyógyszerkiadások 40 százalékát, addig ez az arány a legkevesébe fejlett országokban mindössze 28 százalék körül van (WHO 2004). Ennek oka az lehet, hogy a fejlődő országokban az állam is meglehetősen szűk területen mozoghat (alacsony költségvetési bevétel), és

5 Eljárászabadosalor alatt azt értjük, amikor a nyilvánosságra hozatal után a gyógyszer más eljárással előállítva piacra lehet vinni. Ezzel szemben termékszabadosalor esetén csak a szabadalmi tulajdonos készítheti el, adhatja el termékét, vagy erre külön engedélyt adhat más vállalatnak vagy személynek (Barton 2004).

nem tudja támogatni a gyógyszereket, viszont ennek egyenes következménye az, hogy a magánszférának sokkal többet kell fordítania a gyógyszerekre (a gyógyszerkiadások 70 százaléka magánkiadásokból származik).

Mindezek következtében egyes országokban nem tudnak megfelelően és hatékonyan küzdeni bizonyos járványok ellen, amelyeket viszont a fejlett országokban már hatékonyan tudnak kezelni.⁶ A TRIPS-egyezmény közegészségügyre gyakorolt hatását felismerték, és egyre nagyobb figyelmet kap a fejlődő országoktól, a civil szervezetektől és magától a WTO-tól is, akik valamilyen megoldást szeretnének találni a problémára.

Az elmúlt néhány évben megoldásként többféle kísérlet, többféle átmeneti megállapodás született. Az első félmegoldás az volt, amikor a gyógyszergyártó vállalatoknak előírták a *differenciált árazást*, azaz arra kötelezték őket, hogy ugyanarra a gyógyszerre a szegényebb országokban alacsonyabb árat határozzanak meg, mint a fejlett országokban (Barton 2004). Úgy vélték, hogy ezzel a lépéssel megtartják a gyógyszercegek motivációját a további kutatás-fejlesztés finanszírozására.

A következő előrelépést a 2001-es dohai Miniszteri Konferencia hozta meg. Ekkor a tagállamok figyelmét felhívták arra, hogy már az eredeti TRIPS-egyezmény is tartalmazza a következőket: egészségügyi vészhelyzet esetén az adott ország – a további járványok megelőzése érdekében – a szabadalmi tulajdonos beleegyezése nélkül, saját kapacitásaival gyárthatja a szükséges gyógyszereket (Fink 2006, Watal 2002), azaz *kényszerengedély* alkalmazható. Mivel a kényszerengedélynek megvan az a veszélye, hogy az olcsóbb gyógyszereket visszaexportálják a fejlett országokba, ezért azt a kikötést tették, hogy a gyártás csak és kizárólag „saját használatra” történhet, és a gyógyszer nem kerülhet nemzetközi kereskedelmi forgalomba (Barton 2004). Viszont számos fejlődő ország nem tud saját kapacitásaival gyógyszereket gyártani, így valamilyen megoldást találni kellett a problémára, de csak kétévnyi vita után jutottak egyezsre a WTO tagállamai. A 2003 augusztusában született döntés értelmében azok az országok, amelyek nem rendelkeznek saját termelési kapacitással, más országokból – amelyek viszont képesek gyógyszerek gyártására – importálhatják a generikus gyógyszereket, viszont külön hangsúlyozták, hogy az adott országnak minden eszközt meg kell ragadnia, hogy az importált olcsóbb generikus gyógyszer ne kerüljön a fejlett országok piacaira (Fink 2006). Ezt az eszközt nevezzük *párhuzamos importnak*.

A TRIPS-egyezmény mindezek alapján jelentős mértékben beavatkozott a gyógyszeripari versenybe, ami kihat a közegészségügyre is. A fejlődő országok különböző módon szenvedik, szenvedték meg az előírások teljesítését. Az egyezményrel foglalkozó

6 Erre példaként Fink (2006) az AIDS kezelésére alkalmas ARV-gyógyszereket hozza fel: a készítmény ára a fejlett államokban meghaladhatja a 30 USD-t is, viszont a fejlődő országok népességének nagy része csak napi 1-2 dollárból él, így nekik esélyük sincs ennek megvételére.

tanulmányok azt emelik ki, hogy annak milyen hatásai vannak a fejlődő országokra, s azoknak a gyógyszerekhez való hozzáférése. Az teljesen egyértelmű, hogy jelentős szakadék van a fejlett és a fejlődő országok között úgy általában, hiszen a fejlett országokban található a tíz legnagyobb gyógyszeripari vállalat (Udvari 2005), s ott összpontosul a gyógyszeripari kutatás-fejlesztés legnagyobb hányada, míg a fejlődők mindezeknek csupán a haszonélvezői lehetnek (már ha lehetnek azáltal, hogy az új termékek felvevő-piacai lesznek) (WHO 2004). Az, hogy a TRIPS-egyezmény a fejlett országoknak kedvez, leszűrhető abból is, hogy az ipari országokban jelentik be a legtöbb szabadalmat és adnak szabadalmi védettséget, valamint ezek az országok a high-tech termékek legnagyobb exportőrei (Correa 2002).⁷

A fejlett és fejlődő térségek egyértelmű különbségei ellenére jelen tanulmány nem a közöttük lévő különbségeket vizsgálja, hanem megpróbál rávilágítani arra, hogy a fejlődő országokat nem lehet homogén egységként kezelni, fontos közöttük különbséget tenni, és így értelmezni a TRIPS-egyezmény hatásait. Napjainkban az egyezményt elemzők elfeledkeznek arról, hogy a fejlődő országok meglehetősen heterogén csoportot alkotnak, így reakciójuk, „fájdalmuk mértéke” is különböző. Több területen lehet megvizsgálni, hogy a TRIPS-egyezmény hatásait illetően hogyan oszlanak meg a fejlődő országok – a következőkben ezeket a pontokat mutatjuk be egy-egy példával szemléltetve.

A FEJLŐDŐ ORSZÁGOK HETEROGENITÁSA A TRIPS-EGYEZMÉNY TÜKRÉBEN

Annak ellenére, hogy a TRIPS-egyezmény vizsgálata esetén a fejlett és a fejlődő országokat szoktuk egymástól megkülönböztetni, lényeges eltérések figyelhetők meg a fejlődő országokon belül is. Az egyezmény rendelkezései, illetve a közegészségügyi problémák megoldását célzó eszközök alapján különítjük el a fejlődő országok egyes csoportjait. Az ilyen jellegű különbségek megkövetelik azt, hogy a TRIPS által keltett hatásokat, következményeket úgy kezeljük, hogy figyelembe vesszük az adott fejlődő ország sajátosságait. Habár a differenciálási pontokat a TRIPS-egyezmény hatásai, következményei, előírásai alapján határozzuk meg, ezek – mint látni fogjuk – mégis az egyes országok fejlettségi szintjére vezethetők vissza. A fejlődő országokat az egyezmény vonatkozásában az alábbi szempontok alapján lehet és célszerű megkülönböztetni:

⁷ Ennek ismeretében a TRIPS-egyezményt a technológiai protekcionizmus egyik eszközének is tekintik (Correa 2002).

- rendelkezett-e korábban gyógyszer szabadalmi törvénnyel⁸, a szabadalmi törvény mit fedett le – csak eljárási szabadalom vagy termékszabadalom is volt;
- van-e generikus gyógyszert gyártó vállalata;
- milyen járványokkal kell megküzdenie;
- párhuzamos import- és a kényszerengedély alkalmazási lehetőségei, rendelkezik-e a szükséges kapacitásokkal;
- a TRIPS-egyezményben biztosított átmeneti idők.

Fontos hangsúlyozni, hogy a felsorolt pontok nem választhatók el élesen egymástól, az egyes területek között kölcsönhatás, összefüggés van. Mint látni fogjuk, például a szabadalmi törvény megléte, minősége, szabályozási területe is hozzájárult ahhoz, hogy a generikus gyógyszereket gyártó vállalatok megjelenjenek-e az adott országban.

Rendelkezett-e korábban gyógyszer szabadalmi törvénnyel

Egy ország és a TRIPS-egyezmény viszonyát jelentősen befolyásolja, hogy az országban korábban volt-e szabadalmi törvény. Viszont nemcsak annak megléte vagy hiánya jelent könnyebbséget, illetve nehézséget, hanem az is, hogy a szabadalmi törvény mire vonatkozott: csak a termékre vagy csak a termelési folyamatra. Ahogy korábban említettük, az eljárási szabadalom lehetőséget teremtett arra, hogy az adott ország más termelési móddal gyártsa ugyanazt a gyógyszert (Li 2008, Timmermans és Hutadju 2000), azaz lehetőség nyílt a generikus (olcsóbb) gyógyszerek gyártására. Ezzel szemben a termékszabadalom már magasabb védettségi szintet jelöl, hiszen ekkor a védettség a tulajdonosnak kizárólagos jogot biztosít a termék gyártására, forgalmazására – s kizárólag az ő engedélyével értékesítheti más vállalat (Li 2008, Timmermans és Hutadju 2000), így a forgalomba kizárólag originális (drágább) gyógyszerek kerülhettek, és a generikus készítmények gyártóinak meg kellett várniuk, míg az adott gyógyszer szabadalmi védettsége lejár. Ezek ismeretében szükséges kitérnünk arra, hogy milyen szabadalmi törvénnyel rendelkezett a vizsgált ország.

Számos fejlődő ország a TRIPS-egyezmény megjelenése előtt nem rendelkezett szabadalmi törvénnyel a gyógyszeripari szektorban; ha mégis volt ilyen jellegű szabályozása, akkor a gyógyszeripari termékeket vagy egyáltalán nem vonta be a szabadalmaztathatóság alá, vagy kizárólag a termelési folyamatot lehetett ilyen jellegű törvénnyel védeni (Barton 2004, Cullet 2003, Lanjouw 1997). Ebből következően három csoportot tudunk megkülönböztetni; a heterogenitás alapját az adott országban a TRIPS-egyezmény

8 A tanulmány egészében a szabadalmi törvények alatt a gyógyszeripari termékek szabadalmaztathatóságának szabályait értem.

megjelenése előtti szabadalmi védetség szintje adja.⁹ Az *első csoportba* tartoznak azok az országok, amelyek nem rendelkeztek gyógyszer szabadalmi törvénnyel; a *második csoportban* azok az államok találhatók, ahol a szabadalmi törvény kizárólag a termelési folyamatok szabadalmaztathatóságát tette lehetővé, ez jellemző a legtöbb fejlődő országra; a *harmadik csoportba* pedig a legmagasabb védetségű szintet biztosító államok sorolhatók – ők már a TRIPS-egyezmény előtt rendelkeztek a gyógyszeripari terméket is védő szabadalmi törvénnyel (ilyen például Kína és Thaiföld). A fejlődő országok többsége az első két csoportba sorolható be, és csak nagyon kevés olyan állam van, amely teljes termékszabadalmi védetséget biztosított. A továbbiakban két példán, India és Kína esetén keresztül mutatom be annak jelentőségét, hogy milyen szabadalmi törvénnyel rendelkezett az adott ország.

Indiának bár volt a termékeket is védő szabadalmi törvénye, viszont 1970 óta a gyógyszeripari termékeket – az élelmiszerekkel és a mezőgazdasági kemikáliákkal együtt – kivonták a szabadalmaztathatóság alól, így ezeken a területeken kizárólag a termelési eljárást lehetett szabadalmaztatni (Barton 2004, Cullet 2003). Ezzel a szabályozással hozzájárult ahhoz, hogy a generikus gyógyszerek gyártása felfusson – az országnak tulajdonképpen ez volt a célja (Lanjouw 1997). Sőt azzal, hogy csak a termelési folyamatra adott védetségű lehetőséget, a gyógyszerárak nemzetközi összehasonlításban alacsony szinten maradtak (Li 2008). Viszont 2005 óta Indiának is a TRIPS-egyezmény szabályai szerint eljárnia, azaz már itt is biztosítani kell a termékszabadalmat. Ennek következtében a generikus gyógyszereket gyártó cégek háttérbe szorultak – elsősorban azzal, hogy elvesztették a külföldi piacaikat. Külföldi piaca pedig volt bőven, hiszen Indiából jutottak el gyógyszerek a Független Államok Közösségének országaiba, az afrikai államokba, és egyre jelentősebbé vált jelenléte az európai és az amerikai piacokon is (Kale 2005). A generikus gyártók visszaszorulásával viszont nemcsak a cégek, hanem maga az ország is veszített. Azzal, hogy a ma már jelentősnek mondható indiai gyógyszergyártó vállalatok nem tudnak generikus termékekkel a külföldi piacokon megjelenni, jelentős bevételről estek el. Ezzel pedig csökkenek az ország adóbevételei, kevesebb forrás jut az általános fejlesztésre.

Kína 1985 óta rendelkezik a gyógyszeriparral kapcsolatos szabadalmi törvénnyel, viszont akkor még csak a termelési folyamatra lehetett 15 éves szabadalmi védetséget kapni (Li 2008). A törvény 1993. évi módosítása után viszont a gyógyszeripari termékre is lehetett szabadalmi védetséget szerezni (i.m.), és ezzel Kína a fejlődő országok kivételes esete lett. A termékszabadalmi törvény előtt Kínában a hazai gyógyszeripart az alacsony koncentrátság jellemezte, azaz sok kis vállalat volt jelen a piacon alacsony piaci

9 Egy-egy ország többféle törvénnyel is rendelkezett a TRIPS-egyezmény előtt, módosítások történtek. A tanulmányban lévő csoportosítás és a felhozott példák a közvetlenül a TRIPS-egyezmény megjelenése előtti szabadalmi törvényeket veszi alapul.

részesedéssel (i.m.), aminek egyenes következménye lett, hogy ezek a vállalatok profitjuk kis hányadát fordították kutatás-fejlesztésre. Valószínűleg a magasabb K+F elérése és a töredezettség megszüntetése érdekében vezették be a termékekre is vonatkozó szabadalmi törvényt. Mindez megkönnyítette azt, hogy Kína alkalmazkodni tudjon a TRIPS-egyezményhez, és ne legyenek problémák annak nemzeti átültetésében. Viszont mindez nem jelenti azt, hogy Kínának nem származik hátránya mindebből. Már a saját nemzeti szabadalmi törvénye létezésének idején empirikus vizsgálatokkal kimutatták, hogy Kína is szenved a gyógyszerekhez való hozzájutás problémájától, és ebben az országban is egyértelműen látszik a termékszabadalom és az azzal járó monopólium hatása: a gyógyszerárak Kínában meglehetősen magasak (i.m.). Ez pedig hatalmas károkat okoz, hiszen Kínában jelentős mértékű társadalmi különbségeket tapasztalhatunk, amelynek következtében magas a szegénységben élők aránya (Csanádi et al. 2009, Simai 2007).

Van-e generikus gyógyszergyártó vállalata

Ez a pont szorosan összefügg a szabadalmi törvényekkel. Gyakran fordul elő, hogy a szabadalmi törvények szándékosan hiányosak, azaz azért nincsenek a szellemi tulajdont védő szabályok, hogy segítsék, támogassák egy-egy iparág fejlődését – vagy azért biztosítottak csak a termelési folyamatra szabadalmat, hogy olcsóbban jussanak hozzá a termékekhez. Leegyszerűsítve azt lehet mondani, hogy sok ország, amely nem rendelkezett a gyógyszereket védő szabadalmi törvénnyel, vagy csak a termelési eljárást biztosították, lehetőséget teremtett a generikus gyógyszereket gyártó cégek kialakulására (l. India esetét). A TRIPS-egyezmény végrehajtását, illetve a későbbi biztosított kedvezményeket jelentősen befolyásolja, hogy az ország rendelkezik-e generikus gyógyszereket gyártó vállalattal, illetve rendelkezik-e olyan gyártó- és humán kapacitással, amely megteremti a lehetőséget ilyen vállalat alapítására, s mellyel később a kényszerengedélyt alkalmazni tudja.

Kiemelendő azonban az is, hogy ha az adott országban korábban volt kizárólag generikus gyógyszereket gyártó vállalat, akkor az alapvetően veszített a TRIPS-egyezmény bevezetésével: ugyanis ezek a vállalatok az egyezmény után már nem másolhatták az eredeti gyógyszereket, ezzel is megspórolva a kutatási folyamatot, hanem meg kellett várniuk, hogy az originális gyógyszer szabadalmi védettsége lejárjon. Ez viszont jelentős idő- és profitvesztést okoz a generikus gyógyszereket gyártó vállalatoknak, ami kihát az ország fejlődésére is. Következésképp a generikus gyártókapacitásokat tekintve a TRIPS-egyezmény nemcsak arra hat, hogy a későbbi engedményeket (párhuzamos import, kényszerengedély) az adott ország tudja-e alkalmazni, hanem veszélyezteti a generikus gyártók fennmaradását is.

Ebben az esetben a fejlődő országok alapvetően két csoportba oszthatók – az egyiket azok az országok alkotják, amelyek rendelkeznek generikus gyógyszergyártó-kapacitással. A másik csoportba azok sorolhatók, ahol nincsenek meg ezek a kapacitások. Viszont utóbbiak között – legalábbis elméletben – különbséget kell tennünk aszerint, hogy van-e lehetőségük generikus gyógyszerek gyártására, vagy annyira fejletlenek, hogy nincsenek meg a szükséges kapacitások hozzá. Ez utóbbi csoportba egyértelműen a legkevésbé fejlett országok tartoznak.

Generikus gyógyszereket gyártó vállalattal rendelkezik a fejlődő országok közül például India, Brazília, Thaiföld, illetve Kína. A szabadalmi törvények különbözőségeinek vizsgálatakor kiemeltük, hogy India nem rendelkezett a gyógyszereket mint termékeket védő szabadalmi törvénnyel, s ez lehetőséget teremtett arra, hogy a generikus gyógyszereket gyártó iparága fejlődjön (Barton 2004, Cullet 2003, Gerster 2000, Tulasi és Rao 2008). Ez a fejlődés olyan gyors volt, hogy mára már több, mint 500 ezer főt foglalkoztatnak a gyógyszeriparban (Gerster 2000), aminek köszönhetően India lett a legszegényebb országok generikus gyógyszereinek fő beszállítója (Barton 2004, Timmermans 2006). Így a TRIPS-egyezmény nem kizárólag egy adott ország közegészségügyére, gazdaságára hat, hanem a nemzetközi kereskedelem révén kialakult kölcsönös függések miatt más országok is megérik a következményeket. Az ilyen függések viszont nem kizárólag a WTO-tagokkal alakulnak ki, így azok az országok is érzik a következményeket, amelyek nem tagjai a nemzetközi szervezetnek.

Az átmeneti időszak

A WTO a TRIPS-egyezmény végrehajtásához átmeneti időket biztosított, azaz a fejlődő országok haladékot kaptak az egyezmény szabályainak átvételére. Viszont az átmeneti idő nem minden ország számára ugyanolyan hosszú – az függ az országok fejlettségi szintjétől és a korábbi szabályozás meglététől (illetve hiányától) is. A fejlett országoknak 1996. január 1-jétől alkalmazniuk kellett a TRIPS-egyezményt, és ehhez az időponthoz viszonyítva az egyezmény végrehajtásához biztosított *átmeneti idő alapján* a fejlődő országok három csoportját tudjuk meghatározni.

Az *első csoportba* a legkevésbé fejlett országokon kívüli fejlődő országok tartoznak, ők a fejlett államokhoz képest négy évvel több haladékot kaptak, azaz plusz négy év áll rendelkezésre, hogy a TRIPS-egyezményt és annak előírásait nemzeti szintűvé tegyék (Correa 2002, WTO 1994). Következésképp a relatíve fejlettebb fejlődő országoknak 2000. január 1-jéig ennek meg kellett felelniük. Ez a négyéves átmeneti idő volt az úgynevezett *általános átmeneti idő* (Correa 2002).

Az átmeneti időket tekintve a *második csoportba* azok az államok tartoznak, amelyek a TRIPS-egyezmény előtt nem rendelkeztek termékszabadalommal, azaz csak az eljárást

védtek törvényi eszközökkel. Ezek az országok úgynevezett *speciális átmeneti időben* részesültek, s ők a fejlett országokhoz képest kilenc évvel, az előző csoporthoz képest pedig öt évvel több időt kaptak (Correa 2002, WTO 1994), azaz 2005. január 1-jéig volt idejük az alkalmazkodásra. Mint korábban láthattuk, India is ebbe a csoportba tartozik, azaz 2004 végéig a nemzeti szabályozását köteles volt a TRIPS-egyezményhez igazítani. Az egyezmény átvételére, az alkalmazkodásra ugyanez a határidő vonatkozott Indián kívül például Egyiptomra, Argentínára és az arab országokra (Correa 2002).

A *harmadik csoportba* pedig a legkevésbé fejlett országok tartoznak, akik az előző csoporthoz képest kezdetben további egy év haladékot kaptak (2006. január 1.), viszont lehetőség volt ennek tíz évvel történő meghosszabbítására a gyógyszeripari termékeket illetően (WTO 1994), ami végül meg is történt a dohai Miniszteri Konferencián (2001-ben). Így a legkevésbé fejlett országok számára az alkalmazkodás határidejét tíz évvel megtoldották, ezáltal 2016-ig kell befejezniük a TRIPS-egyezmény nemzeti szintűvé tételét. A legkevésbé fejlett országok között ma 49 államot tartunk számon (UN 2009), amelyek közül 32 ország a WTO tagja, így 32 ország még hét évig nem köteles a TRIPS-egyezmény szabályainak megfelelni.

Fontos kiemelni, hogy az átmeneti idő nem azt jelenti, hogy ezen időszak alatt az országok mentesülnek minden szabály alól. Már az átmeneti időszak alatt is biztosítania kell minden WTO-tagországnak a nemzeti elbánás, illetve a legnagyobb kedvezmény elvét más WTO-tag számára. Kérdés azonban, hogy az átmeneti idő biztosítása mennyiben jelent segítséget. A legkevésbé fejlett országoknak – bár több mint tíz év haladékot kaptak – nem maga a nemzeti szintűvé tétel okozza a legnagyobb problémát, hanem inkább a végrehajtásban jelentkező hiányosságok: azokban az országokban, ahol keveset költenek kutatásra és fejlesztésre, az intézményi háttér teljes mértékben kiépítetlen, azaz ennek pótlása lenne az elsődleges feladat. Egy szegény ország viszont még az alapvető emberi szükségletek kielégítésével is küszködik, így forrásait nem tudja ilyen területekre irányítani – nem tudja mindezt finanszírozni.

Betegségek, járványok

Ki kell térnünk arra is, hogy az egyes országokban mely betegségek, járványok okozzák a legnagyobb problémát, és talán ez az a pont, amely alapján a fejlődő országok leginkább homogénnek mondhatók. A fertőző betegségek két típusát szokták megkülönböztetni: az egyik csoportba azok tartoznak, amelyek mind az alacsony, mind a magas jövedelmű országokban elterjedtek, azaz globális járványok (pl. HIV/AIDS, tbc); a másik csoportba pedig azok, amelyek kizárólag a fejlődő országokat érintik – ezek az ún. elhanyagolt betegségek (pl. malária) (Ito és Yamagata 2005). Mindkét típus érinti a fejlődő országokat, és ez a TRIPS közegészségügyre gyakorolt hatásának vizsgálatakor is

megjelenik, hiszen a HIV/AIDS, malária és a tbc eseteit részletezik, azt hangsúlyozzák, hogy a TRIPS-egyezmény elveszi annak a lehetőségét, hogy az országokban élő szegény emberek hozzájussanak az ezen betegségek kezeléséhez, gyógyításához szükséges gyógyszerekhez. A WTO dokumentumaiban is ezek a betegségek, járványok szerepelnek, amelyek nemzeti vészhelyzetnek számítanak, és ebben az esetben kényszerengedély adható ki, vagy párhuzamos import alkalmazható. Viszont nem minden országban ezek a legfontosabb járványok, azaz másmilyen gyógyszerre is szükségük lehet.

A trópusi betegségek kezelésére, gyógyítására megfelelő gyógyszerek továbbfejlesztésére, kutatására elenyésző összeget fordítanak a fejlett országokban lévő gyógyszergyártók, nagyon kevés az ilyen jellegű gyógyszerek szabadalmaztatása (Opderbeck 2005, Sterckx 2004), a WHO (2004) szerint a kutatás-fejlesztési ráfordítások mindössze egytizede irányul olyan járványok kezeléséül szolgáló gyógyszerek kifejlesztésére, amelyek viszont a járványok okozta egészségügyi károk 90 százalékáért felelősek (a „10/90 szakadék”). Ez azt sugallja, hogy jobb helyzetben vannak azok az országok, amelyek népbetegségtől, sok országot érintő (az első típusba sorolható) járványoktól szenvednek. Hiszen ahol ritka betegség van, a fizetőképes kereslet alacsony szintje miatt kevés megfelelő gyógyszer áll majd rendelkezésükre, a gyógyszergyártók nem érdekeltek abban, hogy olyan gyógyszereket fejlesszenek ki, juttassanak el ezekbe az országokba, amelyekre valójában szükségük lenne azoknak.

Párhuzamos import, kényszerengedély alkalmazhatósága

A párhuzamos import és a kényszerengedély alkalmazhatósága a fentiek függvényében változik. Egyrészt a kényszerengedélyt csak azok az országok tudják alkalmazni, amelyek rendelkeznek gyógyszergyártó kapacitással, illetve képesek is gyógyszereket gyártani. Ezen országok közé tartozik többek között a Dél-afrikai Köztársaság, Thaiföld, India, Brazília, Kína és Argentína, hiszen ezek az államok már ma is viszonylag fejlett gyógyszeripari kapacitással rendelkeznek (Fink 2006). De az elmúlt néhány évben a kényszerengedély adta lehetőségeket kihasználta például Malajzia, Mozambik és Zambia (Fink 2006).¹⁰ Hangsúlyozni kell, hogy nem olyan *általános* kapacitásokról van szó, amelyek gyógyszerek gyártásához alapvetően szükségesek, hanem olyan *speciális* ismeretekről, amik szükségesek ahhoz, hogy az adott, a kényszerengedély keretében kért gyógyszert

10 Ennek ellenére kevés kényszerengedélyt adtak ki, köszönhetően annak, hogy a gyógyszergyártó vállalatok megijedtek attól, hogy ugyanazok a gyógyszerek olcsóbban kerülnek a piacra más cégektől; felismerték azt, hogy ez számukra bevételkiesést jelentene, így inkább olcsóbban kínálták bizonyos gyógyszereiket a kényszerengedély kiadására képes országokban (Fink 2006).

saját maguk tudják gyártani (Correa 2004), ez pedig jelentősen bonyolítja a helyzetet. Fontos szerepet kap itt a szakképzettség, a szakértelem; és ha az adott gyógyszer előállításához szükséges speciális szakismeret hiányzik, akár egy generikus gyártóval rendelkező országban is, akkor nem tudja kielégíteni az igényeket. Így a fejlődő országok heterogenitásánál ezt a tényt is figyelembe kell venni. Ezek alapján egyértelmű, hogy a legkevésbé fejlett afrikai országok képtelenek lesznek a kényszerengedély alkalmazására, hiszen nincs meg náluk a gyógyszer gyártásához szükséges kapacitás. Így ők jelentős hátrányba kerülnek.

A párhuzamos import pedig jelentős mértékben függ attól, hogy az adott ország milyen betegségekkel küzd. Úgy vélem, ez a pont jelentős mértékben kapcsolódik a kényszerengedélyhez, ugyanis találni kell olyan generikus gyártót, aki a saját problémájára képes gyógyszert gyártani – ehhez pedig az kell, hogy rendelkezzen azzal a speciális ismerettel, amely a gyártáshoz szükséges. Viszont kérdés, hogy a generikus gyógyszerek tényleg olcsóbbak lennének-e annyival, hogy a napi pár dollárból élő emberek is hozzájuthassanak.

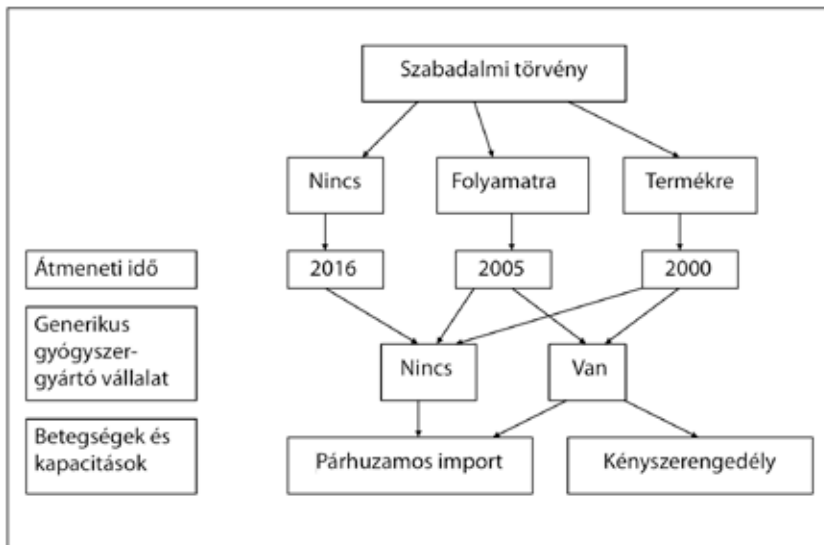
AZ EGYES DIFFERENCIÁLÁSI PONTOK ÖSSZEFÜGGÉSEI

Habár a fejlődő országok heterogenitását az egyes pontok alapján külön-külön vizsgáltuk, ezek összegzése alapján mégis meghatározható egy általános kép. A fejlődő országok heterogenitásának elemzésére szolgáló területek esetén egyértelműen láthattuk az átfedést, a különböző területek közötti kölcsönhatást: az egyik terület hiánya okozta a másik területen is egy-egy ország hátrányát. Így meg lehet határozni, hogy általánosságban hogyan is hatott a TRIPS-egyezmény a különböző fejlődő országokra, s el lehet különíteni egymástól országcsoportokat. Ezek megfelelő alapot jelenthetnek arra, hogy a későbbiekben az egyezmény hatásait elkülönítve vizsgáljuk.

Az összesítés azt mutatja, hogy tulajdonképpen a TRIPS-egyezmény hatásait és következményeit az határozza meg a legerősebben, hogy az adott ország milyen jellegű szabadalmi törvénnyel rendelkezett korábban (2. ábra). Így elkülöníthetjük az úgynevezett „*halmozottan hátrányos helyzetű országokat*”, ahol minden hiányzik – a szabadalmi törvény és a generikus gyógyszergyártók –, ezzel pedig a lehetőség is a kényszerengedély használatára. Mellettük vannak azok az országok, amelyek kedvezőbb kiindulási feltételekkel jelennek meg – hiszen már rendelkeztek szabadalmaztatási tapasztalattal. Következésképp vannak olyan országok, ahol semmi esély nincs arra, hogy maguk gyártsanak gyógyszereket – ők a legkevésbé fejlett államok közé tartoznak. Így itt nem elegendő az, hogy lehetőséget biztosítsunk a párhuzamos importra, hiszen még a generikus gyógyszereket

sem tudják megvásárolni, illetve ezekben az országokban az elosztórendszer annyira rosszul működik, hogy nem is biztos, hogy a rászoruló emberek megkapják a szükséges gyógyszereket, a szükséges kezelést. Viszont ki kell emelni azt is, hogy habár egy-egy fejlődő ország rendelkezik generikus gyógyszerek gyártásához szükséges kapacitásokkal, lehet, hogy a saját igényeinek szükséges gyógyszert nem tudja majd gyártani a speciális ismeretek hiánya miatt, így ez az ország is a párhuzamos importra kényszerül – vagyis annak is nagy szerepe van, hogy az adott ország milyen betegséggel, járvánnyal küzd.

2. ábra: A fejlődő országok TRIPS-egyezmény alapján történő elkülönítésének sarokpontjai



Forrás: Saját szerkesztés

A fenti pontok így rámutattak arra, hogy az egyes fejlődő országok attól függetlenül, hogy milyenek voltak a kiindulási feltételeik, mindenképpen vesztek. Viszont a kiindulási feltételek a veszteség mértéke mellett meghatározzák azt is, hogy milyen területen jelentkeznek a káros hatások. A legkevésbé fejlett (halmozottan hátrányos helyzetű) országok számára a veszteség egyértelműen abban jelentkezik, hogy nem tudnak hozzájutni a legszükségesebb, legalapvetőbb gyógyszerekhez. Ezzel szemben a relatíve fejlettebb fejlődő országok – mint például India vagy Brazília – saját fejlődési lehetőségeik akadályát látják a TRIPS-egyezményben. Ezek az országok jelentős generikus gyógyszer-gyártó vállalatokkal rendelkeznek, amelyek bizonyos mértékű kutatói bázison alapulnak, és képesek ellátni a saját piacukat generikus gyógyszerekkel, illetve képesek voltak a multinacionális

vállalatokat kiszorítani a saját piacaikról. A TRIPS-egyezmény következtében lehetőségeik viszont jelentős mértékben csökkentek, aminek pedig maga az ország fejlődése láthatja majd a kárát.

Nagyon fontos azt hangsúlyozni, hogy a fejlődő, különösen a legkevésbé fejlett országok problémáját önmagában nem fogja az megoldani, ha gyógyszereket juttatunk nekik. Tegyük fel, hogy a járványok megelőzéséhez, kezeléséhez adott a gyógyszer, azonban hiányzik a humán és fizikai infrastruktúra (kórházi helyek, orvosok, közutak, műszerek stb.) ennek hatékony és megfelelő (legalábbis az egészségre nem káros) használatához. Ahhoz pedig, hogy a kényszerengedély segítségével gyógyszereket gyártsanak, megfelelő minőségbiztosítási rendszerre is szükség van.

Ki kell emelni, hogy a fejlett országokban nagyon kevés kutatás irányul az olyan betegségek kezelésére, amelyek a fejlődő országok tipikus járványai közé tartoznak. A fizetőképes kereslet hiánya miatt nem is ösztönözhető a vállalatok arra, hogy ezekre a betegségekre irányuló kutatásokat végezzenek (Fink 2006). A probléma megoldása talán az lenne, ha a viszonylag fejlettebb fejlődő országokban, ahol már van gyógyszergyártási kapacitás, kifejezetten ezekre a betegségekre irányulnának a kutatások. Viszont kérdés az: ha ők kifejlesztenek egy gyógyszert, nem áll-e érdekükben majd szabadalommal védeni? Vagy ők humánusabbak lesznek?

ÖSSZEFOGLALÁS

A WTO jelentősen beavatkozott a gyógyszeripari versenybe, illetve a nemzetközi gyógyszerpiac alakulásába. Viszont nemcsak a gyógyszeripari vállalatok nyertek, illetve veszítettek ezzel a beavatkozással, hanem egyes országok is: a fejlett országok tudták érvényesíteni a saját érdekeiket, viszont a fejlődő országokban az egyezmény révén sérült a gyógyszerekhez való hozzájutás emberi joga. Azzal, hogy a TRIPS-egyezménnyel kötelezővé és általánossá, minden terméket érintővé tették a szabadalmaztatást, a szellemi tulajdon védelmét, sok ország nehéz helyzetbe került. Számos fejlődő ország nem tudja finanszírozni az originális gyógyszereket, ha mégis, a legszegényebb rétegek nem tudnak ezekhez hozzájutni. Mindez pedig a legkevésbé fejlett országok közegészségügyi helyzetét még rosszabb helyzetbe hozza.

Jelen tanulmány viszont rámutatott arra, hogy a fejlődő országokra a TRIPS-egyezmény különbözőképpen hatott. Van, ahol teljes mértékben a közegészségügy a legnagyobb „vesztes” – azzal, hogy a TRIPS-egyezményt át kell venni, az ország képtelen a gyógyszereket megfizetni. Viszont vannak olyan országok, ahol léteznek generikus gyógyszereket gyártó és forgalmazó vállalatok – ezek viszont a szabadalmi védettség minimális idejének meghatározása miatt szenvedtek károkat. Továbbá, ha egy országban korábban voltak már szabadalmi törvények, könnyebben tud alkalmazkodni, vannak tapasztalatai

ezen a téren. Ezzel szemben azokban az országokban, amelyekben nemzeti szinten nem védtek a szellemi tulajdont, hatalmas költséget emészt fel az, hogy a megfelelő humán és fizikai infrastruktúrát kiépítsék a TRIPS által előírt védettség érdekében. Ez pedig a legkevésbé fejlett országoknak komoly forráselvonást jelent más területekről, így az egyezmény tulajdonképpen a fejlődési lehetőségeiket is befolyásolja. Arról nem is beszélve, hogy a közegészségügyi problémájuk továbbra sem lesz megoldva, így további nehézségekkel kell szembe nézniük.

Mindezek azt mutatják, hogy ha a TRIPS-egyezmény negatív hatásait orvosolni kívánjuk, vagy úrrá akarunk lenni az általa okozott káoszon, akkor szükséges, hogy a fejlődő országokat elkülönítsük, és az így kialakított homogén csoportokat együttkezeljük. Ugyanis nem szabad ugyanazt a szabályt Indiára és például Csádra egyszerre alkalmazni. A fejlődő országok elkülönítése pedig nem elégséges a fejlettségi (például GDP/fő) szintjük alapján, hanem a cikkben elemzett tényezőket is figyelembe kell venni. Akár a kínálati (fejlett országok, nemzetközi szervezetek, segélyszervezetek), akár a keresleti (fejlődő országok) oldalból induljanak is ki a megoldási javaslatok, szem előtt kell ezeket tartani.

HIVATKOZOTT IRODALOM

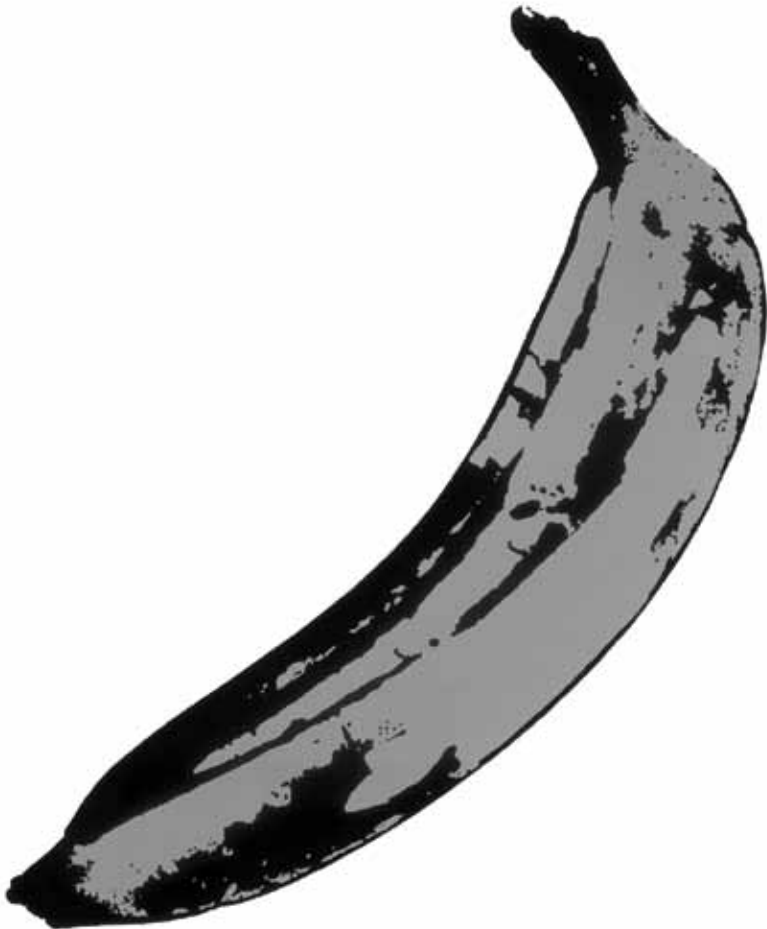
- Barton, John H. (2004): TRIPS and the global pharmaceutical market. In: *Health Affairs*, 23: 146-154. (Letöltve: 2009.10.02.).
- Carlton, Dennis W. - Perloff, Jeffrey M. (2006): *Modern piacelmélet*. Panem Kft.
- CIA (2009): *The world factbook*. Interneten: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html> (Letöltve: 2009.10.02.).
- Correa, Carlos M. (2002): *Intellectual Property Rights, the WTO and the Developing Countries: The TRIPS Agreement and Policy Options*. Zed Books Ltd.
- Correa, Carlos M. (2004): Supplying pharmaceuticals to countries without manufacturing capacity: Examining the solution agreed upon the WTO on 30th August, 2003. In: *Journal of Generic Medicines*, 2.: 105-119.
- Cullet, Philippe (2003): Patents and medicines: the relationship between TRIPS and the human right to health. In: *International Affairs*, 1.: 139-160.
- Csanádi Mária - Lai, Hairong - Gyuris Ferenc (2009): A világválság és hatása a rendszer átalakulására Kínában. In: *Közgazdasági Szemle*, 9.: 814-834.
- Fink, Carsten (2006): Intellectual Property and Public Health: the WTO's August 2003 Decision in Perspective. In: *Trade, Doha, and Development. A Window into the Issues*. Szerk.: Newfarmer, Richard. World Bank.
- George, Susan (2003): *A WTO – Korlátlan világkereskedelem vagy szolidáris globalizáció?* Napvilág.
- Gerster, Richard (2000): *How WTO/TRIPS threatens Indian pharmaceutical industry*. Interneten: <http://www.twinside.org.sg/title/twr120h.htm> (Letöltve: 2009.05.25.).
- Ito, Banri - Yamagata, Tatsufumi (2005): *Who Develops Innovations in Medicine for the Poor? Trends in Patent Applications Related to Medicines for HIV/AIDS, Tuberculosis, Malaria and Neglected Diseases*. IDE Discussion Paper, 24. Institute of Developing Economies.
- Kale, Dinar (2005): *Learning to innovate: The Indian pharmaceutical industry response to emerging TRIPS regime*. Interneten: www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/dw2005-1654.pdf (Letöltve: 2009.10.02.).
- Lanjouw, Jean O. (1997): *The introduction of pharmaceutical product patents in India: „Heartless Exploitation of the poor and suffering?“* Center Discussion Paper, 775. Yale University, Economic Growth Center.
- Li, Xuan (2008): *The Impact of Higher Standards in Patent Protection for Pharmaceutical Industries under the TRIPS Agreement. A comparative study of China and India*. Research Paper, 2008/36. United Nations University, World Institute for Development Economy Research.

- Magyar Köztársaság Kormánya (1998): 1998. évi IX. törvény az Általános Vámtarifa- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) keretében kialakított, a Kereskedelmi Világszervezetet létrehozó marrakeshi egyezmény és mellékletének kihirdetéséről. Interneten: <http://www.mie.org.hu/jogszab/0998.html> (Letöltve: 2009.04. 27.).
- Martin, Will - Winters, L. Alan (1995): *The Uruguay Round: widening and deepening the world trading system*. World Bank.
- Moerman, Lee - van der Laan, Sandra (2006): TRIPS and the pharmaceutical industry: prescription for profit? In: *Critical Perspectives on Accounting*, 17.: 1089-1106.
- Opderbeck, David W. (2005): Patents, essential medicines, and the innovation game. In: *Vanderbilt Law Review*, 2.: 501-554.
- Simai Mihály (2007): *A világgazdaság a XXI. század forгатagában. Új trendek és stratégiák*. Akadémiai Kiadó.
- Somai Miklós (1997): A GATT-ból a WTO-ba: az Uruguayi forduló előzményei és eredményei. In: *Külgazdaság*, 10.: 4-20.
- Stercx, Sigrid (2004): Patents and access to drugs in developing countries: an ethical analysis. In: *Developing World Bioethics*, 1.: 58-75.
- Timmermans, Karin - Hutadju, Togi (2000): *The TRIPS Agreement and Pharmaceuticals*. Report of an ASEAN Workshop on the TRIPS Agreement and Its Impacts on Pharmaceuticals. Interneten: <http://apps.who.int/medicinedocs/collect/medicinedocs/pdf/h1459e/h1459e.pdf> (Letöltve: 2009.09.14.).
- Timmermans, Karin (2006): Safeguarding access to medicines in developing countries: Strategies and principles. In: *Journal of Generic Medicines*, 2.: 90-95.
- Tulasi, G. Krishna - Rao, B. Subba (2008): A detailed study of patent system for protection of inventions. In: *Indian Journal of Pharmaceutical Sciences*, 5.: 547-554.
- Udvari Beáta (2005): A 21. század világgazdasági kihívása: a gyógyszerhiány okainak megszüntetése a fejlődő országokban. In: *Szolnoki Tudományos Közlemények IX.* [CD-kiadvány]. MTE SZ.
- UN (2000): *Millenium Development Goals*. Interneten: <http://www.un.org/millenniumgoals/> (Letöltve: 2009.06. 16.).
- UN (2009): *Least-developed countries*. Interneten: <http://www.unohrls.org/en/ldc/related/62/> (Letöltve: 2009.10.01.).
- US Department of State (2009): *Independent States in the world*. Interneten: <http://www.state.gov/s/inr/rls/4250.htm> (Letöltve: 2009.10.02.).
- Világbank (2009): *Glossary*. Interneten: <http://www.worldbank.org/depweb/beyond/global/glossary.html> (Letöltve: 2009.06.05.).
- Watal, Jayashree (2002): Implementing the TRIPS Agreement. In: *Development, trade, and the WTO. A Handbook*. Szerk.: Hoekman, B. - Matto, A. - English, P. World Bank.

- WHO (2001): WHO Policy Perspectives on Medicines: Globalization, TRIPS and access to pharmaceuticals. Interneten: <http://apps.who.int/medicinedocs/pdf/s2240e/s2240e.pdf> (Letöltve: 2009.10.02.).
- WHO (2004): *World Medicines Situation*. WHO.
- WHO (2009a): *Malaria – key facts*. WHO. Interneten: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs094/en/index.html> (Letöltve: 2009.10.05.).
- WHO (2009b): *Antiretroviral therapy*. WHO. Interneten: <http://www.who.int/hiv/topics/treatment/en/index.html> (Letöltve: 2009.10.04.).
- WTO (1994): *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. Annex 1C of the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization*. World Trade Organization.
- WTO (2009): *Definition of a „developing country“ in the WTO*. Interneten: http://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/d1who_e.htm (Letöltve: 2009.09.20.).

Kacsirek László

AZ EU-USA- BANÁNVITA ÉS AMI MÖGÖTTE VAN



BEVEZETÉS

A banán kecsesen görbülő, sárga, ízletes trópusi gyümölcs. A banán, amely jelen van a hipermarketek polcain, a kisboltok pultjain és a zsvajos piacok standjain, része mindennapi étkeinknek, s gyümölcsös kosarat sem tudunk elképzelni nélküle. A banán azonban ennél sokkal több. A banán „iparág”: a búza, a rizs és a kukorica után a világ negyedik legjelentősebb termesztett élelmiszernövénye, milliók számára biztosít megélhetést, s számos ország legfontosabb vagy szinte egyetlen exportcikke. A banán egyben szimbólum is: szimbolizálja a szegény ültetvényes nyomorát, a fejlődő országok reménytelen helyzetét, a fejlett országok világkereskedelmi uralmát, a transznacionális óriásvállalatok mindenre kiterjedő hatalmát és összességében a globalizáció mindenhatóságát.

Jelen tanulmány apropóját a több mint másfél évtizedig tartó, az USA és az Európai Unió közötti banánvita fél éve – 2009. december 15-én – történő lezárása adja. A rekord-hosszúságú, számos szereplőt és érdeket érintő, többszörösen összetett vita méltán került a nemzetközi kereskedelem iránt érdeklődők figyelmének középpontjába. Az ügy – amelyet a GATT, majd a WTO Vitarendezési Mechanizmusának keretében tárgyaltak – nem a szokványos nemzetközi kereskedelmi viták egyike volt. A két szembenálló fél „pozíciója” sem szokványos: miért él kifogással a WTO-nál az USA, mint a világ egyik legjelentősebb banánimportőre az EU banánimport-szabályozásával szemben – amikor azt inkább valamely exportortól várnánk? Ahogy keressük a választ erre a logikus kérdésre, és ahogy elmélyedünk a vita részleteiben, úgy bontakozik ki szemünk előtt az ügy összetettsége, s hamar felismerjük: valódi állatorvosi lóba botlottunk. A szövevényes ügy ugyanis kiterjed nemcsak a WTO vitarendezési mechanizmusára és az EU banánimportjára, hanem az USA közvetlen külföldi beruházásaira és az amerikai multik érdekeire, az EU fejlesztési politikájára, a WTO Dohai Fordulójának fejlődésre tett ígéretére, az európai és amerikai hipermarketláncok és a latin-amerikai banánmunkások kapcsolatára, a méltányos kereskedelemre (fair trade) és sok minden másra. Az eset vizsgálata ezért nemcsak érdekes, hanem rendkívül tanulságos is. Ennek értelmében *jelen tanulmány célja* – a rendelkezésre álló terjedelmi kereteken belül – *ismertetni és elemezni az USA és az EU között zajló banánvitát, annak exportőr és importőr országokbeli, valamint világkereskedelmi hátterét, illetve értékelni a 2009 végén aláírt egyezményt és annak várható hatásait az ügy valamennyi érintettjére.*

TERMELÉS ÉS KERESKEDELEM: A VILÁG „BANÁNSZEKTORA”

A BANÁN ÉS TERMESZTÉSE

Bevezetéképpen tekintsük át a szektor néhány, a banán mint kultúrnövény tulajdonságából fakadó sajátosságát. A banán a trópusokon széleskörűen termesztett és fogyasztott gyümölcs. A közhiedelemmel ellentétben a banán nem fa, hanem lágyszárú növény, amelyet gyökérsarjakról szaporítanak. Ideális körülmények között gyorsan fejlődik és hoz termést (a fejlődési ciklusa a sarjtól a termésig hozzávetőlegesen egy év). A termesztett fajokra nem jellemző a mérsékelt övi gyümölcsökre tipikus (szezónális) ciklikusság, ezért a banán egész évben szüretelhető (Arias et al. 2003). Trópusi igényei következtében termesztési területei a 30. északi és 31. déli szélességi fokok közé esnek (*Banán* 2009), bár természetek banánt ezeken a területeken túl is, pl. Cipruson és Spanyolország déli területein, itt azonban a tömegtermelésre és a gazdaságos termelésre alkalmasabb nagy értékű fajták nem teremnek (ezt az európai banánpiac jellegzetességei miatt fontos megemlíteni).

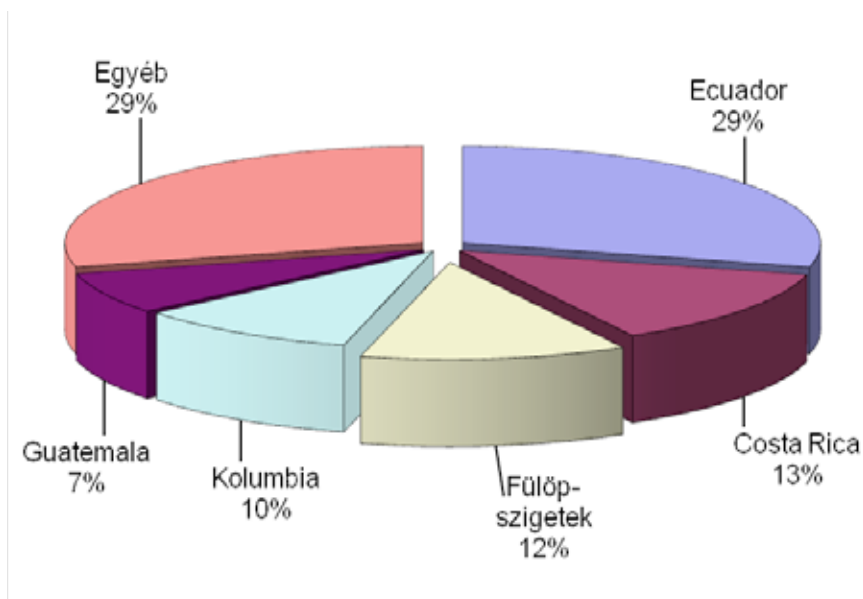
A termesztett banánokat alapvetően két nagy csoportba sorolják, a két csoport a magasabb keményítőtartalommal rendelkező, ún. *főzőbanánok* (cooking bananas) és az édesebb *desszertbanánok* (dessert bananas). Az utóbbi adja a világ banántermelésének nagy részét, s azon belül is a *Cavendish* fajta a legjelentősebb, ami a világ teljes banántermelésének közel felét adja (Arias et al. 2003). A banán a kávéval, a cukorral, a teával, a kakaóval és a gumival együtt a legjelentősebb nemzetközi kereskedelembe kerülő olyan mezőgazdasági termék, amelyet fejlődő (vagy legkevésbé fejlett) országokban állítanak elő, de fejlett országokban fogyasztanak el. A legtöbb exportőr országban a termék kivitele a legjelentősebb vagy szinte az egyetlen exportjövédelmet jelenti, és a szektor a foglalkoztatásban is kiemelkedő jelentőséggel bír (Verissimo 2001). A világ banántermelésének jelentős részét egészen kicsi ültetvények, illetve konyhakertek adják (amelyekről nincsenek megbízható statisztikák), más részüket kis farmok és nagy ültetvényeken szüretelik – többségében ez utóbbiak kerülnek a nemzetközi kereskedelembe (Arias et al. 2003).

Különleges éghajlati igényei következtében a világ banántermelésének 98 százalékát a fejlődő országok adják, 2007-ben hozzávetőlegesen 130 országban termesztették. Ezek közül a tíz legjelentősebb termelő állította elő a világ banántermelésének 75 százalékát, India, Kína, a Fülöp-szigetek, Brazília és Ecuador egyedül 60 százalékát. Míg a hetvenes években az amerikai kontinensen termesztették a világ banántermelésének több, mint felét, 2007-re ez az arány 31 százalékra csökkent, az ázsiai kontinens országainak részaránya pedig megnőtt 34-ről 58 százalékra (Afrikáé nagyságrendileg nem változott: a vizsgált

időszakban 13-ról 11 százalékra csökkent – FAO 2009). A világ legjelentősebb termelői India, Brazília és Kína (21%, illetve 9-9% 2003 és 2007 között – a FAO adatai), azonban ezek az országok a megtermelt banánt el is fogyasztják. Ezzel szemben számos, kisebb hazai felvevőpiacra rendelkező ország jelentős vagy gyakorlatilag egyetlen exportcikke a banán.

Míg a legfőbb termelők – ma már – az ázsiai országok, addig a világ banánexportjának nagy része Latin-Amerikából származik, közülük is öt ország szerepe kiemelkedő. A világ legnagyobb banánexportőrei Ecuador, Costa Rica, Kolumbia, a Fülöp-szigetek és Guatemala; a többi jelentős exportőr nagy része is latin-amerikai ország (UNCTAD/FAO adatok, UNCTAD 2009a).

1. ábra: A világ fő banánexportőrei



Forrás: UNCTAD/FAO

Míg a világ banántermelői és -exportőrei a fejlődő országokból kerülnek ki, az általuk exportált banán döntő mértékben a világ fejlett országaiban kerül elfogyasztásra. A világ banánexportjának nagy részét (az EU-t egy szereplőnek számítva) öt piacon értékesítik, s ezen országok veszik fel a teljes világexport nagy részét is (2008-ban a 86 százalékát).

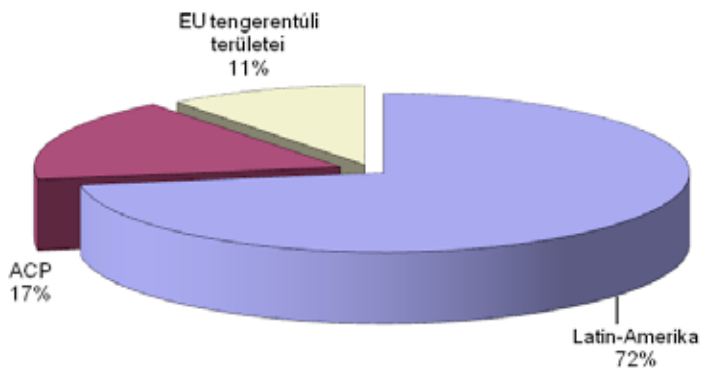
A legnagyobb importőr az EU (39%), őt követi az USA (26%), Japán (7%), Oroszország (5%) és Kanada (3%) (UNCTAD 2009a).¹

A lentebb vizsgált USA–EU-banánvita szempontjából számunkra az EU banánpiaca kiemelt jelentőséggel bír, ezért nézzük meg annak szerkezetét az elfogyasztott banánok *eredete* szempontjából. Az EU teljes banánfogyasztásának hozzávetőlegesen 60 százalékát a Latin-Amerikából származó import adja. Az ACP-országokból (African, Caribbean and Pacific Group of States) 20 százalék származik és szintén 20 százalék az Európai Unió termelőitől.² A területileg is külső import több, mint 70 százaléka Latin-Amerikából származik, 17 százalékát az ACP-országok exportálják, míg valamivel több, mint 10 százalék az EU tengerentúli területeiről származik. A latin-amerikai országok közül is a legfontosabb exportőr Ecuador; őt követi Kolumbia, majd Costa Rica és Panama. Az ACP-országokból származó banánt döntő mértékben négy ország adja: Kamerun, Elefántcsontpart, a Dominikai Köztestársaság és Belize (Commission 2009b). A pontos adatokat a 2–4. ábrák mutatják.

1 Az EU és az USA részesedésére a különféle források eltérő adatokat, helyenként eltérő nagyságrendet is mutatnak. Bár a korlátozott hozzáférés következtében nem sikerült azonos évek különböző forrásaiból származó adatokat összehasonlítani, a különbségeket nem magyarázzák az évről évre történő változások. A fenti FAO/UNCTAD-adatokkal szemben a WTO adatai szerint az EU veszi fel a világ banánexportjának 49, míg az USA 26 százalékát. Magyarázat lehet azonban a különbségre az EU belső banánkereskedelme, mivel az EU teljes fogyasztásának 10 százalékát a területén (l. később) megtermelt banán teszi ki. Erre azonban a szakirodalomban és az adatok forrásaiban nem találtam egyértelmű utalást.

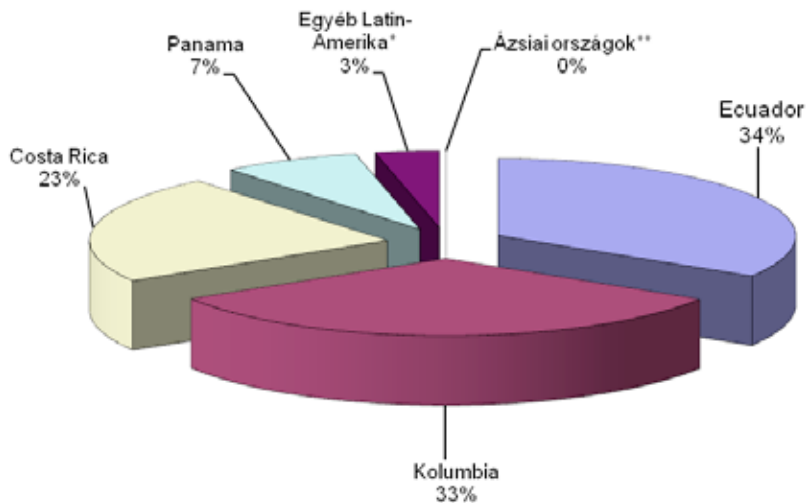
2 A francia tengerentúli területekről, Spanyolország déli területeiről, a Kanári-szigetektől, portugál és görög szigetektől, illetve Ciprusról.

2. ábra: Az EU-ba importált banánok származás szerint³ (2008, %)



Forrás: Európai Bizottság

3. ábra: Az EU banánimportja Latin-Amerikából és Ázsiából (2008, %)



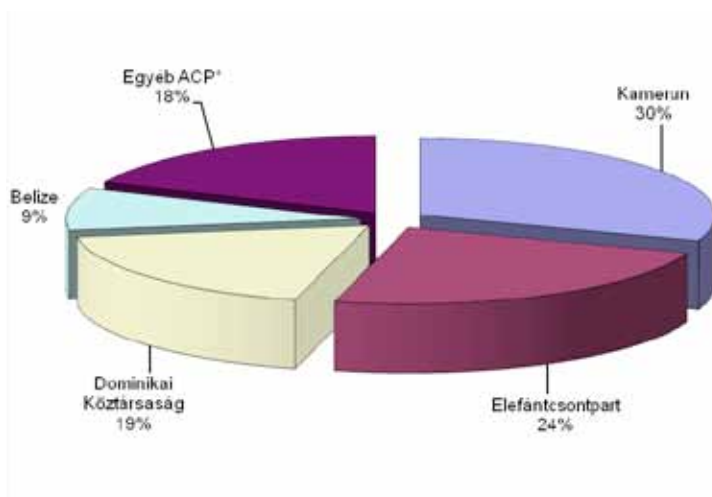
3 Az adat nem tartalmazza az EU-ban elfogyasztott, az EU európai és a hozzá tartozó mediterrán szigetek területén megtermelt banánt (pl. Spanyolország és Ciprus).

* Egyéb Latin-Amerika: Brazília, Guatemala, Honduras, Mexikó, Nicaragua, Peru, Venezuela.

** Nagyon kis aránya következtében az Ázsiából származó banánok 0 százalékkal jelennek meg az ábrán. Összehasonlításképpen az Ázsiából importált banán mennyisége 13 tonna volt, míg az Ecuadorból importálté 1 278 133 tonna.

Forrás: Európai Bizottság

4. ábra: Az EU banánimportja az ACP-országokból (2008, %)



* Egyéb ACP: Dominikai Köztársaság, Ghána, Jamaica, Suriname, Saint Lucia, Saint Vincent és Grenadine-szigetek.

Forrás: Európai Bizottság

TRANSZNACIONÁLIS VÁLLALATOK

A világ banánkereskedelmének 86 százalékát öt transznacionális vállalat tartja a kezében: a Del Monte (Fresh Del Monte Produce Inc., USA), a Chiquita (Chiquita Brands International, USA), a Dole (Dole Food Company Inc., USA), a Fyffes (Fyffes Bananas, Írország) és a Noboa/Bonita (Exportadora Bananera Noboa, Ecuador)⁴ (Banana Link 2009b,

4 A zárójelben szereplő országok az anyavállalat országát jelölik. Megalakulásuk óta valamilyen vállalat vásárolt fel más országokbeli termelő- és kereskedelmi vállalatokat, így nemzetközi

UNCTAD 2009c). Ebből is kiemelkedő a „Top 3”, azaz a Del Monte, a Chiquita és a Dole, akik 2007-ben a nemzetközi banánexportból 16, 25, illetve 26 százalékban, azaz összesen 66 százalékban vették ki a részüket (UNCTAD 2009c). Ezt egészíti a „Top 5” másik két tagjának 8 (Fyffes) és 12 százalékos (Noboa) részesedése. *A Chiquita részesedése a kilencvenes évek során, döntő mértékben az EU 1993-ban bevezetett banánimportrezsimje következtében csökkent, és ezzel elveszítette első helyét.*

A vezető vállalatok közötti verseny erőteljesen nőtt a kilencvenes évek során annak érdekében, hogy erősítsék pozícióikat a legfontosabb piacokon, de főképp az EU-banán-piacán. Ez alatt az időszak alatt azonban számos kihívásnak kellett megfelelniük. Ilyenek voltak pl. a túltermelési válság és a belőle fakadó árcsökkenés, az EU banánimportrezsimje és a WTO Vitarendezési Mechanizmusa csakúgy, mint a nagy hipermarketek növekvő ereje és a változó fogyasztói preferenciák. Mindezek hatására a vállalatok igyekeztek csökkenteni a költségeiket, növelni a hatékonyságukat, valamint keresik a piaci réseket (pl. biobanán), stratégiai szövetségeket igyekeznek kötni európai piaci szereplőkkel, szélesítik termépalettájukat más trópusi gyümölcsökkel (illetve megváltoztatják termékinálatuk súlypontjait) és a hagyományos, döntő mértékben latin-amerikai termelési bázisuk mellett más országokban is létrehoznak kapacitásokat.

Érdekes (és jelen tanulmány szempontjából kiemelkedő jelentőségű) a Chiquita piaci stratégiája. A Chiquita a fő hangsúlyt nem a – banánbeszerzési szempontból – több lábon állásra helyezte, hanem a protekcionizmus eszközeire: lobbizott ugyanis az USA kormányánál, hogy támadjon meg a WTO-nál az EU 1993-ban bevezetett banánimportrezsimjét (UNCTAD 2009c). A Dole, a Fyffes és bizonyos mértékig a Del Monte más stratégiát választottak: csökkentették a banántól való függésüket és diverzifikálták termépalettájukat, illetve igyekeztek nagyobb mértékben hozzájutni a szükséges importengedélyekhez. A Dole és a Del Monte érdekeltségeket szerzett az EU-szabályozás által kedvezményezett ACP-országokban (UNCTAD 2009c).

Méretükből és piaci súlyukból fakadóan ezek a vállalatok jelentős hatalommal bírnak, különösen a banántermelő országokban. Az országok foglalkoztatásában és a legfőbb exporttermékük kereskedelmében elfoglalt helyük következtében képesek erősen befolyásolni az országok adópolitikáját, kereskedelempolitikáját, környezet(védelm) i szabályozását, bérpolitikáját (és persze a nekik kedvező döntéseket kierőszakolni). Jó példa erre a Chiquita és Panama esete: a panamai kormány fel akarta emelni a minimálbért az országban, az intézkedéstől azonban el kellett tekintenie, mivel a Chiquita a banántermelővel kötött szerződések felbontásával fenyegetőzött (Banana Link 2009b).

óriásvállalatokká nőttek ki magukat. A tulajdonosi viszonyok azonban összetettek. Például a Fresh Del Monte 52 százaléka a jordániai palesztin Abu-Ghazalleh család tulajdonát képező IAT Csoport kezében van, illetve 10 százalékát a mexikói kormány birtokolja.

Hatalmuk azonban nemcsak a termelő országokban, hanem saját székhelyükön is erős; a Chiquitának például nagy szerepe van abban, hogy az amerikai kormány panasszal élt a WTO-nál az EU új banánrezsimje ellen – s ezzel elindította a másfél évtizedig tartó banánháborút (l. később).

A BANÁN ÉRTÉKLÁNCA (BANANA VALUE CHAIN)

A banántermelés és -kereskedelem értéklánca nagymértékben függ a származási országtól, az érintett szereplőktől, résztvevőktől és az importőröktől, azonban néhány jellemzővel valamennyi jól körülrható. Az egyik ilyen jellemző a nemzetközi banánpiac oligopolisztikus jellege, amelynek értelmében néhány nagy (fentebb bemutatott) transznacionális vállalat uralja a világ banánkereskedelmét, s ezáltal képes hatalmát érvényesíteni az értékesítési lánc több szintjén (UNCTAD 2009b). Az értékesítési lánc fő szintjeit és az értékesítés folyamatát az 5. ábra szemlélteti.

5. ábra: A banán értéklánca



Forrás: Saját szerkesztés

A banán különleges tulajdonságai, de főképp gyors romlandósága szükségessé teszi a termesztés, a csomagolás, a szállítás, az érlelés és az értékesítés magas fokú ellenőrzését és összehangolását. Ez jelentős technológiát és beruházásokat igényel a szállítás (pl. hűtőkapacitások) és az érlelés terén – így a „hozzáadott érték” nagyobb része is itt „keletkezik”. Ennek következtében a banánágazat haszna elsősorban nem a termelő fejlődő országokban és azok vállalatainál, hanem a fejlett országok nagy cégeinél keletkezik (UNCTAD 2009b). Ez kulcsfontosságú tény, mert nagymértékben meghatározza, hogy a piacra lépésben történő változásokból származó előnyök hol, melyik szereplőnél jelentkeznek.

A három amerikai vállalat és a Noboa az ellátási lánc egy tekintélyes részét integrálták magukba. A termelési kapacitások tulajdonlása mellett birtokukban vannak tengeri szállítóképességek, banánérlelők, és rendelkeznek saját elosztási hálózattal is (főképp az USA-ban). Ez lehetővé teszi a biztonság mellett a teljes folyamat integrálását és

felügyeletét, nagyobb alkuerőt és a skáláhozadék kihasználását. Az elmúlt években azonban jellemző folyamattá vált a termelés kockázatának kivédése érdekében a saját tulajdon csökkentése a termelőkapacitásokban, s helyette a nagy- és kistermelőkkel kötnek hosszú távú szerződéseket (Banana Link 2009a).

Hagyományosan a nemzetközi banánpiac termelővezérlésű volt, ahol a nagy transznacionális vállalatok diktálták a feltételeket. Megtehették, hiszen jelen voltak, és meghatározták az ellátási lánc valamennyi szintjét. Mára ez megváltozott. A transznacionális vállalatok az elmúlt húsz évben megkezdték a kivonulást a közvetlen termelésből (és azt szerződésekkel helyettesítették), és fokozottabb mértékben összpontosítottak az értékesítésre. Ezzel párhuzamosan jelentősen megnőtt a hipermarketek és kereskedelmi láncok súlya és ereje a világ fejlett országaiban. Ez utóbbi hatására a nagy banánmultik egyrészt nagyobb mértékben összpontosítanak az ellátási lánc alsóbb szintjeire, és igyekeznek növelni profitrészesedésüket, másrészt pedig igyekeznek hosszú távú, akár kizárólagosságot biztosító szerződéseket kötni a nagy kiskereskedelmi láncokkal és hipermarketekkel (UNCTAD 2009b).

A HIPERMARKETEK SZEREPE

Az elmúlt években jelentősen megnőtt a hipermarketek szerepe nemcsak a banán *elosztásában* és a fogyasztókhöz való eljuttatásában, hanem felvásárlási árának alakításában és a fejlődő országokban élők életszínvonalára gyakorolt hatásában is. Hogyan?

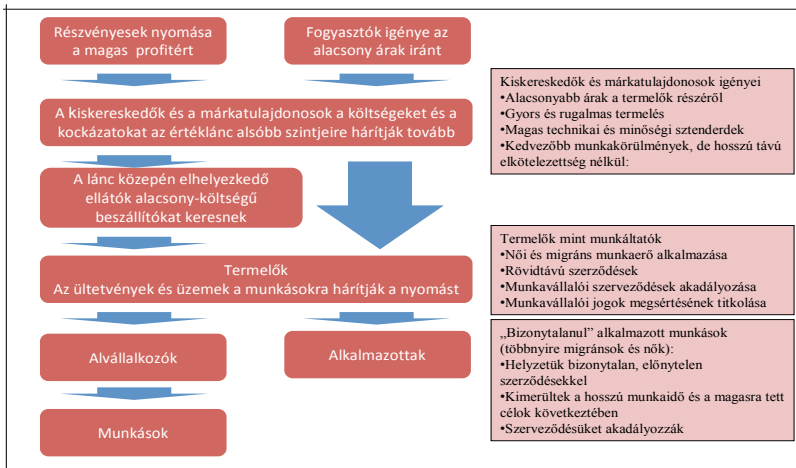
Az utóbbi néhány évtized során világszerte, de főképp a fejlettebb országokban jelentős átrendeződés ment végbe a kiskereskedelemben. Ennek legszembetűnőbb jellemzője a hipermarketek térhódítása és piaci részesedésük jelentős növekedése. A piaci részesedésük növelésével együtt gazdasági hatalmuk is erős növekedést mutatott (és mutat). Vállalatok, mint az USA-ban piacvezető (amerikai) Walmart, az Európában legjelentősebb (francia) Carrefour és a (főképp kelet-európai terjeszkedésével) dinamikusan növekvő (brit) Tesco egyre jelentősebb hatást bírnak kifejteni egy-egy termék értékláncában (Harvey 2007). A legtöbb EU-tagországban a piac nagy részét néhány hipermarketlánc uralja (Vorley 2007), így egyes termékek – köztük a banán – disztribúciója is nagymértékben rajtuk keresztül történik. Az Egyesült Királyság élelmiszerpiacán (*groceries*) 75 százaléka négy nagyvállalaté: Tesco (31%), Asda/Walmart (16%), J Sainsbury (16%) és Morrison's (12%) (Banana Link 2009a). A német piacon öt vállalat (Edeka, Rewe, Lidl, Aldi, Metro) birtokolja a piac 70 százalékát (Wiggerthale 2008). Egy európai parlamenti képviselő számára több kereskedelmi szervezet által 2007-ben készített tanulmány szerint (*The Eu Retail Sector* 2007) az EU több tagországában az élelmiszerpiac döntő részét öt nagy hipermarket uralja. Példák erre Finnország (90,02%), Svédország (81,8%), Ausztria (78,7%), Szlovénia (81,6%) és Franciaország (70,0%) (2005. évi adatok).

A hipermarketláncok között azonban éles verseny folyik a vásárlók megszerzéséért és megtartásáért; ennek egyik területe az árverseny. A verseny nemcsak az általános árszínvonal alacsonyan tartása területén folyik, a fogyasztók ugyanis egyes, rendszeresen vásárolt termékek áralakulását különösen szem előtt tartják. Ilyen termékek a tej, a kenyér, más alapvető élelmiszerek, és ilyen bizony a mindennapi táplálékunkká vált banán is. A fogyasztók ár-összehasonlításukat többnyire ezen termékek segítségével végzik, így az ilyen termékek területén a hipermarketek közötti árverseny különösen intenzív (Banana Link 2009a).⁵

Hogyan kapcsolódik mindez a banán kereskedelméhez és termeléséhez? A hipermarketek az árcsökkenést ritkán vagy csak részben végzik a profitjuk terhére, az ebből eredő bevételkiesést továbbhárítják a beszállítóikra (általában szintén egy transz- vagy multinacionális vállalatra, többnyire a „Top 5” valamelyikére). Ugyanakkor ezek a vállalatok sem hajlandók az árcsökkentést a saját profitjuk terhére átvállalni és szintén igyekeznek azt továbbhárítani. *Ily módon az árcsökkenés végiggyűrűzik a teljes értékláncon, és végül vagy a nagy ültetvényeken dolgozó munkások bérének drasztikus csökkenéséhez vagy a kistermelőtől vásárolt banán felvásárlási árának nagymértékű csökkentéséhez, azaz a fejlődő országbeli termelő jövedelmének jelentős eséséhez vezet* (The Eu Retail Sector 2007, Wiggerthale 2008, Banana Link 2009a, *Rebalancing...* 2008). A mechanizmus jól követhető a 6. és a 7. ábra segítségével.

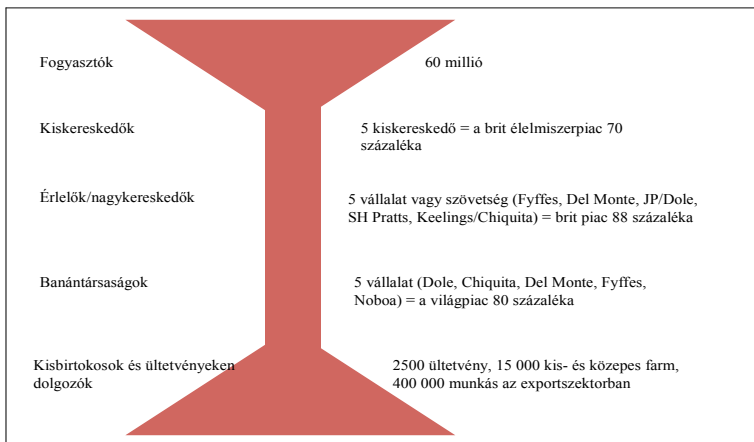
5 Ezzel egyébként gyakran más termékek (pl. feldolgozott élelmiszerek) aránytalanul magas árát is igyekeznek leplezni.

6. ábra: Az értéklánc nyomása „bizonytalan” alkalmazást eredménye



Forrás: *Rebalancing...* (2008: 8)

7. ábra: A banánértéklánc szűk keresztmetszete az Egyesült Királyság piaca alapján



Forrás: *Rebalancing...* (2008: 13)

Nézzünk erre egy példát. A hipermarketek közötti árverseny egyik lépéseként 2002-ben az Egyesült Királyságban az Asda/Walmart (a Del Montével kötött megállapodásra építve) a banán kilónkénti árát üzleteiben 1,08 fontról 94 pennyre csökkentette. Napokon belül a Tesco, a Safeway, a Sainsbury's és a Morrison's is követte az árcsökkentést. Az árverseny eredményeképpen 2005-re az Asda/Walmart árai 79 pennyre estek, a Morrison's-é pedig még ennél is alacsonyabbra (74 penny, 2004-ben). Ez hat év alatt közel 30 százalékos árcsökkenést jelentett. Ezt az árcsökkentést a Del Monte a termelőkre hárította tovább. Ebben az időben az Egyesült Királyságot döntő mértékben Costa Ricában termelt banánnal látták el. A jelentős ármérséklés hatására a termelők harmadával csökkentették munkásaik bérét, a tartósan foglalkoztatott munkások egy részével szerződést bontottak, és az állandó foglalkoztatás helyett időszakos szerződést kötöttek velük alacsonyabb munkabér mellett. Ezzel egyidejűleg egyre gyakoribbá vált a sokkal olcsóbb gyermekmunkaerő alkalmazása. A termelők egyúttal a szakszervezetek tevékenységét is lehetetlené tették (*The Eu Retail Sector* 2007, *Banana Link* 2009a, *Rebalancing...* 2008).

Hasonló folyamat ment végbe Németországban is, ahol a legtöbb banánt Ecuadorból importálják. A német piac két legfontosabb ellátója a Noboa és a Cípal. A Bonita értékesíti a Noboa banánjait a német importőrök, mint pl. az Edeka Fruchtkontor és a Cobana-Fruchtring számára. A német importőrök a banánokat elsősorban a hipermarketeknek adják tovább (leginkább a következőknek: Aldi, Lidl, Kaufland, Edeka, Rewe, Metro, Norma, Kaisers). Mivel a vállalatok erős árversenyben állnak egymással, banánárait jelentősen mérsékeltek áthárítva a lánc többi szintjére; a csökkentett árak következtében a Noboa szintén a munkaerőköltségeket próbálta csökkenteni. Ennek részeként akadályozta a munkavállalói szerveződéseket, hogy elejét vegye a munkások jogérvényesítésének. Növelte a termelés területét a helyi kistermelők rovására. Ennek, és más vállalatok hasonló tevékenységének eredményeképpen az ecuadori ültetvényeken a munkafeltételek borzalmassá váltak, jellemző lett a gyermekmunka, s a vállalat(ok) által fizetett bérek a hivatalos megélhetési költségek alá estek (Wiggerthale 2008).

A hipermarketek növekedési stratégiájának fontos része az ellátási lánc optimalizálása. Ennek érdekében egyre szorosabban működnek együtt a világpiac nagy multinacionális vállalataival, amelyek a trópusi gyümölcs- és zöldségkereskedelem nagy részét a kezükben tartják. A friss gyümölcs és zöldség beszerzése egyre centralizáltabb, és a vállalatok az áruk beszerzési útvonalának állandósítására törekednek. A szerződéseket közvetlenül az importőrrel vagy a termelővel kötik, és egyre gyakoribb a szerződés alapján való termelés. Ennek következtében a nagy hipermarketek üzleti partnerei gyakran késhegyig menő küzdelmet folytatnak a jobb termőterületek megszerzéséért (Wiggerthale 2008).

A beszállítók – köztük mezőgazdasági termelők és kereskedők, így a banánkereskedő társaságok is – így egy-egy piacon néhány hipermarkettől váltak függővé. Ez a

függés különösen nagy olyan vállalatok esetében, amelyek nemcsak egy, hanem több ország piacán is nagy piaci részesedéssel rendelkeznek. Ilyen körülmények között a hipermarketek képesek egyoldalúan diktálni a feltételeket, s köztük az árakat is.

A francia agrárkutató intézet, a CIRAD adatai szerint a kiskereskedelmi árak mindössze 12 százaléka marad a termelő országban, még kisebb része kerül a kistermelőkhöz (5–7%), és annál is kisebb része az ültetvényen dolgozó munkásokhoz (1–3%) (Banana Link 2009b idézi a CIRAD adatait).

AZ USA-EU-BANÁNVITA

A KÖZÖSSÉGI SZINTŰ SZABÁLYOZÁS ELŐTTI IDŐSZAK

1993-at megelőzően az Európai Közösség (EK) nem rendelkezett közös, a banán kereskedelmét érintő szabályozással. Az egyes tagországok autonóm módon szabályozták banánkereskedelmüket nagyban építve történelmi hagyományaikra és kapcsolataikra. Franciaország, Görögország, Olaszország, Portugália és az Egyesült Királyság mennyiségi korlátozásokkal és importengedélyezéssel korlátozták a banán importját, és hagyományos szállítóikat preferenciákban részesítették. Ennek megfelelően pl. a francia piacot döntő mértékben tengerentúli területei látták el (Guadeloupe és Martinique, valamint Elefántcsontpart és Kamerun). Portugália elsősorban Madeiráról, az Azori-szigetektől, Algarve-ből és a Zöldfoki-szigetektől, Olaszország Szomáliából importált. Az Egyesült Királyság Jamaicából (ACP-ország!), a Winward-szigetektől, Belize-ből és Suriname-ből, míg Spanyolország a területéhez tartozó Kanári-szigetektől elégítette ki a hazai keresletet (UNCTAD 2009d). A többi EK-ország nem alkalmazott mennyiségi korlátozásokat, hanem – egyetlen eszközként – 20 százalékos vámot vetett ki, Németország (a világ legmagasabb egy főre eső banánfogyasztója!) pedig vámmentes bejutást biztosított (Hanrahan 1999). Ezek az országok döntő mértékben Latin-Amerikából importálták a banánt.

A KÖZÖS SZABÁLYOZÁS BEVEZETÉSE (1993)

Az egységes belső piac létrehozásának részeként az EK nemcsak a belső kereskedelem előtt álló (további) akadályokat szándékozott lebontani, hanem az egyes tagországok nemzeti határain meglévőket is meg akarta szüntetni, illetve a még egyes termékek esetében autonóm kereskedelempolitikákat összehangolva közösségi szintre akarta emelni. A tagországok banánimporttal kapcsolatos szabályozása is eltérést mutatott, ami nem állt összhangban az egységes belső piac logikájával. Ennek megváltoztatására döntés

született egy egységes banánimportrezsim kialakítására, amely 1993-ban, az 1993. február 13-i 404/93/EGK tanácsi rendelet⁶ elfogadásával (és kihirdetésével) meg is történt. Az 1993. július 1-jén hatályba lépő rendelet fő céljai:

1. az 1993 előtti nemzeti szabályozások harmonizálása
2. az európai (banán)termelők védelme
3. a fogyasztók ellátása „ésszerű” árszínvonalú banánnal
4. a loméi egyezményben az ACP-országokkal szemben vállalt kötelezettségek tiszteletben tartása, és
5. a nemzeti érdekek és a nemzetközi kötelezettségek (GATT!) összehangolása voltak.

A rendelet a következőképpen szabályozta az EU importját. Az Unió saját termelése és a tengerentúli területein termelt banán számára korlátlan „bejutást” tett lehetővé. A hagyományos ACP-országok⁷ számára 857 700 tonnáig szabad bejutást engedélyezett⁸, míg a kvótán felüli, illetve nem hagyományos ACP-országokból származó banánra 150 százalékos vámot vetett ki. A harmadik világ országai közül azoknak a banánkivitелére, akikkel keretmegállapodást írt alá az EU⁹, 20 százalékos, míg a többi országra 30 százalékos érték vám vonatkozott, feltéve, ha a behozott mennyiség országonként 2,2 millió tonna alatt maradt. A kvóta felett azonban mindenkire egységesen 250 százalékos (!) érték vámot alkalmaztak. A kvóták és a vámok alkalmazása mellett az EU importengedélyezést is bevezetett.¹⁰ Az importengedélyek kétharmadát azonban hagyományos harmadik országbeli importőrök, illetve harmadikat ACP-országok és új importőrök között osztották szét – ezzel is tovább korlátozva a szabad kereskedelmet (Council 1998, illetve Hanrahan 1999).

6 Council Regulation (EEC) Nr. 404/93 of 13 February, 1993.

7 Belize, Zöldfoki-szigetek, Elefántcsontpart, Kamerun, a Dominikai Köztársaság, Grenada, Jamaica, Madagaszkár, Suriname, Szomália, Saint Lucia, Saint Vincent és Grenadine-szigetek.

8 Ez a mennyiség az országok 1992 előtti legjobb termésmennyiségének felelt meg (Bananalink 2009f). A mennyiség azonban nem plurilaterális kvóta volt, hanem azt tételesen lebontották az egyes országokra (így 857 700 tonna a bilaterális kvóták összegzéséből adódik) (93 EKG-rendelet).

9 Kolumbia, Costa Rica, Nicaragua és Venezuela.

10 Importengedélyezés alkalmazása nélkül a kvóták nem tarthatók be. A módszer alkalmazása kvótával szabályozott import esetén bevett gyakorlatnak számít.

A VITA KEZDETE

A vita kezdete a rendelet megjelenése előtti időszakra tehető. 1991 júliusában Costa Rica aggodalmát fejezte ki a GATT Tanácsának ülésén, hogy az előkészületben lévő EK-szabályozás diszkriminálni fogja a közép-amerikai országokat. Kolumbia, Honduras, Peru, Venezuela és Mexikó szintén osztotta ezt az aggodalmat. Costa Rica szorgalmazta, hogy a GATT Uruguayi Fordulóján szülessen egy megállapodás a banán szabad kereskedelméről. 1992 júniusában Kolumbia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua és Venezuela konzultációt kértek az EU-tól; szeptemberben azonban bejelentették, hogy a konzultációk kudarcra zártak, és a GATT vezérigazgatójához folyamodtak közbenjárásért.¹¹ A vezérigazgató tanácsára az öt ország felfüggesztette igényét 1993 januárjáig annak reményében, hogy az Uruguayi Forduló során találnak megoldást. Ez azonban nem következett be, így 1993 februárjában az öt latin-amerikai ország kijelentette, hogy az EK tervezett banánpiaci szabályozása sértené az Európai Gazdasági Közösség (EGK) 1961-es Dillon-fordulón tett 20 százalékos vámlekötés- (binding) vállalását több más GATT-előírással egyetemben. Az öt ország kérésére felállított GATT-panel 1993 júniusában megállapította, hogy több EK-tagország által alkalmazott (banán)kereskedelmi korlátozás sérti a GATT XI. (mennyiségi korlátozásokról szóló) cikkelyét, az ACP-országoknak nyújtott preferenciák pedig sértik a legnagyobb kedvezményes elbánás elvét (WTO 2009). Az új banánimportrezsim életbelépését követően az öt latin-amerikai ország új panel felállítását kezdeményezte, amely panel 1994 februárjában megállapította, hogy az EU új szabályozása nincs összhangban a GATT szabályaival. Intézkedés azonban nem történt, mivel a GATT akkori vitarendezési szabályai és gyakorlata értelmében paneljelentés csak akkor volt érvényesíthető, ha azt konszenzussal elfogadták – márpedig az EK és az ACP-országok nem szavaztak a paneljelentés elfogadása mellett (UNCTAD 2009d). A vitát végül tárgyalásos úton rendezték; az öt latin-amerikai ország közül négy (Kolumbia, Costa Rica, Nicaragua és Venezuela) beleegyezett abba, hogy nem fordul újabb panasszal a GATT-hoz, illetve nem fejt ki nyomást a paneljelentés életbe léptetése érdekében. Cserébe az EK nagyobb kedvezményes kvótát biztosított a négy országnak. Ez a megállapodás Banán Keretmegállapodás (Banana Framework Agreement – BFA, illetve Framework Agreement on Bananas) néven vált ismertté (Arias et al. 2003).

11 „To use good offices”, azaz a vitás kérdésben közvetítsen a felek között.

AZ USA BELÉPÉSE A VITÁBA ÉS A BANÁNPIACI SZABÁLYOZÁS ELSŐ MÓDOSÍTÁSA

Az EU közös banánimport-szabályozása a Chiquita számára jelentős veszteségeket okozott. Védekezésképpen 1994-ben a vállalat az amerikai kereskedelmi törvénykezés 301. cikkelyére¹² hivatkozva az amerikai kormányhoz fordult. Azzal érvelt, hogy a szabályozás tisztességtelenül (unfairly) korlátozta az EU piacára való bejutásban. Az USA 1995-ben konzultációt kért az ügyben az Európai Uniótól, majd – Guatemalával, Hondurasszal, Ecuadorral és Mexikóval közösen 1996. április 11-én a WTO vitarendezési testületéhez fordult azzal a kéréssel, hogy állítsanak fel egy vitarendezési panelt az EU szabályozásának kivizsgálására, amely szabályozás diszkriminatív módon korlátozza a piacra jutásukat.¹³ Érvelésük szerint az EU szabályozása sérti a WTO keretén belül működő több egyezmény, többek között a GATT, a GATS és az importengedélyezésre vonatkozó megállapodás több pontját (Hanrahan 1999). Az USA nem elsősorban az ACP-országoknak nyújtott preferenciákat támadta, hanem az importengedélyek elosztásának gyakorlatát és a keretmegállapodás keretében egyes latin-amerikai országoknak nyújtott preferenciákat (Hanrahan 2001).

Az EU azzal védekezett, hogy a szabályozást egy mentesítés (waiver) teszi lehetővé, amit az Uruguayi Fordulón meghosszabbítottak. Az EU (és az érintett ACP-országok) értelmezésében a mentesítés nemcsak az ACP-országok banánexportjának preferenciális elbánását teszi lehetővé a Loméi Egyezményekben, hanem a kötelezettségek teljesítéséhez szükséges rendelkezések bevezetését is. Ennek értelmében az alkalmazott vámkvóták, az importengedélyezés követett gyakorlata és a BFA-országoknak¹⁴ nyújtott preferenciák rendszere nem sérti a szabályokat (Hanrahan 1999). *Az EU egyik fontos érve a rendszer mellett*

12 A 301. cikkely az 1974. évi Kereskedelmi Törvény (Trade Act of 1974) egyik cikkelye, amelynek értelmében az USA kereskedelmi szankciókat léptethet érvénybe azon országokkal szemben, amelyek olyan szabályozást léptetnek életbe vagy olyan kereskedelmi gyakorlatot folytatnak, amely nemzetközi megállapodást sért vagy amely indokolatlan, ésszerűtlen vagy diszkriminatív és akadályozza, vagy korlátozza az amerikai kereskedelmet (Heilman Grier 2005).

13 Ez a WTO vitarendezési szabályainak második lépése. Vita esetén a feleknek előbb konzultálniuk kell egymással, majd amennyiben nem sikerült megegyezniük, kérhetik a WTO-tól egy vitarendezési panel felállítását, amely megvizsgálja az esetet és véleményt mond. A feleknek jogukban áll fellebbezni, ami újabb vizsgálatot eredményez. Amennyiben a paneljelentések valamely tagot elmarasztalják, az egy bizonyos határidőn belül köteles megszüntetni a WTO szabályaival nem egyező gyakorlatát. A szabályok szerint egy vita legfeljebb 1 év és 4 hónapig tarthat.

14 A már említett Banán Keretmegállapodás értelmében: Costa Rica, Venezuela, Kolumbia és Nicaragua.

az volt, hogy a folytatott gyakorlat és a mentesítés legfőbb célja a világ legszegényebb országai közé tartozó ACP-országok támogatása, ezért a banánimport ily módon való szabályozása részét képezi az EU támogatási politikájának.

A WTO 1997 áprilisában közzétett paneljelentése (Panel Report) az EU gyakorlatát nem tartotta összeegyeztethetőnek az érvényben lévő WTO-megállapodásokkal (WTO 1999). A következő főbb kifogásokat emelte (WTO 2009):

- Az EU vámkvóta-allokációja, különösen az ACP-országok viszonylatában, sértette a kvóták diszkriminációmentes elosztásának elvét (GATT 13. cikkely).
- Az EU engedélyezési eljárása nem állt összhangban a legnagyobb kedvezményes elbánás és a nemzeti elbánás alkalmazásának elvével (GATT 1. és 3. cikkely), mert a Latin-Amerikából való importot valamely EU-tagországból vagy ACP-országból való importhoz kötötte.
- Az importengedélyezés gyakorlata sértette a GATS legnagyobb kedvezményes elbánásra és nemzeti elbánásra vonatkozó cikkelyeit (GATS 2. és 17. cikkely).

Összességében a WTO nem kifogásolta az ACP-országoknak nyújtott preferenciák tényét, azonban az EU-nak az érvényben lévő szabályozását meg kellett változtatnia, különösképpen az importengedélyek és az ACP nemzeti kvóták elosztásának rendszerét (Banana Link 2009c). Az EU fellebbezett a döntés ellen, azonban a WTO Fellebbezési Testülete ezt 1997 szeptemberében elutasította; az EU-nak 1999 januárjáig meg kellett változtatnia a szabályozást.

Az EU 1998-ban megváltoztatta (1637/98 és 2362/98), és 1999 januárjában életbe léptette a banánpiac szabályozásának módosítását. Ennek tartalma a következő volt (Council 1998, Commission 1998, Dickson 2003):

- Az EU továbbra is fenntartotta az ACP-országoknak biztosított 875 000 tonnás vámmentes kvótát, azonban megszüntette a nemzeti allokációt a kvótán belül. Ez lehetővé tette valamennyi ACP-ország számára exportja növekedését, az ACP összesített kvóta erejéig.
- Megváltozott az importengedélyezés rendszere, amelynek értelmében korábban az engedélyek 30 százalékát az ACP-országokból importálóknak tartották fenn. Az új rendelkezés az engedélyek 92 százalékát a hagyományos, 8 százalékát a nem hagyományos exportőröknek tartotta fenn.
- Fenntartotta a 2,2 millió tonnás vámkvótát a dollárbanánoknak¹⁵ és a nem hagyományos ACP-importnak, 75 ECU/tonna vámmegfizetés mellett.

15 Dollárbanánoknak nevezik a Latin-Amerikából származó banánokat.

- Az EU 1995. évi bővülése következtében¹⁶ 353 ezer tonnával bővítette a vámkvótát. Ezen a kvótán belül a dollárbanánokra tonnánként 300 ECU-t, ACP-banánokra 100 ECU vámot kell fizetni.
- Az e feletti, legfeljebb 2,5 millió tonna import esetén a dollárbanánokra tonnánként 765 ECU-t, az ACP-banánokra 665 ECU-t kell fizetni.

A VITA FOLYTATÁSA

A megváltoztatott szabályozást azonban sem Ecuador, sem pedig az USA nem tartotta elfogadhatónak. Ecuador nem tartotta kielégítőnek a megszerzett kvótát, illetve az importengedélyek kiadásánál diszkriminálva érezte magát (Banana Link 2009d). Az USA – a Chiquita nyomására – szintén elutasította az új szabályozást, főképp diszkriminációra hivatkozva (Hanrahan 1999). Ecuador újra a WTO-hoz fordult, míg az USA egyes EU-termékekre vámemeléseket helyezett kilátásba. Ennek kivédése érdekében az EU a WTO-hoz fordult segítségért. A WTO megállapította, hogy az új szabályozás sem felel meg a WTO-szabályoknak (WTO 2009). A WTO 1999. április 19-én felhatalmazta az USA-t, hogy évi 191,4 millió USD értékben vámot vehessen ki EU-termékekre, amit az USA meg is tett (többek között a dán sonkára, a francia női táskákra és az olasz ágyneműre). A WTO 2000 májusában Ecuadornak is engedélyezte a vámkivetést évi 201,6 millió USD értékben (WTO 2009).

Az egyre élesedő, kereskedelmi háborúvá fajult vita káros hatásainak tompítására elvben szóba jöhetett volna valamilyen kompromisszumos megoldás keresése az egyes felek, de főképp az USA részéről, ehhez azonban a körülmények nem voltak túlzottan kedvezőek. Az USA kormányára egyre nagyobb nyomás nehezedett az agrárlobbi részéről, ugyanis az agrárszektorban erősen félték attól, hogy a – számukra egyébként közvetlenül nem fontos – banánvita precedenst teremtsen. Sokan – az agrárszektor szereplőin túl számos kongresszusi képviselő – ugyanis a banánvitát a WTO Vitarendezési Mechanizmusa, illetve a WTO döntésvényesítése főpróbájának tartották. Az EU lépéseit halogató politikának tekintették, amelynek célja a WTO vitarendezési panel döntései végrehajtásának késleltetése vagy elkerülése. Félték, hogy a banánvita ilyen „eredménye” negatív hatással lesz a két ország közötti másik fontos vita, a hormonkezelt marhahús esetének eredményére (Hanrahan 2001).

1999. november 10-én az EU újabb javaslatot tett banánrezsimjének további módosítására. A javaslat értelmében a rendszert két lépésben alakítanák át: elsőként egy átmeneti vámkvótarendszert vezetnének be, majd pedig azt 2006. január 1-jén felváltaná egy csak vámvédelemre épülő rendszer (tariff-only system). Később a javaslatot kiegészítette két opcióval: az átmeneti idő vámkvótáit vagy a történelmileg kialakult piaci

16 1995-ben csatlakozott az Unióhoz Ausztria, Finnország és Svédország.

részesedésekre épülve vagy pedig „érkezési sorrendben” (First-Come, First-Served – FCFS) osztanak szét.¹⁷ Ezt a javaslatot azonban az USA és több latin-amerikai ország nem fogadta el, mivel szerintük az nem volt összhangban a WTO szabályaival, és az ily módon kialakuló piaci helyzet nem tükrözné az 1993 előtti vezető szerepüket (*Development... 2003*). Ecuador azonban a javaslatot kedvezőnek találta. Ugyanakkor több ACP-ország is ellenezte a FCFS rendszer bevezetését, mert szerintük az a kisebb és önálló termelőket érintette volna hátrányosan (Dickson 2003).

A 2001. ÉVI „ÚJ BANÁNREZSIM”

Az EU végül 2001. április 11-én az USA-val, április 30-án pedig Ecuadorral állapodott meg, aminek eredményeképpen a következőképpen módosult a banánimport szabályozása (Council 2001, Commission 2001, Dickson 2003, Arias et al. 2003):

- Az EU összesen három vámkvótát alkalmaz: A kvóta (2 200 000 tonna), B (353 000 tonna) kvóta és C kvóta (850 000 tonna).
- Eltörli a latin-amerikai országok banánkvótáját a 2,553 millió tonnás A és B kvótán belül. A vám mértéke ugyanezekben a kategóriákban tonnánként 75 euró a dollárbanánok, és vámmentes az ACP-banánok számára.
- 100 ezer tonnával csökkenti az ACP-kvótát (és azt áthelyezi a dollárkvótába), s ezzel 750 ezer tonna ACP-banán számára biztosít vámmentes piacra jutást.
- Eltekint a FCFS elvtől és az engedélyek elosztását a történelmi kereskedelmi sémákra (historical trading patterns) alapozza. Ennek értelmében az A és B kvóta 83 százalékát a „történelmi” (hagyományos) latin-amerikai exportőrök, míg 17%-át az új exportőrök számára tartja fenn (ez főképp a Chiquitanak kedvezett).
- A C kvóta valamennyi ország előtt nyitott. Ebben a kvótában a vám mértéke tonnánként 300 euró, az ACP-banánokra azonban mind a kvótán belül, mind pedig azon felül 300 euró vám fizetendő tonnánként.
- Az EU kötelezettséget vállal, hogy 2006. január 1-től áttér a kvóta és importengedély nélküli vámvédelemre (tariffs only).

Az áprilisban kötött megállapodás értelmében az USA megszünteti az EU-termékekre kivetett büntetővámokat (Patterson 2001, Dickson 2003). Az USA azt is vállalta, hogy támogatja az EU törekvéseit egy új banánrezsimekhez kapcsolódó WTO-mentesség elérésében. Az USA szintén vállalta, hogy eltekint a Loméi Egyezményeket váltó Cotonou-i

17 Ez utóbbit támogatta Franz Fischler, az EU agrárbiztosa és Pascal Lamy, aki akkor épp az EU kereskedelmi biztosa volt, ma pedig a WTO vezérigazgatója (*Development... 2003*).

Megállapodásban szereplő, az ACP-országok számára nyújtott preferenciákat „legalizáló” mentesség elleni fellépéstől (Patterson 2001).

Ahhoz azonban, hogy a megállapodás életbe léphessen, azaz az EU egy kvótaalapú rendszerről vámalapúra térjen át, a WTO szabályai (GATT 28. cikkely) alapján az EU-nak valamennyi a banán piacra jutására vonatkozó WTO-vállalását módosítania kellett. Ez a piacra lépési feltételek újratárgyalásának kötelezettségét jelentette az EU piacára nem preferenciális alapon exportáló országokkal szemben. A vonatkozó szabályok szerint ezen exportőrök EU-piacon való részesedése nem változhat.

2001 novemberében, a Dohai Miniszteri Konferencián¹⁸ döntés született az EU, az USA és Ecuador között létrejött szerződés tartalmának jóváhagyásáról. Döntés született arról is, hogy 2007. december 31-ig az ACP-országokból származó banán vámmentesen juthat be az EU piacára (WTO 2009).

Ekkor a világ „fellélegzett”, és a nemzetközi sajtó is arról írt, hogy hosszú évek vitái, tárgyalásai, fenyegetései és szankciói után véget ért az EU és az USA között zajló banánháború. Az ügy azonban a 2001. évi megállapodással és annak WTO-szintű jóváhagyásával nem ért véget.

A tárgyalások a banánexportőr országokkal egészen 2005-ig húzódtak; január 31-én az EU értesítette a WTO-t az új banántarifáról, amelyet tonnánkénti 230 euróban állapított meg. Kilenc latin-amerikai ország, Brazília, Kolumbia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama és Venezuela azonban a WTO-hoz fordult, mert úgy ítélték meg, hogy az új vámtarifa mellett csökkenne piaci részesedésük az EU piacon. A WTO augusztusban megállapította, hogy a tervezett vámtarifa mellett a latin-amerikai országok valóban nem tudnák megtartani piaci részesedésüket. Ennek hatására az EU 187 euró/tonnára módosította javaslatát. A felek között újabb konzultációkra került sor, azonban nem sikerült mindenki számára elfogadható megoldásra jutni. Ezúttal azonban az EU fordult a WTO-hoz hivatkozva arra, hogy tárgyalópartnerei – a vámmentességet leszámítva – semmilyen ellenjavaslattal nem éltek, így a tárgyalásoktól nem várható eredmény. A WTO ezután azonban újra az EU-val szemben foglalt állást, miszerint az EU által javasolt 187 euró/tonna vám 775 ezer tonna ACP-importkvóta mellett nem biztosítaná a piaci részesedések változatlanságát. Ekkor az EU új szabályozás életbe léptetését határozta el 2006. január 1-jei hatállyal, amelynek értelmében a banán új legnagyobb kedvezményes (LNK) tarifája 176 euró/tonna, és az ACP-országok vámmentes bejutásban részesülnek 775 ezer tonna erejéig (WTO 2009).

Egy nappal később Honduras, Panama és Nicaragua konzultációt kértek az EU-tól. A 2005. decemberi Hongkongi Miniszteri Konferencián több latin-amerikai ország a lépést a

18 A tagok kereskedelemért felelős minisztereiből álló Miniszteri Konferencia a WTO legfelsőbb döntéshozatali szerve.

WTO-döntés nem alkalmazásának tekintette. Az akkor már a WTO vezérigazgatójaként fellépő Pascal Lamy a norvég kereskedelmi minisztert (Jonas Store-t) kérte fel a felek közötti tárgyalások segítésére. Ecuador 2006 novemberében kért konzultációt az EU-tól. Mivel a felek nem tudtak megállapodni, 2007. március 20-án a WTO vitarendezési panelt állított fel az ügy kivizsgálására, amely megállapította, hogy az ACP-országok vámmentes kvótája és a 176 euró tonnánkénti vám sérti a GATT 1., 2. és 13. cikkelyét (2007. december 10.), és 2008. augusztus 29-ig adott időt az Uniónak a szükséges lépések megtételére. Ezalatt – 2007 márciusában és júniusában – Kolumbia és Panama is új vitát kezdeményezett a WTO-nál az EU ellen, majd az USA kérelmére a WTO újabb panelt állított fel. A panel a korábban felállított panelhez hasonló véleményt formált. Az intézkedések életbe léptetésének határideje előtt egy nappal (augusztus 28.) az EU fellebbezett a két paneljelentés megállapítása ellen, azonban a Fellebbezési Testület jóváhagyta azok megállapításait. Ezt követően a Vitarendezési Testület mindkét paneljelentést elfogadta¹⁹ (WTO 2009).

A 2009. DECEMBER 15-EI MEGÁLLAPODÁS

2007 novemberében az érintett felek közül többen a WTO vezérigazgatójához fordultak, hogy segítse a feleket a megállapodás elérésében. Az EU 2007 végétől folyamatosan tárgyalt az érintettekkel, de sokáig nem sikerült megállapodásra jutnia. Végül több hónapnyi tárgyalást követően²⁰ a tárgyalások eredményesnek bizonyultak: a felek 2009. december 15-én szerződést írtak alá (WTO 2009). A megállapodás, hivatalos nevén *A banánkereskedelemről szóló genfi megállapodás* (Geneva Agreement on the Trade in Bananas) tartalma a következő (*Geneva Agreement on Trade in Bananas* 2009):

- Az EU a következő vámtételeket fogja alkalmazni:
 - 2009. december 15.–2010. december 31.: 148 euró/tonna
 - 2011. január 1-től 143 euró/tonna
 - 2012. január 1-től 136 euró/tonna
 - 2013. január 1-től 132 euró/tonna
 - 2014. január 1-től 127 euró/tonna
 - 2015. január 1-től 122 euró/tonna
 - 2016. január 1-től 117 euró/tonna
 - 2017. január 1-től 114 euró/tonna.

19 Formailag ezt követően emelkedik egy-egy paneljelentés „hivatalos” WTO-állásfoglalássá.

20 WTO-tisztviselők szerint a felek összesen százszor találkoztak, és összesen hozzávetőlegesen négyszáz órát tárgyaltak (Miller 2009).

- Az EU a banán importjára csak LNK-vámokat fog alkalmazni (MFN tariff-only regime).
- Az EU rögzíti (bind) a vállalt vámcsökkentéseket. Ennek értelmében a vámcsökkentések részét képezik az EU WTO-tárgyaláson belül tett vállalásainak.
- A felek az EU banánrezsimjével kapcsolatos valamennyi eljárásukat és ügyüket rendezettnek tekintik, és a felek értesítik a WTO Vitarendezési Testületét, hogy kölcsönös megállapodást kötöttek.
- A Latin-Amerikai országok vállalják, hogy nem tesznek további lépéseket az EU banánrezsime ellen, amennyiben az EU teljesíti a vállalásait.
- A latin-amerikai országok tudomásul veszik, hogy a megállapodás az EU végleges piacra jutási vállalásait tartalmazza a soron következő multilaterális piacra jutási tárgyalások során (beleértve a Dohai Fordulót).

Ugyanazon a napon Genfben az USA és az EU is aláírt egy megállapodást, a következő tartalommal (*EU-US Agreement on Bananas* 2009):

- Az EU és a latin-amerikai országok az aláírt Genfi Megállapodás eredményeképpen megszüntetik a banánkereskedelemre vonatkozó vitájukat és értesítik a WTO Vitarendezési Testületét, hogy kölcsönös megállapodásra jutottak.
- Az EU vállalja, hogy a banán importjára csak LNK-vámokat fog alkalmazni, s nem akadályozza a banán importját kvótákkal, vámkvótákkal vagy engedélyezési rendszerrel.
- Az EU vállalja, hogy nem alkalmaz olyan eszközöket, amelyekkel különbséget tesz a banán származási országa vagy a kereskedelmi szolgáltatás nyújtójának tulajdonosi viszonyai alapján.

KÖVETKEZTETÉSEK

Milyen következtetéseket érdemes levonni az esetből? Hogyan tudjuk értékelni a megállapodást?

1. A nemzetközi szakosodás mainstream elméletei szempontjából a megállapodás mindenképpen kedvező, hiszen a szabad kereskedelem újabb győzelmét eredményezte. A világ maréknyi szegény országa a gyakran az igazság bajnokaként fellépő USA támogatásával elérte, hogy az erős agrárprotekciónizmust folytató Európai Unió megváltoztassa az erős piactorzításra és diszkriminációra épülő banánimportrendszerét. A banánvita lezárása egyben a WTO-rendszernek és magának a WTO-nak újabb nagy győzelme, hiszen lehetővé tette a fenti

- szegény országok számára, hogy érvényesíteni tudják komparatív előnyeiket a világ legnagyobb banánpiacán.
2. Kedvezően ítéelhetjük meg a megállapodást abból a szempontból is, hogy pontot tett a második világháborút követő időszak leghosszabb és legösszetettebb kereskedelmi vitájára. Ez különösen fontos volt azért, mert megszüntetett egy a WTO vitarendezési mechanizmusa (és annak hatékonysága) szempontjából rendkívül káros, hosszan elhúzódó, reflektorfénybe került kereskedelmi háborút. Kérdés persze, hogy a megállapodással valóban véget ért-e az ügy. Ugyanis hasonló „eufória” övezte a 2001. évi megállapodást, amelyet azután nyolc éves vita követett, míg a felek a múlt év decemberében végre-valahára megállapodtak. Erre választ a következő hónapok és évek adnak majd.
 3. A megállapodás nagy nyertesei kétségtelenül a vitában igen aktívan részt vevő latin-amerikai országok lesznek. Az EU kvótákra épülő rendszere jelentős mértékben korlátozta exportjuk és piaci részesedésük növekedését – ez az akadály a szerződés pontjainak érvénybe léptetésével meg fog szűnni. A világ legnagyobb exportőre, Ecuador várhatóan jelentősen növelni tudja majd exportját, de hasonlóképpen tudják majd kihasználni az előnyöket más latin-amerikai exportőrök is. Jelenti-e ez azonban a fejlődő országok valódi nyereségét?
 4. A megállapodás nagy nyertesei a banánkereskedelmet uraló multinacionális vállalatok, de főképp a Chiquita, a Dole és a Del Monte. A három vállalat döntő mértékben latin-amerikai banánnal kereskedik, ezért számukra kiemelt jelentőségű volt az EU kvótarendszerének megszüntetése. Tény azonban, hogy a Dole és a Del Monte egy évekkel ezelőtti megállapodáshoz képest kevesebbet nyernek most, mivel egyrészt termékskálájukat is bővítették más trópusi gyümölcsökkel (pl. ananász, papája, mangó), és az ACP-országokban is szereztek érdekeltségeket.
 5. A Chiquita, aki nagymértékben hozzájárult a banánháború kirobbanásához és elhúzódsához, különösen sokat nyer, hiszen éppen azon országok szereztek kvótamentes bejutást az EU piacára, amelyekben a Chiquita saját termelőkapacitásokkal rendelkezik, illetve amelyekből elsősorban beszerzi az értékesítendő banánt. A sikeres megállapodás különösen fontos volt számára, mert jóval később kezdte el diverzifikálni mind termépalettáját, mind pedig beruházási portfólióját (azaz később kezdte kapcsolatai és kapacitásai kiépítését az ACP-országokban). Ed Loyd szóvivő szerint a Chiquita évente 12 millió dollárt nyer minden 10 eurós vámtarifa-csökkentés eredményeképpen (Miller 2009).
 6. A Chiquita példája nyomán az eset egyik tanulsága, hogy amennyiben egy vállalat megfelelő gazdasági súllyal és lobbierővel rendelkezik, képes olyan

befolyást és nyomást gyakorolni kormányokra (akár még az USA kormányára is), a nemzetközi kereskedelem és kereskedelempolitika más szereplőire, amelynek segítségével érvényesíteni tudja érdekeit és akaratát. Képes akár egy a banánvitához hasonló szintű kereskedelmi háborút is kirobbantani, és még egy olyan kereskedelmi nagyhatalomra is képes ráerőltetni az akaratát, mint az Európai Unió. Ez is egyértelmű bizonyítéka a nagy nemzetközi vállalatok növekvő hatalmának.

7. Az új megállapodás egyértelmű vesztesei az ACP-országok. Ezen még az sem változtat, hogy az új helyzethez való alkalmazkodás támogatására az Európai Unió 200 millió eurós segélyben részesíti a főbb ACP-országokbeli banán-exportőröket. Némileg sovány vigasz az EU új kereskedelmi biztosa, Benita Ferreo-Waldner által hangoztatott előny, miszerint az ACP-országok egyik nyeresége a megállapodásban az, hogy piacra lépésük *előreláthatóbb* lesz (Commission 2009a), mivel az egyezmény értelmében a Dohai Forduló során az EU nem köteles újabb engedményeket tenni. Tény, hogy ez előny a bizonytalansághoz képest, a korábbi piacra lépési feltételekkel összevetve azonban határozottan nem az. Renwick Rose, a winward-szigeteki banántermelők egyik vezetője erősen kritizálta a megállapodást. Keserűen nyilatkozta, hogy Saint Lucia, Saint Vincent és a Dominikai Köztársaság részesedése jelenleg az EU piacának mindössze 1 százaléka, de még ez is csökkenni fog, így nekik kell megfizetniük a nemzetközi (szabad)kereskedelmi szabályozás újabb diadalát. Emellett aggodalmát fejezte ki, hogy az EU által ígért segély nem fog eljutni a termelőkig (Banana Link 2009e).
8. Érdekes hatást gyakorolt a banánháború és a megállapodás az EU agrárrendtartására: a csökkenő vámtarifák okozta veszteségek kompenzálására az EU 2006 óta évi 279 millió euró támogatásban részesíti a *közösségi banántermelőket* (Commission 2009b) – ez egy újabb esete a protekcionizmus nemritkán teljes mértékben ésszerűtlen megnyilvánulásainak és a közös agrárpolitika helyenként „groteszk” intézkedéseinek.
9. További lényeges szempont, hogy a fogyasztók várhatóan nyerni fognak a megállapodás teremtette új piaci helyzetben. A banán ára valamilyen mértékben mérséklődni fog, s a latin-amerikai banánok növekvő részesedése némi minőségjavulást is eredményezhet.
10. A tanulmány első felében vázoltak alapján a nagy hipermarketek kétségtelenül nyertesei lesznek a megállapodásnak. A csökkenő árak, a banánkereskedelem további koncentrációja lehetővé teszi számukra a termékkereskedelem jobb

szervezését, előnyös megállapodások kötését és a kiskereskedelmi árak további csökkentését.

11. Utolsó pontként elérkeztünk a legfontosabb szereplőkhöz: a fejlődő országok banántermelőihez. Joggal gondolhatnánk, hogy a szabadkereskedelem további előretörése, a szabadabb piacra jutás, az erőteljesen korlátozó és diszkriminatív kvóta- és engedélyezési rendszer megszüntetése a termelők életszínvonalának növekedését eredményezi. *A tanulmány első felének megállapításai alapján ez azonban erőteljesen megkérdőjelezhető. Az EU új banánrezsimjének nagy hasznélvezői az egyre szervezettebb banánkereskedelmi vállalatok és azok tulajdonosai lesznek. Az egyre szervezettebb, az értéklánc egyre nagyobb részét átfogó és ellenőrző, egyre nagyobb alkuerővel bíró óriásvállalatok fogják megszerezni az ágazatban keletkező jövedelem nagy részét. A szabadabb kereskedelem még nagyobb árcsökkentési versenyt vált ki. A kereskedelem immár még nagyobb részét a kezükben tartó és az ACP-térségben is egyre aktívabb nagyvállalatok költségeik csökkentésének lehetőségeit továbbra is a bérek leszorításában, a munkakörülményeken való spórolásban, a termelők számára előnytelen szerződések kötésében fogják keresni – immár nemcsak a latin-amerikai, hanem az ACP-országok egy részében is.*

„UTÓSZÓ”

A WTO a megállapodást diadalnak tekinti, mivel a vita sikeres és „igazságos” lezárása kidomborítja és igazolja a nemzetközi szervezet szerepét és jelentőségét. Erre különösen szüksége van, hiszen az elhúzódó Dohai Forduló sikertelensége és a válság alatti tehetetlen vergődése ugyancsak megtépázta a tekintélyt. Azonban az egyik legfontosabb célt, a fejlesztést, a fejlődő országok támogatását a megállapodás nem eredményezte. A kivívott megállapodás, amely a GATT/WTO, illetve a főáramú közgazdasági elméletek szempontjából valóban nagy eredmény, egy olyan rendszert szüntetett meg, amely támogatta a nagyon szegény országok nagyon szegény termelőit azáltal, hogy némi védettséget és garantált piacra jutást biztosított a világ legnagyobb banánpiacán. A decemberben született megállapodás azonban – hivatkozva a szabadkereskedelem jótékony hatására – ezt szétverte, ami még akkor sem lett volna kellőképpen indokolt, ha a hatékonyabb termelés cseréjére való hivatkozással a latin-amerikai parasztok életkörülményeit javítja. Ezt azonban nem teszi: a szabadabb és torzításmentes piacra jutás a latin-amerikai banántermelő kisgazdaságok és a nagy ültetvényeken dolgozó mezőgazdasági munkások jövedelmének növekedése helyett azon nagy nemzetközi vállalatok árbevételét és profitját növeli, amelyek lényegesen jobb pozíciókkal és érdekeltségekkel bírnak a latin-amerikai térségben, mint az ACP-országokban. Így a nagymértékben a kis

banántermelőkre építő, kevésbé szervezett ACP-banánkereskedelem helyett a multik uralma alatt lévő Latin-Amerikára helyeződött át az EU banánimportja, még inkább csökkentve ezáltal a monoexportőr ACP-országok kitorési esélyeit.

Így jelen tanulmány végén a banáneset kapcsán tapasztaltak alapján feltehetjük a kérdést: a WTO által jelenleg menedzselt szabadkereskedelmi-rendszer alkalmas-e arra, hogy a globalizálódó, a nagy nemzetközi vállalatok egyre jellemzőbb és sikeres piactorzító viselkedése mellett ténylegesen biztosítsa a szabadkereskedelem előnyeinek érvényesülését? Alkalmas-e arra, hogy az alacsonyabb vagy kétségbeejtően alacsony életszínvonalon élő országok, emberek életkörülményeit javítsa? *A banán példája megmutatta, hogy még olyan kérdésben sem sikerül az alacsony életszínvonalon élő fejlődő országbeli termelők számára kedvező rendszert kialakítani, amelyben – és ez nem túl gyakori eset – látszólag teljes mértékben nekik kedvezne a kereskedelmi liberalizáció.*

HIVATKOZOTT IRODALOM

- Arias, P. - Dankers, C. - Liu, P. - Pilkauskas, P. (2003): *The World Banana Economy 1985–2002*. Food and Agriculture Organization of the United Nations Raw Materials, Tropical and Horticultural Products Service (ESCR), Commodity and Trade. Interneten: <http://www.fao.org/docrep/007/y5102e/y5102e00.htm> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- Banana Link (2009a): *Supermarkets*. Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/69/29/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banana Link (2009b): *Banana Companies*. Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/61/21/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banana Link (2009c): *Challenges to the EU*. Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/72/32/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banana Link (2009d): *The First Reforms*. Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/162/104/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banana Link (2009e): *Historic agreement reached over EU import tariffs*. Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/459/1/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banana Link (2009f): *How Did The Regime Work 1993–1998?* Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/161/103/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banán*. Egzotikus növények lapja. Interneten: <http://egzotikusnoveny.freeweb.hu/Ananasz-Csillaggyumolcs.html> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- Commission (1998): *Commission Regulation (EC) No. 2362/98 of 28 October 1998 laying down detailed rules for the implementation of Council Regulation (EEC), No. 404/93 regarding imports of bananas into the Community (Text with EEA relevance)*. Interneten: <http://www.legaltext.ee/text/en/T30191.htm> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Commission (2001): *Commission Regulation (EC). No. 896/2001. of 7 May 2001*. Interneten: http://www.sica.gov.ec/ingles/cadenas/banano/docs/commission_regulation.htm (Letöltve: 2007. 10. 06.).
- Commission (2009a): *Ending the longest trade dispute in history: EU initials deal on bananas with Latin American countries*. Sajtóközlemény (Press Release). DG for Trade. Interneten: <http://trade.ec.europa.eu/dclib/press/index.cfm?id=500> (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- Commission (2009b): *The EU-Latin America Bananas Agreement – Questions and Answers*. EU@UN partnership in Action. Interneten: http://www.eu-un.europa.eu/articles/fr/article_9342_fr.htm (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- Council (1998): *Council Regulation (EC), No. 1637/98 of 20 July 1998 amending Regulation (EEC) No. 404/93 on the common organisation of the market in bananas*. Interneten: <http://www.legaltext.ee/text/en/T45724.htm> (Letöltve: 2010. 01. 03.).

- Council (2001): *Council Regulation (EC) No. 216/2001 of 29 January 2001*. Interneten: <http://www.sica.gov.ec/ingles/cadenas/banano/docs/No%20216%20of%2029%20January%202001.htm> (Letöltve: 2007. 10. 06.).
- Development Of EC Banana Trade Policy (2003)*. Committee On Commodity Problems Intergovernmental Group On Bananas And On Tropical Fruits, Third Session, Puerto de la Cruz, Spain, 11-15 December 2003, CCP: BA/TF 03/CRS.19. Interneten: <ftp://ftp.fao.org/unfao/bodies/ccp/ba-tf/04/ad635e.pdf> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Dickson, Anna K. (2003): *The EU Banana Regime: History and Interests*. Department of Politics University of Durham. Commissioned by Banana Link for EUROBAN. Interneten: http://www.acp-eu-trade.org/library/files/Dickson-Anna-K_EN_2003_The-EU-banana-regime-history-and-interests.pdf (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- EU–US Agreement on Bananas (2009)*. Interneten: http://www.ustr.gov/webfm_send/1566 (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- FAO (2009): *The Impact Of The Global Economic Recession On World Banana And Tropical Fruit Markets*. Joint Meeting Of The Fourth Session Of The Sub-Group On Bananas And The Fifth Session Of The Sub-Group On Tropical Fruits. Rome, 9 -11. December 2009. Interneten: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/018/k6107e.pdf> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Geneva Agreement on Trade in Bananas (2009)*. 15 December 2009. WT/L/784. Interneten: http://www.wto.org/english/news_e/pres09_e/pr591_e.htm (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- Hanrahan, Charles E. (1999): *The U.S.-European Union Banana Dispute*. CRS Report for Congress, Report RS20130, Congressional Research Service, Resources, Science, and Industry Division. December 9, 1999. Interneten: <http://www.ncseonline.org/NLE/CRSreports/Economics/econ-39.cfm?&CFID=3549203&CFTOKEN=38397837> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- Hanrahan, Charles E. (2001): *The U.S.–European Union Banana Dispute*. CRS Report for Congress, Report RS20130, Congressional Research Service, Resources, Science, and Industry Division, Interneten: <http://www.nationalaglawcenter.org/assets/crs/RS20130.pdf> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- Harvey, Mark (2007): *The Rise of Supermarkets and Assymetrics of Economic Power In: Supermarkets and Agri-food Supply Chains in Europe – Transformation in the Production and Consumption of Food*, Szerk.: Burch, David - Lawrence, Geoffry. 3. fejezet. Edward Elgar Publishing: 51-73.
- Heilman Grier, Jean (2005): *Section 301 of the 1974 Trade Act*. Office of the Chief Counsel for International Commerce. U. S. Department of Commerce. 2005 március.

- Interneten: <http://www.osec.doc.gov/ogc/occic/301.html> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Miller, John W (2009): EU Ends 16-Year Banana Trade Battle. In: *The Wall Street Journal Online*. 2009. december 16. Interneten: <http://online.wsj.com/article/SB126089161812692163.html> (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- Patterson, Eliza (2001): The US-EU Agreement to Resolve the Banana Dispute. In: *The American Society of International Law*. 2001. április. Interneten: <http://www.asil.org/insigh69.cfm> (Letöltve: 2007. 10. 06.).
- Rebalancing The Supply Chain: buyer power, commodities and competition policy* (2008). South Centre – Traidcraft Policy Unit. Interneten: [http://www.responsible-purchasing.org/assets/files/Competition%20Report\(1\).pdf](http://www.responsible-purchasing.org/assets/files/Competition%20Report(1).pdf) (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- International Trade, Economics & Environment. CUTS 2008. Briefing Paper. Interneten: <http://www.cuts-citee.org/pdf/TLB08-01.pdf> (Letöltve: 2010. 10. 06.).
- The Eu Retail Sector: When Is A Market Not A Market? Briefing For MEPS.* (2007). Interneten: <http://www.regoverningmarkets.org/en/filemanager/active?fid=671> (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- UNCTAD (2009a): *Market*. Info Comm Market Information In The Commodities Areas UNCTAD. Interneten: <http://www.unctad.org/infocomm/anglais/banana/market.htm> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- UNCTAD (2009b): *Marketing chain*. Info Comm Market Information In The Commodities Areas UNCTAD. Interneten: <http://www.unctad.org/infocomm/anglais/banana/chain.htm> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- UNCTAD (2009c): *Companies*. Info Comm Market Information In The Commodities Areas UNCTAD. Interneten: <http://www.unctad.org/infocomm/anglais/banana/companies.htm> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- UNCTAD (2009d): *Economic policies*. Info Comm Market Information In The Commodities Areas UNCTAD. Interneten: <http://www.unctad.org/infocomm/anglais/banana/ecopolicies.htm> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- Verissimo, Patrick (2001): *Implication of the Banana Trade Regime for Selected Import Markets: Economic Political Dimension*. Universal Publishers.com. Interneten: <http://www.bookpump.com/dps/pdf-b/1121245b.pdf> (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- Vorley, Bill (2007): Supermarkets and Agri-food Supply Chains in Europe: Partnerships and Protest. In: *Supermarkets and Agri-food Supply Chains in Europe – Transformation in the Production and Consumption of Food*. Szerk.: Burch, David - Lawrence, Geoffry. 11. fejezet. Edward Elgar Publishing: 243-267.

- Wiggerthale, Marita (2008): *Last Stop – Supermarket: The Scoop on Tropical Fruit Retailers' Buying Power: The conditions under which pineapples and bananas sold in Germany are produced*. Oxfam Germany. Interneten: http://www.fairer-agrarhandel.de/mediapool/16/163463/data/Supermarktstudie_Zusammenfassung_ENG.pdf (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Wiggerthale, Marita (2007): *Expansion of supermarkets in the food sector: who reaps the benefits?* G8 Alternative Summit 2007 Rostock konferencián elhangzott előadás anyaga. Interneten: http://www.fairer-agrarhandel.de/mediapool/16/163463/data/Supermarkets_G8.pdf (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- WTO (1999): *European Communities – Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas*. Report of the Panel. WT/DS27/RW/ECU. 12 April 1999. Interneten: <http://www.sice.oas.org/DISPUTE/wto/ds27/27rwecue.asp#b1> (Letöltve: 2010. 01. 03.).

Palatitz András:

MINŐSÉGI HOZZÁFÉRÉS

JEREMY RIFKIN: THE AGE OF ACCESS:
THE NEW CULTURE OF HYPERCAPITALISM,
WHERE ALL OF LIFE IS A PAID-FOR
EXPERIENCE (J. P. TARCHER, 2000)



Egy olyan világban, amelyben a gazdasági trendeket elemzők sűrűn kényszerülnek előrejelzéseik kiigazítására, jóleső érzés egy 2000-ben kiadott könyv megállapításaiban a jelenlegi folyamatok mozgatórugóira ismerni. *A hozzáférés kora: A hiperkapitalizmus új kultúrája, amelyben az egész élet megvásárolható élménnyé válik* (Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism, Where all of Life is a Paid-For Experience) cím azt sugallja, hogy technológiai oldalról láthatunk majd kísérletet a globalizáció leírására. A könyv második felében olvasott posztmodern filozófiai, lélektani változásokra és a kultúrateremtés jelentőségére visszavezetett szofisztikált globalizációkritika így meglepetésként érheti azt az olvasót, aki a technológia mámorában élő, korrajzzal kísérletező népszerű publicisták gondolatmenetéhez hasonlóat vár (Friedman 2006).

A szerző, Jeremy Rifkin a washingtoni székhelyű Gazdasági Trendkutató Alapítvány alapítója és jelenlegi elnöke, egy olyan szakterület képviselője, amely az Egyesült Államokban jelentős forrásokkal gazdálkodhat, és melynek eredményeit az üzleti világ stratégiai célkitűzései kialakítása során előszeretettel fel is használja. Rifkin 1993 óta tart előadásokat vállalatvezetőknek a Wharton School vezetői oktatási programja keretében a technológia és a tudomány globális gazdasági, társadalmi és környezeti hatásairól. Így nem meglepő, hogy *A hozzáférés kora* a kapitalizmus szívéből, a multinacionális vállalatok marketingtevékenységéből vezeti le a társadalmi, gazdasági változásokat. Igazi multidiszciplináris mű, hiszen Rifkin merít a filozófia (Martin Heidegger), a szociológia (Manuel Castells), a jövőkutatás (pl. James Ogilvy) eredményeiből, de legfőképp az üzleti világ gurujai által tett megállapításokat idézi, s igyekszik azokat integrálni, hogy egy egységes világképet alakítson ki.

Érvelésének középpontjában a kapitalista gazdaságok alapját képező piaci és tulajdonviszonyok változásának elemzése áll. A tulajdonviszonyok átalakulását a szerző elsősorban a termelés dematerializációjához köti. A külkereskedelem hozzáadottérték alapú összegzése, a miniatürizálás vagy a just-in-time rendszerű termelés mind a fizikai kibocsátás súlyvesztéséhez vezetett. Az előrejelzések szerint 2050-re a fizikai termelést a felnőtt lakosság mindössze 5%-a képes lesz lebonyolítani. Ennek köszönhetően Rifkin a szolgáltatásokat, és még inkább a szimbólumokat, élményeket és virtuális valóságokat kínáló iparágak térnyerését vetíti előre. Idézi B. Joseph Pine és James Gilmore vezetési tanácsadókat javaslatát: „... az Élmények Gazdaságában a vállalatoknak észre kell venniük, hogy többé nem termékeket gyártanak, hanem emlékeket” (Rifkin 2000: 145).

A tulajdonviszonyok változását a termékciklusok rövidülése következtében fellépő fogyasztói türelmetlenséggel magyarázza. A hagyományos, megtakarításon alapuló és évek alatt létrejövő tulajdonviszonyok helyett alternatív tulajdonosi szerkezetek terjedtek el. Ezt a folyamatot fokozta a foglalkoztatás folyamatos újratervezése az alkalmi és távolsági munkavállalók alkalmazásával. A lízing, a bérleti szerződés, a franchise, az outsourcing

és a hozzáférési jogok kereskedelme mind a vállalatok, mind az állampolgárok számára egyre inkább felváltják a sokkal rugalmatlanabb költségvetési tervezést engedő modern kapitalista tulajdonviszonyokat.

Rifkin elemzése nagy segítséget nyújt a jelenlegi társadalmi, gazdasági folyamatok megértéséhez. Olyan változások gyökereit keresi, melyek lehetővé tették: a jelenlegi hitelválság kialakulásához vezető, a megtakarítások visszaeséséből fakadó hitelexpanziót; a vállalati kötöttségeket lebontó, gyors működőtőke-áramlást lehetővé tevő ingatlanokhoz, vagy egyéb nagy értékű beruházásokhoz fűződő tulajdonviszonyok átalakulásából eredő hálózatalapú vállalati működést; a személyes érdekelttség megszűnését, vagy a projektalapú tervezést. Különösen figyelemreméltó észrevétel a tulajdon fizikai valóságának súlyvesztésére vonatkozó gondolatmenet. Többé már nem magára a tárgyra vágunk, hanem megelégszünk a rövid távú hozzáféréssel is. Így az Egyesült Államok ingatlanpiacán beálló keresletcsökkenés, ami hitelválsághoz vezetett a bérelt ingatlanok számának növekedésével is magyarázható.

Ami a piac szerepének változását illeti, Rifkin a földrajzi kötöttségek alól már rég felszabadult, virtuális pénz által közvetített, hálózatokba rendeződött cserekapcsolatok térhódítását hangsúlyozza. A teleshop, az internetes vásárlás és a telemarketing olyan jelenségek, melyek a piac teljes virtualizációját eredményezik. Arról nem is beszélve, hogy a vállalatok „hollywoodi szervezeti modell” szerint konglomerátumokba és iparági érdekcsoportokba szerveződött struktúrája egyre inkább fellazítja a hagyományos, weberi szervezeti struktúrákat. Kötött szabályok és eljárások helyett gyorsan alkalmazkodó, profitorientált, agresszív terjeszkedésű üzletpolitikát folytató multinacionális vállalatok váltak tömegek ízlésének meghatározóivá.

Az *Age of Access* a kapitalizmus olyan új változatát vázolja fel nekünk, amelyben a tőkés szerepét átveszik azon kultúrateremtő vállalkozások, melyek a fogyasztói igények folyamatos nyomán követésével és befolyásolásával szabályozni tudják a szolgáltatásokhoz való hozzáférést. A világ már nem materiális értékek szerint rendeződik hierarchiába, hanem tapasztalatok, kreativitás és alkalmazkodóképesség mentén.

Az 1980-as, 1990-es évek deregulációs folyamatait követően a tömegközlekedés, a közszolgáltatások és a telekommunikáció liberalizációjával az emberi élet szinte minden területe nagyvállalatok befolyása alá került. Így nem meglepő, hogy Rifkin az állami szerepvállalással alig foglalkozik és egy olyan világot mutat be, amelyben a multinacionális vállalatok éppen az emberi tevékenységek utolsó, gazdaságtól független bástyáját, a kulturális életet ostromolják. Beköszöntött a „kulturális kapitalizmus kora”. Itt viszont egyértelművé vált, hogy Rifkin nem egy, átfogó elméleti paradigma felállítására törekszik, csupán a kapitalista rendszer termelő-fogyasztó viszonyával foglalkozik, figyelmen kívül

hagyva még a neoliberais globális törekvések ellenére is jelentős szabályozó szereppel rendelkező kormányzatokat.

„Képzeljünk el egy világot, ahol a családi kapcsolatokon kívüli gyakorlatilag valamennyi tevékenységünk megvásárolt élménnyé válik, egy világot, ahol a hagyományos kölcsönösségen alapuló kötöttségeket és elvárásokat szerződéses viszonyok váltják fel, tagdíjak, előfizetések és belépési díjak formájában” (i. m.: 9). Rifkin bevezet bennünket egy olyan szürreális világba, ahol az élet szinte minden területét – az utazást, a sportolást, a szórakozást, az egészséget, a divatot, a táplálkozást, sőt még a társadalmi érintkezések formáit is – nagyvállalatok tudatos marketingtevékenysége határozza meg. Ez a marketingmix már az állampolgárok születéstől halálig tartó fogyasztási potenciálján alapul, személyre szabott, modern telekommunikáción keresztül adagolt virtuális térben zajlik. A hagyományos eladó-vásárló viszonyt felváltotta a szolgáltató-felhasználó kapcsolat, ahol a vállalatok gyakorlatilag ügynökként menedzselik mindennapjainkat.

Ez a világ ugyanakkor a bevásárlóközpontok és a kerítéssel körbevett lakóparkok kora is; olyan mesterséges városrészek váltak az emberi szabadidő és társadalmi érintkezések tereivé, amelyekben a szabályokat már nem egy esetleg szociális kérdéseket is figyelembe vevő autoritás alakítja, hanem ingatlanberuházókból álló csoportok szabják meg az épületeikben eltöltött idő minőségét meghatározó körülményeket.

„Gondoljunk csak bele, egy nap arra ébredünk, hogy létezésünk megvásárolt elemekből álló ügyletté vált, hogy életünk maga lett a vásárlási élmény” (i. m.: 96). A vásárlási élmény fenntartásához és fokozásához pedig a vállalatoknak állandóan figyelemmel kell kísérniük a fogyasztói magatartásban bekövetkező változásokat. Persze nem elég csak az alternatív közösségekben megjelenő új divatirányzatokat észrevenni – azokat kreálni is lehet. Egy átlagos amerikai állampolgár 3500 hirdetési jellegű üzenettel találkozik naponta. És amikor már sikerült a fogyasztók ízlését egy bizonyos irányba terelni, a vállalatoknak nincs más dolguk, mint lojálissá tenni őket. Különböző klubok, rendezvények, vállalati találkozók és levelezőlisták segítenek az élethosszig tartó függés kialakításában. Ugyanakkor Rifkin felhívja a figyelmet arra az ellentmondásra, hogy az ezen klubokba való tartozás, a hozzáférés a személyes függetlenség, a többé nem tulajdonon alapuló autonómia biztosítékává vált. A kérdés tehát az, hogy milyen jellegű szabadságot biztosít az élmények gazdaságában való aktív részvétel.

A választ Rifkin abban a lélektani változásban találja meg, amelyet a posztmodern filozófusok az elmúlt ötven év során igyekeztek minél árnyaltabban bemutatni. A társadalmi, gazdasági változások posztmodern emberképre való visszavezetése talán a könyv legérdekesebb része. Központi gondolata, hogy a pusztán megfigyelés a szubjektivitáson keresztül módosul, elvezet a különböző realitások között otthonosan mozgó ember képéhez. A szabadság nem egy eszmény többé, sokkal inkább egy minőségétől megfosztott

játéktérhez hasonló közeg, mely az azonnali boldogság lehetőségét kínálja. Így nem meglepő, hogy a számítógépek és az internet korában szocializálódó első generáció valóságfelfogása könnyen alakíthatóvá vált. Ezzel párhuzamosan a tárgyak és szolgáltatások fogyasztása helyett a dot-com generáció már kultúrát és tapasztalatot fogyaszt. Az egyéniség ugyanis annyira előtérbe került a globális színház játékaiban, hogy a termékek önmagukban már nem töltik el elégedettséggel fogyasztóikat.

Rifkin leírása mindenféle érzelmi töltettől mentes, könnyen értelmezhető, vállalatvezetők számára készült útmutatásként. Azonban a könyv második felében a szerző kiközent bennünket ebből a virtuális világból. Elindul a kinnrekedtek felkutatására. A globalizáció hívei a technológia bővületében büszkén hirdetik kreált világuk mindenhatóságát, és ügyet sem vetnek az emberiség négyötödét kitevő fizetőképtelen tömegre. A 80–20-as szabály érvényesül a magánfogyasztás terén: az emberiség legtehetősebb 20%-a felel a világszintű fogyasztás 86%-áért. Rifkin könyve arra hívja fel a figyelmet, hogy a hozzáférés korában nem mindenki rendelkezik „jelszóval” – azaz az élmények gazdaságába való belépést biztosító anyagi forrásokkal –, a kultúrateremtés ugyanakkor az egész világnak szól.

„A történet többé nem a médiumhoz való csatlakozásról, hanem a médiumon keresztül a kultúrához való hozzáférésről szól” (i. m.: 234). Ennek a hozzáférésnek a biztosítása Rifkin szerint a kormányok feladata, de mivel a kapuk őrzői többé nem állami vagy vallási intézmények, ennek a feladatnak az ellátása eléggé kétségessé vált. A termékek és a tulajdonok cseréje során a hozzáférés ellenőrzése a piac hasonlóan fontos funkciójává vált, mint Adam Smith „láthatatlan keze”. Ugyanakkor a kapuőrzői funkció nem csak a piaci folyamatokat befolyásolja, hanem a társadalmi érintkezések alakulására is hatással van. A szerző a gazdasági élet és a társadalmi viszonyok összefonódását hangsúlyozza.

Rifkin példaként említi a „szovjet birodalom” bukását követő „szociális tőke” hiányának jelentőségét. Rámutat arra, hogy egy egységes és erős társadalom alapfeltétele az egészséges gazdasági életnek. Álláspontja jól példázza, hogy a neoliberaisok és neokonzervatívok feltételezéseik általában pont fordítva működnek az egészséges gazdaság és a közösség egymásra gyakorolt hatásaival kapcsolatban. Érvelésében abból indul ki, hogy a társadalom bizalma alapfeltétele egy jól működő gazdaságnak. Ezen gondolatmenet a mai hitelválság során mind hazai, mind nemzetközi viszonylatban különösen érvényesnek bizonyul.

„Ha a kapitalista rendszer a kultúra további jelentős elemeit is uralma alá hajtja, a kultúra elérhet egy olyan ponthoz, amikor már nem tudja a gazdaság egészséges működéséhez szükséges szociális tőkét biztosítani” (i. m.: 245). A kultúra és a gazdaság fenntartható egyensúlyának biztosítása Rifkin szerint ezért az elkövetkező évtizedek legnagyobb politikai kihívása lesz. Így kiemeli az oktatás, különösen a társadalmi felelősségvállalásról szóló képzés jelentőségét.

Rifkin Mahátma Gandhit idézi: „Nem szeretném a házamat minden oldalról fallal venni körbe. Szeretném, ha a kultúra a világ minden tájáról olyan szabadon fújna be az ablakomon, amilyen szabadon csak lehet. Viszont nem engedem, hogy bármelyik irányból is lefújjon a lábamról” (i. m.: 259). Pont ezzel a problémával kell szembenéznük a virtuális térhez csatlakozó milliiónak. Rifkin ezért az oktatás és az állam felelősségét hangsúlyozza, valamint kiemeli a civil társadalom megerősödésének igényét.

Az *Age of Access*-ben bemutatott folyamatok az elmúlt évek során csak tovább erősödtek. A Rifkin által bemutatott világot már könnyen felismerhetjük magunk körül. A könyv elolvasása azonban nem csak abban az esetben lehet hasznos, ha a fogyasztói igényeket szeretnénk befolyásolni, hanem ha – mint a kultúra fogyasztói – intellektuális élményre vágyunk. Rifkin viszont a társadalmi kapcsolatainkat alakító egyéni felelősségünket hangsúlyozza, a hozzáféréseken túl a minőséget emeli ki: „A kérdés nem csak az, hogy ki nyer hozzáférést, hanem inkább az, hogy milyen jellegű élményekhez és világhoz szeretnénk ezt a hozzáférést megkapni” (i. m.: 266).

HIVATKOZOTT IRODALOM:

Friedman, Thomas L. (2006): És mégis lapos a Föld. A 21. század rövid története. HVG Rt.

Rifkin, Jeremy (2000): The Age of Access. The New Culture of Hypercapitalism. Where all of Life is a Paid-For Experience. Tarcher.

Gerócs Tamás:

VOLT EGYSZER EGY FELÍVELÉS

MEGISMÉTELHETŐ A HÁBORÚT KÖVETŐ
IPARI BOOM, VAGY SÚLYOSBODIK
A KAPITALIZMUS VÁLSÁGA?

ROBERT BRENNER: THE ECONOMICS OF
GLOBAL TURBULENCE (VERSO, 2006)



Mottó (1)

„A külső és a belső piacok megnyitása, valamint a kézműipartól a gyárakig és a US Steel méretű vállalatokig ívelő szervezeti fejlődés – biológiai kifejezéssel élve – ugyanazt az ipari mutációs folyamatot illusztrálja, amelyben a gazdasági struktúrák belülről forradalmasodnak, vagyis leépítik régi rendszereiket, de ezáltal újakat is létrehoznak. Ez a kreatív rombolás folyamata, amely a kapitalizmus alapvető elemét jelenti. Ez az, amely a kapitalizmus lényege, és amelyben az összes kapitalista vállalatnak fenn kell tudni maradnia...” (Schumpeter 1975: 82-85)¹.

Mottó (2)

„A filozófusok és a közgazdászok azt mondták, hogy különböző alapvető okok miatt a szabad egyéni vállalkozás az egész legnagyobb jólétét mozdítja előre. Mi lehetne jobb az üzletembereknek? Le tudná-e tagadni egy gyakorlati szemlélő, hogy az az áldásos fejlődés, mely korára jellemző volt, visszavezethető az üzletemberek tevékenységére? Termékeny talaja volt hát egy olyan tannak, legyen az isteni, természetes vagy tudományos alapokon nyugvó, mely szerint az állami cselekvést szűk korlátok közé kell szorítani, a gazdasági életet pedig – oly kevésbé szabályozott keretek közt, amennyire ez lehetséges – az állampolgárok ügyességére és értelmére hagyni, akiket az a tiszteletre méltó szándék vezérel, hogy megpróbálnak boldogulni a világban” (Keynes 1926: 272-294).

Robert Brenner már több nagy visszhangot keltő cikkében (például Brenner 2000) tett kísérletet olyan összehasonlító elemzések megírására, amelyek történeti és intézményi aspektusból magyarázzák a kapitalista termelési mód válságát. A neves brit folyóirat különszámában, a *New Left Review*-ban publikált egyik ilyen cikk (Brenner 1998) könyvvé átdolgozott változatát „*The Economics of Global Turbulence, The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945–2005*” címmel, vagyis: *A globális turbulencia gazdaságtana, a fejlett kapitalista gazdaságok a hosszú szárnyalástól a hosszú hanyatlásig 1945–2005 között*.

Ebben a könyvben a szerző arra a közgazdászokat régóta foglalkoztató kérdésre keresi a választ, hogy az 1970-es évek óta terjedő gazdasági, majd később pénzügyi válságsorozatot – amely stagnáló iparágakat, alacsony foglalkoztatást és megmerevedett

1 Az idézetek a szerző fordításai.

bérrendszert hozott létre – milyen politikatörténeti és más vilárendszer-elméleti okozati összefüggésben érthetjük meg. Más szóval, a kapitalizmusnak – amelyet Brenner vilárendszerként értelmez – immanens része-e a válság: a magára hagyott piac szükségképpen kifulladásához vezet-e, vagy szükséges-e egyedi történelmi helyzet, politikai cselekvés a jelenség kialakulásához. Brenner munkája érinti továbbá azt a kérdést, amely szerint az elmúlt évtizedekben a fejlett kapitalista államokban lassuló gazdaság az egész rendszer válságát és végét jelenti-e, vagy csak egy átmeneti újrendeződési folyamat kezdődött el.² A szerző nem válaszolja meg a kérdést, de olyan fontos útmutatásokkal látja el az olvasót, amelyek segítségével az értelmezni tudja a 2007 óta tomboló világgazdasági válságot s annak jelentőségét.

VILÁGRENSZER-ELEMZÉS

A könyv alapvetően válságelemzéssel foglalkozik: a világháborút követő termelési és kereskedelmi rendszer kríziséből indul ki, amelynek fejlődését és gazdasági (az általános termelési feltételekre gyakorolt) hatását a XX. század második felének történelmén követi nyomon, egészen napjainkig. Arról a korszakról van tehát szó, amit Polányi Károly szavával élve a piac második kiagyazódásának nevezhetünk.³

A mű ilyen értelemben reflexió a korábban született válságelméletekre; azok kiegészítésére, esetleg cáfolatukra tett kísérletként érdemes olvasni. Brenner a könyve elején világossá teszi célját: rendbe akarja tenni a kialakult uralkodó „*kinálatoldali elméletek*” (supply-side theories) magyarázatait, amelyek a termelési feltételek romlását általánosságban a termelékenység csökkenésével – azt pedig a munkások egyre szervezettebb és növekvő erejével – indokolják. Amit Brenner a „klasszikus” válságelemzésekben kifogásol, az az, hogy a jóléti rendszereket teszik felelőssé a XX. század második felére elburjánzó gazdasági hanyatlásért. Brenner szerint ugyanakkor a profitráta általános esésének okát máshol kell keresni: „A munkaerő nem képes hosszú távú rendszerszintű visszaesést okozni, mert amit a termelés bármely láncolatában a befektetések potenciális szférájának nevezhetünk, túlnyúlik a szakszervezeti befolyás alatt álló munkaerőpiacon, amelyet akár politikai pártok, akár egyéb szabályozó normák, értékek és állami intézmények védenének. Vagyis a vállalatok képesek kijátszani, sőt aláásni a munkások intézményesített erejét azáltal, hogy oda fektetnek be, ahol hiányzik a munkások kapacitása az ellenállásra” (Brenner 2006: 23).

2 A téma gazdag irodalommal rendelkezik, az egyik legtöbbet hivatkozott mű Cohen és Zysman *Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy* (1988) című könyve. Sajnos azonban Brenner nem hivatkozik Zysmanra.

3 A Polányi-féle kettős mozgásról l. Arrighi és Silver (1994).

Brenner a kínálatoldali iskola érvelésének kiindulópontját nem tartja elég átfogó, rendszerszintű elemzésnek a stagnálás magyarázatára. Saját módszertanát a világrendszer-elméletek⁴ alapján dolgozza ki, vagyis külső tényezőktől függetlenül elemezhető modellt igyekszik alkotni. A rendszerszerű vizsgálathoz holisztikus látásmódra van szükség, vagyis a világrendszer egészét kell vizsgálni, szemben – ahogy azt a supply-side elméletek teszik – a világgazdaság nemzetállami nyúlványként való értelmezésével. „Ehhez kapcsolódóan, a kínálatoldali elméletek kísérlete arra, hogy intézményi, politikai és hatalmi alapon magyarázzák a világgazdaságot, túlságosan is országcentrikus elemzésekre készítette őket, emiatt a nemzetközi gazdaságra is úgy tekintettek, mint a nemzetgazdaságok és nemzetállamok nyúlványaira. A rendszerszinten fellépő gazdasági problémákat lokális okok összességéből eredeztették. Ezzel szemben én a nemzetközi gazdaságot – a tőkefelhalmozás és a profitabilitás egész rendszerét – előnyösebb elméleti helyzetből elemzem, amelyből magyarázhatóvá válnak egyébként a krízisek és a felívelések, valamint azok nemzeti összetevői is” (i. m.: 25).

A VÁLSÁG

Brenner a válságot a kapitalizmus immanens részének tekinti, amelyet a növekedési kényszer és a vállalatok között egyre fokozódó verseny idéz elő: emiatt romlanak a termelési feltételek, ugyanis a verseny fokozódásával az árut (annak csökkenő jövedelmezősége miatt) egyre csökkenő haszonnal lehet előállítani, illetve értékesíteni. Ezt tömören így fogalmazza meg: „Kiindulási pontom szerint a kapitalizmus egyidejűleg példátlan fokig mozgósítja a produktív erőket, de úgy, hogy a folyamat rombolóan hat, mert mindez tervezetlen és versenyző módon megy végbe” (i. m.: 25).

A válság nem nemzetállami szinten jelentkezik, hanem az államok között zajló kereskedelem révén a világgazdaságban idéz elő feszültséget. Vagyis a nemzetgazdaságok fokozódó integrációja, a bővülő kereskedelem és a nemzetközi munkamegosztás kialakulása hozza magával a globális szinten jelentkező túltermelést. Brenner ugyanakkor empirikus alapon utasítja el a kínálati iskolák nemzetállam-központú vizsgálatát, mondván, hogy azok nem veszik figyelembe, hogy az 1960-as évek végétől kialakult tartós stagnálás univerzálisan jelentkezik. A vizsgált periódusban zajló fázisok egyidejűleg voltak megfigyelhetők, és a stagnálás, a süllyedő profitrátaival jellemezhető periódus időtartama rendkívül elnyúlik, így kérdésessé vált az is, hogy megfordítható-e egyáltalán ez a folyamat.

A fentiek miatt Brenner a válság vizsgálata során kilép a nemzetállami keretből. Ugyanakkor ezek az érvek tapasztalati, nem pedig elméleti alapot adnak a kutatáshoz.

4 A világrendszer-elméletről bővebben l.: Polányi (2004), Gerschenkron (1984: 35-67), Wallerstein (1983: 673-675).

Az utóbbihoz szükséges volt létrehozni egy axiómarendszert, amely egyfelől képes elméleti szinten megmagyarázni a válságok immanens jelenlétét a kapitalista termelési módban, másfelől megadja vizsgálatának történeti horizontját: (1) Ugyanazok az erők, amelyek az 1950-es és 1960-as évek gazdasági szárnyalását idézték elő, lesznek később felelősek az 1970-es, 1980-as évek válságáért. (2) A stagnálás periódusa a világgazdaságot domináló államok, illetve vállalatok válságreakciója miatt nyúlik el. (3) Az 1990-es évek pénzügyi buborékára alapozott amerikai növekedés megfordította az Egyesült Államokban a profitabilitástendenciáját, és világszerte képes volt növekedést generálni, de ennek a buborékgazdaságnak a hatása nem lehetett tartós, és a profitráta csökkenésének problémáját csak ideiglenesen csillapította. A rendszer törekenysége így fokozódott, és csak súlyosbította a válságot (annak mélységét, gyakoriságát és társadalmi árát). Ezek mellett a feltételek mellett nem várható, hogy a hanyatlás korszakának vége lenne a közeljövőben – jósolja a szerző (i. m.: 337).

EGYENLŐTLEN FEJLŐDÉS

Ugyanakkor ebből az axiómarendszerből nem kapunk még kielégítő választ arra, hogy mi az oka a kapitalizmus válságának. Ennek magyarázatára Brenner művének központi fogalma szolgál: az egyenlőtlen fejlődés (i. m.: 32-37, 95). Hogy pontosan mit is ért ez alatt a szerző, azt csak áttételesen ismerhetjük meg, könyvében nem definiálja a fogalmat. Giovanni Arrighi a *New Left Review* hasábjain azonban segített megfogalmazni az egyenlőtlen fejlődés brenneri értelmezését: „Brenner definíciója alapján ebben a folyamatban a kapitalista fejlődésben elmaradók megkísérik beérni, sőt végső fokon sikeresen beérik a világgazdaság vezetőjét” (Arrighi 2003).

Brenner szerint a gazdasági rendszer központjában egy hegemon⁵ helyezkedik el, amely a termeléshez szükséges legfejlettebb technológiával és legnagyobb piaccal rendelkezik. Az egyenlőtlen fejlődés ugyanakkor ennek a hegemónnak az utoléréseivel jár, új államok jelennek meg, amelyek átveszik a fejlett technológiát a központtól, és azt kombinálják a rendelkezésükre álló olcsó és nagy létszámú munkaerővel. Mint ahogy lehetőség van arra is, hogy az agrárjellegű kis gazdaságokból átcsatornázhassák a munkaerő-felesleget a kapitalista ipar műhelyeibe. Tehát Brenner nem foglalkozik azzal, hogy a munkaerő-piaci utánpótlásért felelős intézmények döntő szereppel bírnak. Mindezek érinthetik az állami szerepvállalás kérdését, emiatt az utolérés és vele együtt az egyenlőtlen fejlődés jelensége értelmezhetetlen a fejlesztő állam politikája nélkül (Zysman 1983).

5 Brenner a „hegemon” kifejezést használja, hegemon gazdaságot értve alatta. A továbbiakban mi is főnévként hivatkozunk rá.

Vagyis Brenner holisztikus modellje túl szűkre szabott, ugyanis kimarad belőle az állam szerepének vizsgálata.

Brenner más ponton is kénytelen módosítani korábban felvázolt, nemzetállami kereteken túllépő módszertanát. Ugyanis a háború utáni rezsim történeti elemzésének középpontjában (egy gazdasági központ és az utoléréséért küzdő fejlesztő államok között kialakult szimbiózis bemutatására) nemzetgazdaságokat tud csak vizsgálata tárgyává tenni: egy hegemon és a követőit. Az Egyesült Államok vezető szerepével állítja szembe az utolérésre berendezkedett háború utáni japán és német fejlesztő államokat. Ennek következtében maga is elsősorban nemzetállami szinten kutatja a válság okait.

Brenner a háborút követő évtizedeket vizsgálva a hegemon és követői között zajló versenyt – vagyis az egyenlőtlen fejlődést⁶ – pozitív összegű játékként értelmezi. Ekkor alakulnak ki az exportorientált gazdaságok: a német és japán „merkantilista” gazdasági modellek. Az 1950-es és 1960-as években ez még nem okozott rendszerszintű feszültséget, az export volumenének jelentős növelése pedig lehetséges volt anélkül, hogy a másik fél kiszorult volna a piacról. Brenner szerint a verseny fokozódása miatt a világpiac egy idő után a telítettség felé mozdult el, és a világ gazdaságban kialakult a túltermelési válság. Ahogy az 1970-es évek elején a fejlesztő államok beérik a hegemon, a pozitív összegű rendszer zéró-, majd negatív összegű játék felé toódik el (Brenner szerint éppen ez okozza a világszerte megjelenő profitráta süllyedését). Az államok közötti feszültség elsősorban az adott nemzetgazdaságok külkereskedelmében jelentkezik, így nyomon követhető folyó fizetési mérlegükben. Innentől kezdve az Egyesült Államok és fő külkereskedelmi partnerei (Japán és Németország) között komplementer jellegű cserearány-eltolódás figyelhető meg. Mivel a központban a termelés egyre kevésbé marad versenyképes, a tőke a versenytársak felé kezd el menekülni. A termelés áthelyeződik, de import formájában később visszatér a központi piacra. Ezzel egy időben a felzárkózók egyre nagyobb mértékben a saját versenyelőnyüket a másik piacára való bejutástól teszik függővé, exportfüggőségük fokozódik. Vagyis míg az egyik helyen törvényszerűen külkereskedelmi hiány keletkezik, addig a világgiazi telítettség a másikonál többlet formájában csapódik le. A cserearányok megváltozása legközvetlenebbül a csereközvetítőre, a devizára gyakorol hatást: ettől kezdve a deviza válik az államok legfontosabb kereskedelmi fegyverévé a cserearányok

6 Arrighi jogosan hívja fel a figyelmet arra, hogy az egyenlőtlen fejlődés régóta foglal el központi szerepet a politikai gazdaságtani irodalomban, ez tehát nem Brenner találmánya. Ám szóhasználatában a globális válságok gazdaságtanának szerzője önkényes. Az egyenlőtlen fejlődés fogalma a szakirodalom nagy részében teljesen más jelentéssel szokott előfordulni: általában a fejlődési pályák közötti tagoltságára utal. Myrdal (1956), Szentés (1995) vagy Farkas (1997) megközelítése elsősorban a differenciálódást emeli ki: a fejlett és a fejlődő, valamint a fejlődő országok egyes csoportjai közötti szakadék növekedését tartja meghatározó folyamatnak.

helyreállításában. A deviza az elemzés kulcsfontosságú szereplőjévé válik, ugyanakkor gazdagíthatná a modellt egy történelmi összevetés az 1920-as, 1930-as évek válságával, amikor a valuták a krízis kialakulásában és a gazdasági háborúskodásban hasonló szerephez jutottak.⁷

Brenner hipotézisét azzal erősíti, hogy bemutatja: ez a „fegyver” nem képes helyreállítani a túltermelési válságot. Így legfeljebb a kereskedelmi partnerek tolták egymásra a jövedelmezőségi feltételek romlásának költségét. Ez ugyanakkor gyorsítja a rendszerszinten megjelenő profitráta-csökkenést, ugyanis a vállalatok nem képesek realizálni befektetett tőkájukat; ahhoz, hogy ne érje őket veszteség, versenyben kell maradniuk, és újabb befektetésekkel kell ösztönözniük a termelést. Mindez aggregát szinten túltermelési válságot idéz elő, és egyes cégek – amelyek időközben elveszítették a versenyképességüket – benntapadnak a befektetéseikben, és alacsonyabb profitszint elfogadása mellett kénytelenek folytatni a termelést.

Fontos megemlíteni, hogy Brenner *Amerikai Egyesült Államok-központú* szemléletből tekint a rendszer válságára. A profitkrízis kialakulásáért elsősorban az utolérésben érdekelt fejlesztő államokat tartja felelősnek. Látható, hogy Brenner az egész telítettségi problémát kínálatoldali kérdésként értelmezi, vagyis az aggregát túlkínálat a felelős a profitráta süllyedéséért. Szerinte a technológia átvételével ezek az államok a világgazdaság meghódításába kezdtek, ami azt jelentette, hogy elsősorban az amerikai piacon jelentek meg exporttermékeikkel. Ennélfogva Brenner érvelésében az amerikai egyesült államokbeli profitráta esése miatt csökken a globális jövedelmezőség, sőt magyarázata alapján az amerikai egyesült államokbeli piac telítettsége alakít ki világgpiaci túlkínálatot. Ugyanis nincs más növekedést gerjesztő piac (l. még Zysman és Tyson 1984). Brenner szerint a japán és a német exportorientált fejlődési modell önmagában is válságot generál, mert kizárólag a külpiaci expanziótól teszi függővé a felzárkózás sikerét, miközben a belső fogyasztást tudatosan visszatartja. Ez a modell ugyanakkor fenntarthatatlanná is válik, és ahogyan negatív összegű játék felé tolódik a rendszer, kezd telítődni a piac, úgy szűkülnek egyre jobban az exportlehetőségek, és alábbhagy a fejlesztés lendülete is. Ennek köszönhető, hogy a fejlesztő államok nagy sebességgel növelték a világgpiaci kínálatot, ennek költségét – vagyis a saját fogyasztásuk növelését – áthárították a gazdasági hegemonra, így célpiacuk bővülési potenciálját indirekt csökkentették. Brenner értékelésében a vállalatok túltermelési válságát elsősorban a fejlődésben lévő japán és német cégek idézték elő, amihez a gazdaságpolitika is hátszéllel szolgált.

7 Polányi idézett művében, *A nagy átalakulásban* is elemzi, hogy az 1920-as, 1930-as évek válságában milyen központi szerepet játszott a valuta, l. erről a Nemzetközi rendszer című részt (Polányi 2001: 25-61).

Brenner bemutatja, hogy az 1970-es évek túltermelési válságára mindkét helyen, a központban és az újonnan iparosodott államokban is helytelen válaszokat adtak. Egyfelől az amerikai egyesült államokbeli cégek igazodni kényszerültek az alacsony termelési költséggel dolgozó tengerentúli versenytársakhoz: leszorították a bérszintet és növelték a hatékonyságot (felrúgták a tőke-munka megállapodásokat, és fokozták a munkaerő kizsákmányolását). Másfelől Amerikában igyekeztek keresletet stimulálni, vagyis a hatalmas belső piaci motort fiskális eszközökkel felpörgetni. Utóbbi roppant nehéz volt, ugyanis a süllyedő bérszínvonal nyilvánvalóan csökkenő keresletet idézett elő, további nyomást helyezve a profitráta.

A szerző részben igazat ad a kínálatorientált iskolának, amikor azt mondja: Amerikában sikertelenül próbálták versenyképessé tenni a munkabérek, mivel az fokozódó ellenállást váltott ki a munkások részéről. Vagyis nem sikerült a relatív bérköltséget a profitábilis szint alá vinni, ez hozzájárult a profitráta süllyedéséhez. De Brenner megfordítja az ok-okozati összefüggést: állítása szerint ez nem a jóléti rendszer expanziója miatt, sokkal inkább a fokozódó globális verseny és a világgazdasági szinten létrehozott túlságosan nagy kapacitások miatt alakult így (Brenner 2006: 101). Érvelésében némi inkonzisztencia figyelhető meg: valójában nem a kínálatorientált iskola állítását próbálja cáfolni – ahogyan azt a felvezetőben ígérte –, vagyis nem hoz fel kellő bizonyítékot a jóléti rendszerek védelmére (némiképp még el is ismeri felelőségüket a termelési feltételek romlásáért). Inkább hangsúlyeltolódásokkal (a kapitalista vállalatok közötti verseny fokozódásával) magyarázza, egészíti ki a kínálatorientált iskola téziseit. A túlzott kapacitások és a túltermelés fogalmait Arrighi a túlzott tőkefelhalmozás gondolatköréhez kapcsolja. Ebben nem csak kínálatoldali magyarázatok szólnak a kapitalizmus válságáról, hanem *az elégtelen kereslet tézisének*⁸ is megvan a maga magyarázó ereje, amely ráadásul sikeresebben képes védelmébe venni a jóléti rendszereket.

AZ IPARI VÁLSÁG

Brenner szűk keresztmetszetben vizsgálja a kapitalista rendszert, érvelésében az ipari termelés bír kiemelt szereppel, ugyanakkor hiányoznak más magyarázó szempontok, például a politikai rendszer vizsgálata. Az iparra úgy tekint, mint egyedüli „produktív” szektorra, szemben az összes többivel, különösen a szolgáltató szektorral és a pénzügyi szférával (Brenner 2006: 278). A profitráta általános süllyedésének tézisé is az ipari szektorra érti, máshol ennek nyoma sincs.

Brenner a politikai rendszer általános elemzése helyett – ilyen lehetett volna a hidegháborús nagyhatalmi versengés vizsgálata – inkább azt illusztrálja, hogy az

8 Erről l. többek között: Harvey (2003), Luxemburg (1951), Sutcliffe (2002).

USA kormányai milyen válaszokat adtak a túltermelési válságra. Az első ilyen reakció a keresletlénkítő, úgynevezett keynesi politika volt az 1970-es években. Brenner szerint ez alapvetően elhibázott lépés volt a Nixon és Carter vezette kormányok részéről, mert piaci torzulásokhoz vezetett, és megbillentette a profitráta szinten tartásához szükséges egyensúlyt. Azáltal, hogy rendszeren belül tartották az alacsony hatékonyságú vállalatokat, valamint más vállalatok számára megkönnyítették a piacra történő belépést, megakadályozták a túlzott kapacitásért felelős, magas költségű és alacsony profitot termelő vállalatok kihullását a piacról. Ez hozzájárult a túltermelési krízishez. Az élénkítő csomagok ráadásul nem a profitrátát állították növekvő pályára, hanem importot generáltak, ezáltal inflációs nyomást gerjesztettek a rendszerben. (i.m.: 61). Ráadásul a piaci kereslet stimulálása nem az amerikai egyesült államokbeli, hanem a tengerentúli ipart segítette (ez a fajta érvézés egyébként szintén Brenner Amerikai Egyesült Államok-központúságát támasztja alá).

A válságokról a következőképpen ír: „Az 1960-as és az 1990-es évek között bekövetkezett súlyos recessziók sorozata volt a világgazdaság egyetlen – bár bizonyára számottevő – eszköze a tőkefelesleg eltávolítására. De az egyre inkább eladósodásra alapozott keresletnövelés lerövidítette a recessziók romboló hatását és megnyitotta az utat az első-sorban távol-keleti belépők előtt, valamint enyhítette a verseny kiéleződését. A magasabb költséggel működő, alacsony profitot termelő vállalatok így képesek voltak betölteni azt a pozíciót, amelyet elméletileg a produktívabb, magasabb profitú, dinamikusabb vállalatoknak kellett volna elfoglalniuk. Mindemellett, ha engedték volna az üzleti ciklus természetes lefolyását, vagyis az alacsonyabb profittal bíró vállalatok kiesését a versenyből, akkor bizonyára a hosszú visszaesés, ezzel együtt annak relatíve erős, mégis limitált recessziós hatása mély hanyatlásba torkollott volna. Vagyis a rendszer helyreállításának előfeltétele, az adósságdeflálás oda vezetett volna, amit Marx a »tőkeérték lemészárlásának« nevezett. De mivel az egyedüli rendszerszintű megoldás ennek elérésére a mély válság lett volna, az ezt kivédő egyetlen alternatíva az a folytatólagos adósságexpanzió volt, amely hozzájárult a stagnáláshoz és a pénzügyi instabilitáshoz” (i. m.: 158).

Az 1970-es évektől vált egyre erőteljesebb gazdaságélénkítő fegyverré a *deviza leértékelése*, ami viszont tovább fokozta a gazdaságok közötti exportversenyt, szintén rontva a profitabilitás globális helyzetén. A folyamatos árfolyammozgatással – amely a Bretton Woods-i kötött devizarendszer felmondásával kezdődött – a túltermelési válság költségeit az államok egymásra kezdték hárítani. Először az Egyesült Államok – mint a legfőbb felvevőpiac és a globális kulcsvaluta, a dollár kibocsátója – kényszerült arra, hogy az 1960-as években felhalmozott külkereskedelmi hiányát, mint „rendszerköltséget”, szétszórja a fejlett államok, főként Japán és Németország között. Ugyanakkor a költségek áthárításával csupán átmeneti megoldást lehetett elérni, hiszen ekkorra már olyan fokú *kölcsönös függőség* alakult ki a központ és a fejlődő gazdaságok között, hogy bármelyik szereplőnél

jelentkező probléma átgűrűzött a másikra, tehát ismét rendszerszinten jelentkezett. Az amerikai egyesült államokbeli hiányt Japánból és Németországból finanszírozták, ahonnan az 1960-as években felhalmozott többletüket kényszerültek az 1970-es években kivonni, hogy forráshoz jussanak a kiélezett verseny miatt fellépő befektetési kényszerben. Ez tőkehiányt eredményezett az Egyesült Államokban, ahol a stimuláló politika miatt a kormányok egyre nagyobb mértékben szorultak külső források bevonására.

Brenner az 1980-as évek neokonzervatív fordulatát a keynesi válságkezelés tükré-ként értelmezi. Az Egyesült Államok monetáris szigorítással (kamatemeléssel) szállt be a globális tőkeversenybe, Brenner ugyanakkor alig szentel figyelmet a harmadik világ problémáinak, pedig ma már közgazdászok között is közhelynek számít, hogy a magas amerikai egyesült államokbeli kamatszint átpumpálta a tőkét a déli szegény, de jelentős fejlesztési potenciállal (és ezáltal magas ipari profitrátával) rendelkező államokból észak felé. A szűklátókörű modellben a Latin-Amerikától Afrikán át Kelet-Európaig államcsődök sorozatát elindító válságnak legfeljebb lábujjgyetes megemlékezés jutott (i. m.: 277). A monetarizmus korszaka alatt a piaci egyensúly a keynesi torzóhoz képest az ellenkező irányba billent ki: kihullottak a túlkapacitással rendelkező vállalatok, de a produktív új beruházások is leálltak, súlyos válságot idézve elő a reálgazdaságban. Végül a monetaristák is stimulálni kényszerültek, beindítva a példátlan hiányt generáló hadigazdaságukat Reagan és Bush kormánya idején. A szerző arra kívánta felhívni a figyelmet, hogy az ipari profitráta továbbra sem érte el az 1950-es évek magas szintjét.

Brenner helyesen tart távolságot mind a keynesi, mind a monetarista gazdaságpolitikai kísérletektől (i. m.: 160). Az 1970-es és 1980-as évek válságának elemzésekor mégis kifejt két fontos aspektust. Nem ad elméleti útbaigazítást saját kérdésfelvetésének megoldására, azaz a süllyedő profitráta problémájára. Holott feltehető a költői kérdés: hogyan lehetne ismét az 1950-es évek robbanását idéző profitemelkedést előidézni? Egyáltalán, megismételhető-e a profitráta ilyen szintű szárnyalása? Vagy ha a kérdést még tovább szőjük: melyik periódus tekinthető abnormálisnak, a hosszú fellendülés vagy a hosszú recesszió korszaka? Ha kiderülne, melyik periódus az abnormális, akkor megválaszolhatóvá válna az is, hogy a korrekció a válságot vagy az expanziót jelenti-e.

Brenner nem ad direkt választ egyik kérdésre sem. Ugyanakkor, ami érvei mögül elősejlik, az meglehetősen elfogadhatatlan bármilyen gazdaságpolitikai irányító számára. A csökkenő profitrátára a politikusok válasza alapvetően a stimulálás, amit azonban a szerző elítél, mivel így kiiktatják a tisztítótűz szerepét a rendszerből. Mindez egy átfogó, mély gazdasági depresszió elkerülését szolgálja, ugyanakkor ennek társadalmasztított ára van: elnyúlik a stagnálás és a recesszió, mely nyomás alatt tartja a munkaerőpiacot. Brenner cinikus hallgatása a rendszert javító, korrigáló javaslatokról azt az érzést kelti az olvasóban, hogy szerzőnk elfogadja a „ha már a piaci mechanizmusok hívták

elő a válságot, jobb nem bolygatni a rendszert, bízzuk a piacra a tisztítótűz szerepét” liberális elvet.

Brenner a piac „konstruktív rombolásának” implicit elfogadásával a *schumpeteri* hagyományt viszi tovább (i. m.: 158). Ebbe a prekonceptcióba illenek még további észrevételek is. A háborút követő példátlan fellendülést inkább tartja abnormálisnak, mint az azt követő *válságot*. Így fogalmaz: „Továbbá számba véve azt a hatalmas változást, ami a fejlett kapitalista világban az elmúlt évszázadban lezajlott [...], miért kellene elvárnunk, hogy a gazdaságban folytatódjon a profitráta konstans vagy trend jellegű alakulása? Végül is ez már nem ugyanaz a gazdaság, mint ami egykor volt” (i. m.: 243). Majd megjegyzi: „Az utolérés folyamatát elemezve érthetjük meg, hogy miként gyorsulhatott ennyire a növekedés az 1950 és 1970 közötti felívelő szakaszban. De ennek is csupán a háború utáni specifikus és egyedi feltételek miatt volt központi szerepe” (i. m.: 248). Szerinte éppen a válság válhatott volna az egyensúly felé történő kiigazítás fázisává, ha a konstruktív rombolás jótékony hatását a politikusok nem kezdték volna gátolni az 1970-es, 1980-as évektől kezdődően. Klasszikus liberális érvelés.

Nagy hibája a könyvnek, hogy legfontosabb fogalmait használatba vételük előtt nem konceptualizálja, így arról sem kapunk pontos képet – ahogy például az egyenlőtlen fejlődésről vagy a túlkapacitálás téziséről sem –, hogy mit ért Brenner mély és átfogó depresszió alatt. Ilyen típusú konceptualizáláshoz jó lehetőséget kínál a történeti összehasonlító elemzés, ahogyan azt Polányi Károly tette *A nagy átalakulás* című könyvében (Polányi 2004). Polányi ebben pontos fogalomhasználat mellett vezeti le az 1930-as évek világgazdasági depressziójának, illetve a világháborúknak gazdaság- és politikatörténeti okait.

PÉNZÜGYI METAMORFÓZIS

Brenner inkonzisztenciájának egyik lehetséges oka – mint már említettük – szűklátókörű (ám alapos) empirikus elemzése, amelyben kizárólagos helyet szentel az ipari termelésnek és a kereskedelemnek, mint a profitrátára ható legfontosabb erőknak. Ugyanakkor létezhet a profitráta helyreállításának egy másik módja: az a folyamat, amelyben a szolgáltató szektor (elsősorban a pénzügyi szolgáltatások) válnak az ipar helyett a gazdaság fő motorjává. Hasonlóképpen a XIX. század eleji folyamatokhoz, amikor az ipar előzte meg a mezőgazdaságot a bruttó nemzeti össztermék előállításában. Az 1980-as évektől kezdődően a kapitalista gazdaságokban hasonló látványos átrendeződések mennek végbe. Ezt Brenner is érzékeli, de mivel a szolgáltató szektort nem tekinti produktív termelési módnak, ezért a fejlett kapitalista gazdaságok metamorfózisa szerinte nem járul hozzá a profitráta süllyedésének megállításához. Míg az ipari termelést alacsonyabb költségű régiókba reallokálják, addig a korábbi hegemon pénzügyi területre specializálódik. Brenner

dogmatikusan viszonyul a jelenséghez: számára maga a metamorfózis is csak erősíti tézisé, ugyanis az az ipari zsugorodás hatására történik, tehát a „válságjelenség” része. Pedig ez magyarázatot adhatna az ezredforduló idején tapasztalt, újból induló profit-ráta-emelkedésre, amelyre Brenner is hivatkozik, s amely nem a produktív ipari, hanem a „fiktív” pénzügyi szférának köszönhető (i. m.: 278). Ahogy Arrighi a már idézett művében fogalmaz: „A háború utáni gazdasági felívelés is visszavezethető arra a folyamatra, amely a kapitalizmust az ipari forradalmat megelőző szakaszától napjainkig mindig is meghatározta, vagyis az egyre élesedő, rendszerszinten megjelenő versenyre. Ez a reakció abból a rendszerszintű tendenciából fakad, amelyben a korszak vezető ipari államai tőkefelhalmozásukat egyre inkább finanszírozzák. Ez a folyamat amellett, hogy a pozitív összegű játék negatív összegűvé változásával integráns része volt a belső kapitalista verseny átalakulásának, a profitabilitás helyreállításának is kulcsmechanizmusa volt.”

DEZINDUSZTRIALIZÁCIÓ

Brenner a profitráta csökkenésének elméletét kizárólag a „produktív” ipari szektorban méri, miközben a többi szektorban zajló ellentétes folyamatokat, bár idézi, de elméletében nem tulajdonít nekik szerepet. Így vizsgálatát könnyen tekinthetjük egy részletes külkereskedelmi tankönyv leírásának, amelyben a *kereskedelmi forgalomba kerülő és nem kerülő* javak viszonyát fokozódó intenzitású kereskedelmi verseny mellett vizsgálja. Ebben az esetben a kereskedelmi forgalomba kerülő javak lesznek az ipari termékek (manufacturing), míg a kereskedelembe nem kerülő javak lesznek az összes többi termékek (non-manufacturing), így a dezindusztrializáció, vagyis az ipar eltűnésének a klasszikus történetét kapjuk.⁹

De látni kell azt is, hogy az Arrighi és Brenner között húzódó ellentét a szolgáltató szektor megítélésével kapcsolatban új problémákat is felvet. Ugyanis a könyv megírását követő események Brenner érveit erősebben igazolják vissza, hiszen a 2007-es amerikai egyesült államokbeli ingatlanpiaci krízis kitörése, majd az azt követő globális pénzügyi válság elterebélyesedése éppen azt az okfejtést támasztja alá, amellyel Brenner az iparági metamorfózis veszélyeink hangsúlyozásakor él. Az *Economics of Global Turbulence* utószá-vában, amelyet 2005 végén csatolt az eredeti szövegrészhez, a szerző kiemelt figyelmet szentel az amerikai egyesült államokbeli pénzügyi rendszerben az 1990-es évek végétől kialakuló buborékoknak. A dotcom-lufi 2000-es kirobbanása után Brenner profetikus precizitással látja meg az USA ingatlanpiacain ketyegő bombát, és vetíti előre a könyv publikálását követő egy éven belül kitört ingatlanpiaci krachot (Brenner 2006: 313-317).

9 Erről l. például: Frieden (1996: 25-47).

ÖSSZEGZÉS

Zárszóként fontos megemlíteni, hogy Brenner modelljéből hiányzik a politikai rendszer átfogó elemzése. Giovanni Arrighi szerint az Amerikai Egyesült Államok hegemoniája esetében például nem a kapitalizmus válságáról kell beszélni, hanem a politikai rendszer válságáról. A döntéshozók, így az amerikai egyesült államokbeli kormányok motivációit a hidegháborús logika éppúgy, talán jobban is meghatározta, mint az ipari profitráta helyreállításának szüksége (Arrighi és Silver 1994).

Az elemzés döntő részben három állam gazdasági kapcsolatának fejlődéséről szól, ugyanakkor a globális strukturális változások értelmezéséhez ez a szűklátókörű, USA-központú értelmezés félrevezető lehet. Az egyre integráltabb világgazdasági rendszer megértéséből kihagyhatatlan szereplő Kína és India, de olyan fontos szempontok is említésre méltóak, mint az európai integráció fejlődése, vagy más regionális gazdasági integrációk, akár a csendes-óceániai térségéről legyen szó, akár a Nyugat-afrikai Országok Gazdasági Közösségéről. Ezek az övezetek összetett kapcsolatrendszerrel függenek egymástól, gazdasági, kereskedelmi, de éppen úgy politikai és szociális szálakon is összetartoznak, egy rendszerbe tagozódnak.

Nem elég csupán említést tenni növekvő erejükről, a világrendszer-elemzés kihagyhatatlan elemeinek kell lenniük ahhoz, hogy megértsük: miért zsugorodik, vagy épp vándorol el az ipar a fejlett országokból, és hogyan alakulnak ki olyan új szegmensei a gazdaságnak, amelyek teljesen másfajta logikával működnek.

HIVATKOZOTT IRODALOM

- Arrighi, Giovanni (2003): The Social and Political Economy of Global Turbulence. In: *New Left Review*, 20.: 5–71.
- Arrighi, Giovanni – Silver, Beverly J. (1994): *The Long Twentieth Century*. Verso.
- Brenner, Robert (1998): The Economics of Global Turbulence. In: *New Left Review*, 1/229. (Special Issue): 1–265.
- Brenner, Robert (2000): The Boom and the Bubble. In: *New Left Review*, 6.: 5–43.
- Brenner, Robert (2006): *Economics of Global Turbulence, The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945–2005*. Verso.
- Cohen, Stephen S. – Zysman, John (1988): *Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy*. Basic Books.
- Easterly, William (2001): The Lost Decades: Developing Countries. In: *Journal of Economic Growth*, 6.: 135–57.
- Farkas Péter (1997): Az egyenlőtlen fejlődés hatótényezői a világgazdaságban. In: *Eszmélet*, 36.: 35–55.
- Frieden, Jeffrey A. – Rogowski, Ronald (1996): The Impact of the International Economy on National Policies: An Analytical Overview. In: *Internationalization and Domestic Politics*. Szerk.: Keohane, Robert O. – Milner, Helen V. Cambridge University Press.
- Gerschenkron, Alexander (1984): *A gazdasági elmaradottság – történelmi távlatból*. Gondolat Kiadó.
- Harvey, David (2003): *The New Imperialism*. Oxford University Press.
- Keynes, John Maynard (1926): The End of Laissez-faire. In: *Essays in Persuasion. Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. IX. (1972). Macmillan: 272–294.
- Luxemburg, Rosa (1951): *The Accumulation of Capital*. Yale University Press.
- Myrdal, Gunnar (1956): *An international economy: problems and prospects*. Harper & Brothers.
- Polányi Károly (2004): *A nagy átalakulás. Korunk gazdasági és politikai gyökerei*. Napvilág Kiadó.
- Schumpeter, Joseph A. (1975): *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper.
- Sutcliffe, Bob (2002): How many capitalism? Historical materialism in the debates about imperialism and globalization. In: *Historical Materialism and Globalization*. Szerk.: Rupert, Mark – Hazel Smith. Warwick Studies.
- Szentes Tamás (1995): *A világgazdaságtan elméleti és módszertani alapjai*. Aula.
- Wallerstein, Immanuel (1983): *A modern világgazdasági rendszer kialakulása*. Gondolat Kiadó.
- Zysman, John (1983): *Governments, Markets, and Growth: Finance and the Politics of Industrial Change*. Cornell University Press.
- Zysman, John – Tyson, Laura (szerk.) (1984): *American Industry in International Competition: Government Policies And Corporate Strategies*. Cornell University Press.

Mikecz Dániel

**AZ EURÓPAI
INTEGRÁCIÓ
KRITIKAI ELMÉLETI
PERSPEKTÍVÁBÓL**

A Lisszaboni Szerződés kapcsán az európai globalizációkritikus baloldali pártok és mozgalmak újfent kifejezték fenntartásaikat a versenyképesség- és a növekedés-központú integrációs folyamattal és az Európai Unió saját katonai potenciáljának erősítésével szemben, miközben a szociális kérdések, mint tagállami hatáskörök kerülnek ki a kötelező érvényű közös szakpolitikai kérdések közül. Az alkotmányozási folyamat alatt hangoztatott ellenérvek mellett megjelent a szerződés elfogadásának oktrojált jellege, hiszen – a francia és holland népszavazások kudarcából tanulva – a szerződés ratifikálása szinte minden tagállamban parlamenti szinten történt meg. Írországból az ország alkotmánya teszi kötelezővé a népszavazást a nemzetközi szerződések megkötése előtt, de a szerződés elfogadtatása végül itt is csak második nekifutásra sikerült.

Az Európai Alkotmány kudarcának valódi oka Magyarországon sokak szerint a nyugat-európai választók önzése és a nemzeti kormányokkal szembeni elégedetlenség volt. Érdemes ugyanakkor megemlíteni, hogy a referendumokra egy olyan politikai klímában került sor, amikor szerte a kontinensen széles körű, sikeres mobilizációs kampányt folytattak a globalizációkritikus és baloldali mozgalmak a neokonzervatív amerikai külpolitikával, az iraki háborúval és a nemzetközi pénzügyi szervezetekkel szemben.

A kilencvenes évek közepére a globalizáció, illetve a neoliberális globalizáció elutasítása sok, egymástól céljait, eszközeit tekintve különböző részmozgalmat, baloldali politikai csoportot hozott közös nevezőre. A globalizációkritikus mozgalom olyan közös értelmezési keretet teremtett meg, amelynek segítségével minden addigi és új társadalmi, gazdasági, politikai és ökológiai kérdés beilleszthetővé vált a globalizációról szóló általános diskurzusba. Ez nem csupán arra adott lehetőséget, hogy a nemzetközi szervezetek nagy médianyilvánosságot vonzó tanácskozásai alkalmával a globalizációkritikus mozgalom saját maga egységességét, a részérdekeken való felülemelkedést és nem utolsósorban a gazdag északi és a szegény déli országok aktivistáinak érdekközösségét demonstrálja, de a globalizáció, mint mindent magában foglaló értelmezési keret elkerülhetetlenné teszi a nemzetközi viszonyokról való elmélyültebb politikai célú, valamint tudományos-teoretikus gondolatalkotást is.

Az európai integrációról szóló elméletek fősodra nem foglalkozik az európai globalizációkritikus baloldal által felvetett kérdésekkel, az integráció irányát és sebességét meghatározó bonyolult érdekeltődések és hatalmi struktúrák hálójával. Ebben a dolgozatban azokat az elméleteket kívánom bemutatni, amelyek a kritikai, neomarxista hagyomány felől vizsgálják az európai integrációt, valamint kitérek ezen elméleteknek az integrációval foglalkozó, klasszikus elméletekre irányuló kritikájára is.

FÖDERALISTA ELMÉLETEK

Az európai integrációról szóló elméletek döntő többsége a nemzetközi kapcsolatokkal foglalkozó iskolák egyikéhez kötődik, annak elméleti alapvetései és fogalomkészlete segítségével kívánja megérteni az integrációs folyamat természetét és irányát. A szoros kapcsolat nem véletlen, hiszen a nemzetközi kapcsolatok elmélete sokáig az európai vagy észak-atlanti államok közötti viszonyok megértésére korlátozódott, a dekolonizációs folyamatig alig lehetett az említett geopolitikai közösséghez nem tartozó szuverénról beszélni.

Az európai integráció kétségkívül válaszként született azokra a politikai és gazdasági kihívásokra, amelyek Nyugat-Európát a II. világháború után érték, és a háború közös európai tapasztalata, a pusztítás kiváltotta sokk és megdöbbenés adta az alapját az integrációhoz szükséges politikai akaratnak. Az európai gondolat azonban már a két világháború közötti évtizedekben, illetve a háború alatt elkezdett formálódni. A legjelentősebb ilyen közéleti gondolkodó a páneurópai mozgalom elindítója, a kozmopolita gróf Richard Coudenhove-Kalergi volt. Nem véletlen, hogy a Tokióban japán anyától és osztrák-magyar arisztokrata diplomata apától született Coudenhove-Kalergi ismerte fel, milyen konfliktusokat hordoz magában a Versailles-ban megszületett béke, amelyeket csak az európai egységesülés, a kontinens föderalizálása révén lehetséges elkerülni. A föderalizált Európában a nacionalizmus meghaladása az európai identitás kialakulása révén lehetséges, így sikerülhet a konfliktusok elkerülése a kontinensen. Coudenhove-Kalergi tervében Európa egy a földgolyó több, föderálisan szervezett területi egységéből (Bóka 2008). Coudenhove-Kalergi „Páneurópa” című monográfiájában kifejtett gondolatai inspirálták a korai föderalistákat, köztük a francia külügyminisztert, Aristide Briand-t is az európai egység konkrét politikai tervezetének megalkotására (Rosamond 2000: 21).

Coudenhove-Kalergi javaslatai és a páneurópai mozgalom politikai célokat követtek. A korszaknak megfelelően az európai egységgel foglalkozó elméletek nem törekedtek tudományos szintézisre, normatív, teleologikus tartalommal bírtak. Normatív elemeket tartalmazott az első világháború után kialakuló új diszciplína, a nemzetközi kapcsolatok legbefolyásosabb elmélete, az idealizmus is, amely az egyes államok közötti kapcsolatok jogi rendezésében, a nemzetközi jogi fórumok kiépítésében látta a nemzetközi konfliktusok elkerülésének útját.

A világgazdasági válság és az európai államok közötti konfliktusok kiéleződése, a totalitárius rendszerek kiépülése révén lekerült a napirendről az európai föderáció kérdése; az európai egység gondolata majd csak a negyvenes években kapott új erőt. A föderalista mozgalom a nációkkal szembehelyezkedő ellenállási mozgalom keretein belül bontakozott ki: Altiero Spinelli 1941-ben, internálása alatt írta meg közösen Ernesto Rossival a Ventotene-manifesztumot. A manifesztum központi gondolata szerint a nemzeti emancipáció félresiklása eredményezte a második világháborút, ugyanis a nemzeti

önállóság expanzív törekvések ideológiájává vált, s a nemzeti érdekekre hivatkozó totalitárius rendszerek az állam minden eszközét és a társadalom energiáit a hegemonisztikus birodalmi célok szolgálatába állították. A dokumentum szerzői szerint nem elégséges cél Németország legyőzése, hanem Európa föderális újjászervezése a feladat, ugyanis a szuverén államokra tagolódó Európában elkerülhetetlenül a régi struktúrák fenntartói jutnának hatalomra, ami újból a konfliktusok kiéleződéséhez vezetne (Bóka 2008).

Spinelli a páneurópai mozgalom követőihez hasonlóan az egyes államok szuverenitásán túlmutató politikai keretek kialakításához kötötte az európai egységet. Az ő „demokratikus radikalizmusával” szemben Jean Monnet elképzelése szerint nem a politikai intézmények azonnali felállításával kell megvalósítani az európai föderációt – sokkal alkalmasabb eszköz a konkrét, partikuláris gazdasági intézkedések foganatosítása, amelyek végül elvezetnek az egységes Európához (Burgess 2004: 32). Monnet funkcionista elképzelései adták a Schuman-terv alapját, aminek kidolgozásában ő maga is részt vett, valamint az Európai Unió alapját jelentő első Európai Szén- és Acélközösség első elnöke lett. Monnet szerint az európai egység elengedhetetlen feltétele a szolidaritás kialakulása az európai államok közötti kapcsolatokban. Ezt a célt olyan intézmények kialakítása szolgálja, amelyek nem kérdőjelezzik meg az államok szuverenitását, de elősegítik a közös gazdasági fejlődést és a bizalom légkörének kiépülését. Monnet érvelése szerint a közös európai intézmények révén az európai állampolgárok is első kézből szerezhetnek tapasztalatot a föderális intézményi megoldások működéséről. A pragmatikus módszer egy ponton végül a politikai föderációhoz vezetne el (Burgess 2004: 36-37).

A föderalisták az európai föderációt tekintették az integráció finalité politique-jának, a David Mitrany által megfogalmazott funkcionista elmélet szerint ezzel szemben a regionalizmus, a föderációk és a szuverén államokon alapuló vesztfáliai rendszer között nincs különbség. Hasonlóan Monnet-hoz, a nemzetközi együttműködést és intézményeket tekintette az államközi béke garanciájának. A szintén a nemzetközi viszonyok liberális hagyományához köthető szerző szerint az emberek valós szükségleteit a meghatározott célokra létrehozott – nem kizárólagosan gazdasági szerepet ellátó – nemzetközi intézmények elégíthetik ki a leghatékonyabban. A regionalizmus, az uniók kizárólagosak, megkülönböztetik tagjaikat és a külső szereplőket, a funkcionális intézmények viszont inkább integratív szerepet töltenek be (Rosamond 2000: 36-37).

NEOFUNKCIONALIZMUS

Az Európai Szén- és Acélközösség megszületésével az európai integráció funkcionista-föderalista mechanizmusa látszott megvalósulni. Az európai egységről való gondolkodás szisztematikusabb, tudományos lett, ezzel párhuzamosan pedig háttérbe szorultak a

normatív elméletek. A hatvanas évektől kezdve az európai integrációról való gondolkodást a neofunkcionalizmus és a kormányközi elmélet vitája határozta meg. A vita nem az integrációs folyamat lényegét érintette, azaz, hogy annak politikai-normatív vagy gazdasági-funkcionális tartalommal kell-e bírnia, hanem a döntési folyamatokról, hatalmi központokról, a tagállami szuverenitásról, a közösségi intézményekről szólt.

A neofunkcionalizmus tulajdonképpen a Schuman–Monet-féle integrációs stratégia leíró elmélete, ami később a szupranacionális intézmények kváziideológiájává vált. A neofunkcionalizmus a Mitrany-féle funkcionálizmustól eltérően nem tekinthető politikai programnak, célja az európai – és bővebben minden regionális – integráció dinamizmusának tudományos, elméleti megragadása. A neofunkcionalizmus abban az időszakban született meg, amikor a társadalomtudományokban az institucionalista szemléletet helyét átvette a társadalmi és politikai folyamatokra koncentráló behaviorizmus (Rosamond 2000: 54). A behaviorista hagyomány szerint az elméletek empirikusan igazolható – vagy ami még fontosabb, falszifikálható – hipotézisek alkotására alkalmasak (Sanders 2002: 61, 74). A tudományos módszerre való törekvés azonban korántsem tesz értéksemlegessé egy elméletet; ahogy a nemzetközi kapcsolatok tanulmányozásának kritikai hagyományához kötődő Robert W. Cox megjegyzi: „az elmélet mindig valakit és valamilyen célt szolgál” (1981: 128).

A neofunkcionalizmust nem csupán az idealizmus hiánya különbözteti meg a funkcionista elméletektől, az előbbi a társadalmi cselekvő aktorokat is beemeli az elméletbe. Az integráció tehát nem spontán folyamatok eredője, hanem a társadalmi, gazdasági szereplők tudatos érdekérvényesítésének eredménye (Rosamond 2000: 55). A neofunkcionista elmélet – hasonlóan Mitrany funkcionálisához – technokrata, pragmatikus szemléletmódja alapján ezek a cselekvő szereplők elsősorban gazdasági érdekérvényesítő csoportok, szakszervezetek, munkaadói érdekszervezetek, gazdasági lobbicsoportok. A szupranacionális aréna olyan fórumként szolgál, ahol a nemzetállami szereplők hatékonyabban tudják befolyásolni az őket érintő döntéseket. A neofunkcionalizmus elmélete ebből a szempontból a pluralista elméletekhez kapcsolódik. A pluralista elmélet a politikai rendszer működésének strukturalista-funkcionista leírását adja. Eszerint a különböző érdekcsoportok követeléseket fogalmaznak meg a politikai döntéshozók felé, erőforrásaikat felhasználva kívánják befolyásolni a politikai döntéshozókat a politika input oldalán, a döntések pedig jogszabályok, támogatások formájában jelentkeznek az output oldalon. A pluralizmus garanciája, hogy egyik csoportnak sincs kizárólagos befolyása az egész politikai rendszerre nézve. Az integrációs folyamat révén azonban az egyes társadalmi-gazdasági szereplők hatékonyabban érvényesíthetik érdekeiket, ha a szupranacionális intézmények felé fogalmazzák meg követeléseiket. A nemzetállami szereplők így egyre inkább a szupranacionális intézményekhez kötődnek (*loyalty*

transference), és ennek megfelelően alakítják ki szervezeti formájukat és érdekvédelemstratégiáikat. Az integráció motorja az érdekcsoportok megváltozott stratégiáján túl az ún. spill-over hatás, a folyamat, mely során az egyik gazdasági szektorban végbemenő integráció hatással van más szektorokra is, a hatékonysági követelmény ugyanis kikényszeríti ezeken a szektorokon belül is az integrációt, így a spill-over hatás révén előbb-utóbb az egyre szorosabb gazdasági integráció kikényszeríti a politikait is (Haas 1968: 48-50).

KORMÁNYKÖZI ELMÉLETEK

A neofunkcionalista elmélet alapfeltevésének számított, hogy a nacionalista, ideológiai alapú politizálás helyett lehetséges és eredményesebb a pragmatikus, technokrata ügyvitel, az előbbi tehát egyre jobban ki fog szorulni az európai integráció révén. A neofunkcionalista elmélet kritikusai azonban úgy vélték, hogy nem helyes az ideológiát, értéktelített politikát és a nemzeti érdeket háttérbe szorító elméleti alapvetés. A kormányközi elméletek szerint az integrációt érintő legfontosabb fejlemények az egyes tagállamok kormányai közötti alkuk, és nem a pragmatikus automatizmusok eredményei. Az iskola megalapozója, Stanley Hoffmann szerint a neofunkcionalisták túl nagy hangsúlyt fektettek az integrációs folyamatra, miközben nem foglalkoztak a politikai kontextussal (Rosamond 2000: 76). A továbbbővülő nemzeti érdekek számbavételét az elméletalkotásnál konkrét európai politikai események motiválták: a francia külpolitikai különutasság, a francia Európa-politika, a francia érdekek következetes és kizárólagos érvényesítése De Gaulle elnöksége alatt, amelynek tetőpontja az EGK Tanács üléseinek bojkottja volt (üres székek politikája).

Hoffmann elemzésében az integráció szempontjából különbséget tett az elsősorban gazdasági természetű és a nemzeti szuverenitás szempontjából kevésbé érzékeny (*low politics*), valamint az olyan területek között, amelyek a tagállami elitek helyzetét lényegükben érintik (*high politics*) – ezek a védelmi ügyekkel, külpolitikával kapcsolatosak. A tagállami elitek szívesen együttműködnek az olyan területek rendezése kapcsán, amelyek természetükből adódóan egyébként sem rendezhetők kizárólag állami szinten, az integráció előrehaladtával azonban bizonytalanná válik az együttműködés kimenetele az érzékeny politikai területekre nézve, ami a tagállami elitcsoportokat is arra sarkallja, hogy az integrációt fékező, saját helyzetüket pedig biztosító lépéseket tegyenek.

Hoffmann-nál a politikai kategóriája visszakérül az elméleti eszköztárba, az európai integráció nem tisztán technokrata tervezés eredménye. Az integráció sikerességét is az garantálta a *low politics* területén, hogy a tagállamok közvetlen előnyre tehetek szert szuverenitásuk komolyabb veszélyeztetése nélkül, a spill-over tehát korántsem automatikus, az integrációs folyamat a tagállamok kormányainak – pillanatnyi érdeküknek megfelelő – szuverén döntésein alapszik (Hoffmann 1995: 84).

A liberális kormányközi elmélet kiegészítette, illetve a fenti érvelésbe bevonta a tagállami kormányokon túl az egyes nemzeti politikai szereplőket. A liberális kormányközi elmélet kidolgozója, Andrew Moravcsik szerint a tagállamok kormányai azon befolyások alapján alakítják ki álláspontjukat a nemzetközi terepen, amiket a hazai nyomásgyakorló csoportok gyakorolnak rájuk, s az európai fórumokon ezeket az érdekeket képviselik. Moravcsik a nemzeti érdek kialakításának folyamatát keresleti, a kormányközi alkuk folyamatát kínálati oldalnak nevezi. A tagállamok kormányai saját belpolitikai helyzetüket javítják azáltal, hogy álláspontjuk tükrözi a hazai közvélemény és érdekcsoportok véleményét, emellett tovább erősíti pozíciójukat a közös intézmények révén szerzett többletinformáció és a szupranacionális érdekvérvényesítés ténye (Moravcsik 1998: 20).

KONSTRUKTIVIZMUS

A fent bemutatott elméletek, a neofunkcionalizmus és a kormányközi elméletek a nemzetközi viszonyok tanulmányozásának pozitivista hagyományához, a neorealista, illetve a neoliberalis iskolákhoz kötődnek, amelyekben a módszertani pozitívizmuson kívül a játékelmélethez, a racionális választások elméletéhez kapcsolható episztemológiai alap is közös. A hetvenes, nyolcvanas évektől kezdve a posztkolonialista, feminista, konstruktivista és neomarxista, neogramsciánus irányzatok a nemzetközi kapcsolatok tanulmányozásában új megközelítési módokat ajánlottak, miközben alapos kritika alá vették a fősodor elméleteit. A közeli kapcsolat révén az európai integrációval foglalkozó elméletek között is megjelentek a konstruktivista, diszkurzív, majd a neogramsciánus irányzatok, ami annak is köszönhető, hogy az említett szemléletváltást a nemzetközi viszonyok tanulmányozásában elsősorban az európai társadalomkutatók képviselték. Másodsorban az integráció további elmélyülése, az Egységes Európai Okmány és a Maastrichti Szerződés világossá tette, hogy az európai integráció és a megszülető Európai Unió több, mint más regionális együttműködések.

Másrésről a nemzetközi rendszer instabilitása tette szükségessé az elméletek revízióját, amit a kilencvenes évekre csak fokozott a hidegháború vége és az infokommunikációs technológiák elterjedése. A szuverén államokon alapuló nemzetközi rendszer instabilitását azok a folyamatok idézték elő, amelyek kikezdték magát a nemzetállami szuverenitást. Az évezred végére egyre több állam veszítette el a képességét arra, hogy fenntartsa hatalmát határain belül, s ezekben a válságócokban egymással konkuráló hatalmi központok jelentek meg. A politikai hatalom nem a szuverén állam, hanem különböző etnikai, vallási, regionális identitások körül szerveződött meg, amely sok esetben az országhatárok megváltozásával is járt. A nemzetközi kapcsolatok tanulmányozásában tehát elkerülhetetlenné vált az államok haszonmaximalizáló racionális cselekvésén kívül az identitások vizsgálata is. Fontos változás továbbá, hogy az államok mellett egyre

nagyobb jelentőségre tettek szert nem állami szereplők, nemzetközi intézmények, nem kormányzati szervezetek, amelyek gyakran beavatkoznak az emberi jogok védelme vagy a gazdasági kötelezettségek kikényszerítése érdekében az egyes államok belügyeibe, ami tovább gyengíti az államhatárok és az azokon alapuló nemzetközi rend érvényességét (March és Olsen 1998: 945-947).

A realista iskolákkal ellentétben, amelyek feltételezik, hogy a nemzetközi szereplők számukra adott körülmények között igényeik kielégítése érdekében racionálisan cselekednek, a konstruktivista szerzők olvasatában a nemzetközi kapcsolatok konstruált környezetben jönnek létre, a szereplők cselekvését állandóan változó identitásuk, az interakciókban létrejövő jelentések és azok interpretációja befolyásolja. A konstruktivista megközelítés tehát nem közgazdasági, hanem szociológiai, pszichológiai alapról vizsgálja a nemzetközi viszonyokat, a nemzetközi intézményeket. Vizsgálatának egyik legfontosabb tárgya a nemzetközi szereplők identitása. A konstruktivista szerzők szerint az államok és a nemzetközi intézmények nem objektív tények alapján döntenek el, hogy mi a számukra üdvöztető, hanem kölcsönös interakciók révén folyamatosan változó identitásuk tükrében, majd ennek megfelelően alakítják ki stratégiájukat.

A konstruktivizmus a nemzetközi kapcsolatok kutatásában nem tagadta mindeztől a pozitivistáé hagyományt. Míg a tudományelméleti írásokban lehetséges az addigi kutatási módszertan teljes kritikája és elvetése, az alkalmazott, empirikus kutatásban a konstruktivizmus inkább gazdagítja az addigi kutatási területeket, finomítja a kutatási eredményeket, segít megérteni, hogy a racionális cselekvőt az egyéni haszonszámításokon kívül milyen egyéb tényezők, normák, identitások befolyásolják. Az egyik programadó konstruktivista szerző, Alexander Wendt érvelése szerint ugyanis a kutatásnak a kérdés, és nem az elmélet felől kell kiindulnia. A konstruktivista kérdésfeltevés arra világíthat tehát rá, mi a kapcsolat aközött, hogy hogyan cselekszenek, és hogy milyenek a nemzetközi kapcsolatok szereplői (Wendt 1992: 424). A konstruktivizmus tehát nem pótolja a racionális cselekvőn alapuló modellt, hanem kiegészíti azt a struktúrára vonatkozó megállapításokkal.

A konstruktivizmus nem alkot olyan koherens, zárt elméletet, mint a neofunkcionalizmus vagy a liberális kormányközi elmélet, nincs receptje arra nézve, milyen folyamatok vezérlik az integrációt, azonban segít a folyamatok mélyebb megértésében. Thomas Risse három olyan területet nevez meg, ahol a konstruktivista megközelítés gyümölcsöző lehet az európai integráció vizsgálata szempontjából: a társadalmi cselekvés és a struktúra kapcsolatát, az uniós jogalkotás és -alkalmazás hatását a tagállamokra, valamint a kommunikatív gyakorlatok vizsgálatát (Risse 2004: 162-165).

A társadalmi cselekvés (*agency*) és a struktúra közötti viszony vizsgálata segít abban, hogy megértsük az integráció folyamatát, azt, ahogyan az uniós intézmények, normák befolyásolják a tagállamok, illetve azok kormányainak identitását. A „megfelelési logika”

(*logic of appropriateness*) azt diktálja az egyes tagállamoknak, hogy kövessék az uniós intézményekben kialakult normákat és szabályokat (Merch és Olsen 1998: 951-952). Ezek a normák azonban nem csak az uniós fórumokon kötelezik a tagállamokat, de befolyásolják a hazai politikai cselekvést is. Maga az Európai Unió és általa a Bizottság olyan erős normatív erővel bír, hogy képes megfeleltetni saját érdekeit és értékeit az egyetemes európai értékeknek. A „megfelelési logika” megmagyarázza azt is, miért olyan kényes ügy Brüsszel kritizálása a tagállami – így a magyarországi – politikai mezőben. Hasonlóak azok a kutatások, amelyek az európai jogszabályalkotás és törvénykezés hatását vizsgálják a tagállamok identitására és érdekeire nézve. A kommunikatív gyakorlatok kutatása révén egyrészt vizsgálható, hogyan alkotják meg a szereplők magát az EU-t diszkurzív folyamatokban, miként tartják fent és hozzák létre újra hatalmukat a szereplők a diszkurzív eszközök révén, másrészt megérthető az uniós intézményekben folyó deliberatív döntéshozatal.

A NEOGRAMSCIÁNUS ISKOLA

Míg közvetlenül a második világháború után az európai integrációval kapcsolatban normatív elméletalkotás folyt, a hatvanas évektől kezdve az egymással vitatkozó integrációs elméletekből kezdett eltűnni az értéktelített politika, ezzel párhuzamosan pedig előtérbe kerülnek az integráció kölcsönös gazdasági előnyei, az integrációs mechanizmus automatizmusa, míg erre válaszul fogalmazódnak meg azok a kritikák, amelyek a tagállamok nemzeti érdekét, az európai alkufolyamatok szerepét emelik ki. A konstruktivista megközelítés nem hozott létre koherens integrációs elméletet, inkább a nemzetközi aktorok identitásának elemzésével, a normák szerepének értékelésével, valamint a diszkurzív módszer alkalmazásával segítette az európai integráció mélyebb megértését. Az európai integráció azonban egyre kevésbé fogható meg a nemzetközi kapcsolatok tanulmányozásán keresztül, ami nem kizárólag annak következménye, hogy a különböző közösségi intézményeknek, közpolitikáknak és irányelveknek köszönhetően mind jobban összemósódnak az uniós és a tagállami szintek. A több szinten folyó európai politizálás persze korántsem vált az európai polgárok közös ügyévé, s az európai döntéshozatal transzparenciáját, az unió demokratizálását számon kérő mozgalmak jelzik, hogy az európai politika már többet jelent szakpolitikai döntéseknél és tagállami alkudozásoknál.

Míg a föderalista elméletek politikai programként fogalmazták meg az európai integrációt, a neofunkcionalizmus pragmatikus célokat tűzött ki, és a gazdasági együttműködésben látta a politikai integráció útját, addig a kormányközi elméletek a nemzeti érdek és a tagállami belpolitika jelentőségét emelték ki. A politikai (*das Politische*) és a gazdaság összetett kapcsolatának elemzését – többek között – a nemzetközi viszonyokra és az európai integrációra alkalmazva a neogramsciánus iskolák végezték el. A marxi alapokról kiinduló kritikai politikai gazdaságtan a gazdasági és társadalmi struktúrákat a

hatalmi viszonyok, a politikai érdekek felől vizsgálja, kerülve a marxizmus gazdasági és a strukturalizmus funkcionista redukcionizmusát (Pistor 2005: 123). A kapcsolat az alap és a felépítmény között többirányú, és megkülönböztetett szerepet kap a társadalmi cselekvés, valamint az érdektelített társadalmi normarendszer is.

Antonio Gramscit börtönnaplójának angol fordítása révén fedezte fel a nyugati marxista társadalomtudomány, legfontosabb elméleti kategóriái – a kulturális hegemonia, illetve az organikus értelmiség – segítségével magyarázhatóvá vált a kapitalizmus azon képessége, hogy gazdasági válságok ellenére is meg tudta szilárdítani társadalmi pozícióját. Gramsci érvelése szerint a társadalmi elnyomásnak vagy politikai irányításnak nem csupán gazdasági vagy nyílt hatalmi eszközei vannak – ugyanennyire fontosak azok az ideológiák, amelyek szerepe az, hogy biztosítsák az uralkodó osztály hatalmát, teszik ezt pedig azáltal, hogy egy társadalom közösen elfogadott és fenntartott normáivá, szabály- és értékelési rendszerévé, kulturális hegemoniájává lesznek. Az uralkodó osztály nem lenne képes hatalmának fenntartására, ha nem lépne szövetségre más társadalmi erővel; ezek a csoportok alkotják együtt a történelmi blokkot. A kulturális hegemonia fenntartásában, a normák átadásában és interiorizálásában a történelmi blokk organikus értelmisége lesz az uralkodó osztály segítségére (Bates 1975: 351-353, Cox 1993: 55-58).

A nemzetközi viszonyok tanulmányozásában a neogramsciánus megközelítés Robert Cox nevéhez fűződik. Cox a következők szerint különbözteti meg az általa problémamegoldónak nevezett és a kritikai elméleteket: az előző a vizsgált jelenségen túli tényezőket (a *ceteris paribus* elvének megfelelően) stabilnak, adottnak véli, amivel lehetővé válik általános érvényű szabályok megállapítása – ezzel szemben a kritikai elmélet nem veszi adottnak a fennálló intézményeket és hatalmi relációkat, módszerében nem lehatárolja és izoláltan elemzi a vizsgált jelenséget, hanem az átfogóbb társadalmi komplexum részeként kezeli, célja pedig a részt és az egészet is érintő folyamatok megértése (Cox 1981: 129).

A klasszikus felfogással ellentétben a hegemonia a neogramsciánus megközelítésben nem pusztán gazdasági vagy katonai erőn nyugszik, hanem szélesebb jelentést kap, az egyes államokon belül uralkodó társadalmi erők, a történelmi blokk ideológiáját fejezi ki, aminek fenntartása érdekében az uralkodó csoportok anyagi erőforrásokat mozgósítanak, társadalmi, politikai intézményeket hoznak létre. Az adott történelmi struktúrában kialakult hegemoniát a termelés társadalmi viszonyai – ami magában foglalja ezen viszonyok materiális, intézményi és diszkurzív formáit –, az állam és a civil társadalom összetett viszonyrendszere és a világtrend határozzák meg. Ez utóbbi olyan társadalmi erők együttesét jelenti, amely egy adott korszakban megszabja a béke és háború problematikáját (Cox 1981: 137-138, Bieler és Morton 2004: 87-88).

Azok a társadalmi csoportok, amelyek uralmát a kulturális hegemonia biztosítja, a termelésben, a társadalmi reprodukcióban betöltött szerepük szerint szerveződnek

osztályá. Az osztályok identitása így a többi társadalmi osztállyal való interakció és konfliktus során alakul ki, ami azonban nem vezet feltétlenül gazdasági redukcionizmushoz, hiszen Cox elemzésében helyet kapnak a nem osztály alapú identitások és társadalmi-politikai konfliktusok (béke-, ökológiai, feminista mozgalmak). A reprodukció társadalmi viszonyaiban létrejövő változások átalakítják az egyes társadalmi csoportok hatalmi helyzetét, ami változásokat indukál az állam tekintetében is. Ahelyett, hogy a neogramsciánus megközelítésben az állam stabil intézményi együttes lenne, történelmileg megkonstruált jelenségről van szó, ami elválaszthatatlan a történelmi blokktól és így magától a hegemoniától. Az állam vizsgálata ugyanakkor túlmutat az intézményrendszeren az állam és a civil társadalom kapcsolatának irányába. Miután a hegemonia biztosítja egy osztály uralmát egy bizonyos ország keretein belül, nemzetközi szinten is megjelenhet, mint globális hegemonia. A globális hegemonia összekapcsolhatja a különböző országok azonos érdekű csoportjait, expanzióját nemzetközi intézmények segíthetik. Míg a hegemonia egy ország szintjén a történelmi blokk kialakítását és a társadalmi kohézió megteremtését jelenti, nemzetközi szinten egy adott termelési, reprodukciós mód elterjesztéséhez kapcsolódik (Bieler és Morton 2004: 89-93).

A neogramsciánus iskolák kritikája szerint mind a neofunkcionalista, mind a kormányközi elméletek negligálják a társadalmi hatalmi viszonyok szerepét az európai integrációkban. A kormányközi elméletekhez valamelyest hasonlóan neogramsciánus szemszögből a neofunkcionalizmus nem veszi számba, hogy az érdekcsoportok és a tagállamok érdeke nem minden esetben esik egybe, és ugyanígy nem vizsgálják az érdekcsoportokon belüli és a csoportok közötti hatalmi viszonyokat. A kormányközi elmélet ugyanakkor nem veszi figyelembe az egyes tagállamokon belüli társadalmi erőket, a nemzeti érdeket veszi adottnak. A liberális kormányközi elmélet összekapcsolja a nemzeti érdekegyeztetési és az uniós kormányközi alkufolyamatot, azonban az érdekcsoportok súlya a nemzeti érdekartikulációs folyamatban eltérő lehet, másrésről az érdekcsoportok nem csupán nemzeti szinten lépnek fel. A neogramsciánus iskola szerint a társadalom több, mint racionális cselekvők aggregációja, a társadalom pedig nem vizsgálható anélkül – ahogy azt a liberális kormányközi elmélet teszi –, hogy figyelembe ne vennénk a történelmileg kialakult identitások és társadalmi viszonyok szerepét. A konstruktivista megközelítés hiányosságaként a neogramsciánus iskola az identitás és a gazdasági érdekek elválasztását nevezi meg (Apeldorn et al. 2003: 18-32).

A neogramsciánus szerzők figyelmének középpontjában a kapitalizmus struktúráváltása, a jóléti rendszerek összeomlása és a posztfordista fordulat áll, magát az európai integrációt is abból a szemszögből vizsgálják, hogyan szilárdult meg a neoliberalis hegemonia Európában és az unióban belül. Stephen Gill értelmezésében az európai integráció folyamata tulajdonképpen a harmincas években az Egyesült Államokból kiinduló fordista

termelési módszerek európai intézményesítése. A II. világháború után ugyanis a Pax Americana keretében kialakult egy nemzetközi történelmi blokk, aminek részesévé vált a mérsékelt szervezett munkásság, a nagytőke, és a civil társadalom olyan szegmensei, mint a média, a centrista politikai pártok és az egyházak. Ezt a rendszert egyrészt a jólét, a tömegfogyasztás, a szabadságjogok, az ideológiamentesség és a szovjet táborral szembeni önmeghatározás legitímálta (Gill 2003: 61). Ebből a szemszögből a Schumann-terv, az Európai Szén- és Acélközösség, a római szerződés, majd a nemzeti érdek érvényesítését a többségi szavazással szemben is lehetővé tevő luxemburgi kompromisszum is ennek a történelmi bloknak a fenntartását szolgálta. Gill olvasatában az ESZAK által sikerült megszerezni a francia hozzájárulást Nyugat-Németország amerikai elképzelések szerinti újjáépítésére, valamint a főhatóság révén lehetett kényszeríteni a német ipari elitet a fordista termelési és fogyasztási minták elfogadására. Ennek a folyamatnak az előkészítője és levezenylője a transzatlanti organikus értelmiség volt, legjelentősebb képviselőjük a funkcionalista Jean Monnet (Gill 2003: 62).

A kilencvenes évekre ezt a nemzetközi történelmi blokkot egy USA által dominált és vezetett transznacionális történelmi blokk váltotta fel, amit a szervezett munkaerő marginalizálása, a szociális egyenlőtlenségek növekedése és az intenzív személyi és természeti kizsákmányolás, valamint a társadalmi élet minden szegmensének áruvá tétele jellemez, beleértve a szabadidőt és a politikai és kulturális önkifejezést is. A közös piac kiépítéséről szóló Európai Egységes Okmány, valamint a valutaunióról rendelkező maast-richti szerződés már ehhez a fázishoz tartoznak. Ennek az új hegemoniának a társadalmi támogatottságát a biztos pozícióval rendelkező dolgozók, szakemberek csoportja adja, akik tőketulajdonuk és magánnyugdíj-pénztári tagságuk révén kötődnek a fenti rendszerhez (Gill 2003: 63).

Miközben a neogramsciánusok kerülni kívánják a gazdasági redukcionizmust, másrészt a hatalmi viszonyok és érdekkötődések pontos feltérképezése érdekében kívánják megérteni a történetileg kialakult struktúrák természetét, a társadalmi csoportok és a reprodukciós sémák szerepét, olybá tűnik, hogy olykor maguk is a redukcionizmus csapdájába esnek, amikor minden társadalmi folyamatot nyers hatalmi érdekek eredőjeként értelmezik. Gill a kelet-európai rendszerváltozások kapcsán a kapitalista rendszer visszaállításának primátusáról beszél. Nem célja a kelet-európai térség differenciált vizsgálata, az átmenetet a Gramsci által használt „passzív forradalom” kategóriájával írja le, az ugyanis külső erők befolyása alatt, számottevő tömeges részvétel nélkül folyt le. A kapitalista restitúciót a

liberális alkotmányos berendezkedés és az olyan külső intézmények segítették és kényszerítették ki, mint az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank, a PHARE-program vagy a koppenhágai kritériumok (Gill 2003: 57). Jól látszik, hogy a neogramsciánus elemzés nem veszi figyelembe az olyan tényezőket, amelyek kevésbé kötődnek pénzügyi érdekekhez, s a szereplők identitásának lényegét, szimbolikus és posztmateriális igényeit fejezik ki – ezt a hiányosságot talán éppen a konstruktivista iskola elemzési módszere pótolhatná.

A neogramsciánus elemzés előnye azonban az, hogy olyan szempontokkal gazdagítja az európai integrációról szóló tudást, amelyek lehetővé teszik az intézményrendszeren túli folyamatok megértését. Az unió legitimációs válsága könnyebben megérthető a neogramsciánus kategóriák használata segítségével, és az európai szintű társadalmi mozgalmak is felfoghatók egy ellenblokk kiépülésének kezdeményeként. Olyan társadalmi csoportok, amelyeket jelenleg is erős érdekellentétek választanak el – mint a munkanélküliek és a munkával rendelkezők, a bevándorlók és a „bennszülöttek”, valamint Nyugat- és Kelet-Európa munkásai –, találhatnak egymásra; ennek adja elméleti megalapozását a társadalmi mozgalmak eszköztárában a prekariátus, a veszélyeztetett munkavállalók fogalma. Mindaddig azonban képes egy nem hegemón blokk is hatalmat gyakorolni más társadalmi csoportok felett – ezt a jelenséget nevezi Gill leírásában szupremáciának (2003: 64). A liszaboni szerződés azzal az igénnyel lép fel, hogy az intézményi reformok révén az Európai Unió működése hatékonyabbá, eredményesebbé tudjon válni. Az uniós döntéshozatal demokratikusabb és átláthatóbb lesz a tagállami kormányok és parlamentek számára, az európai polgárok ugyanakkor az európai kezdeményezési jognak köszönhetően olyan eszközzel gazdagodhatnak, amelynek segítségével lehetőségessé válik az addigi megosztottságon túl a reális gazdasági-hatalmi alá- és fölrendeltségnek megfelelő, nemzeteken és tagállamokon átívelő koalíciók létrehozása. Az Európai Unió és az európai integráció tanulmányozásában tehát, úgy tűnik, elkerülhetlenné válik a valódi politikai elemzés. Az a politika, ami nem korlátozódik intézményi szereplőkre és technokrata csoportokra. Ennek feltétele azonban valódi európai belpolitika a klasszikus földrajzi ellentéteket meghaladó politikai törésvonalakkal és identitásokkal. Az akadémiai szférában ennek szükségességét a neogramsciánus szerzők, míg a civil politikai mezőben az európai társadalmi mozgalmak ismerték fel

HIVATKOZOTT IRODALOM

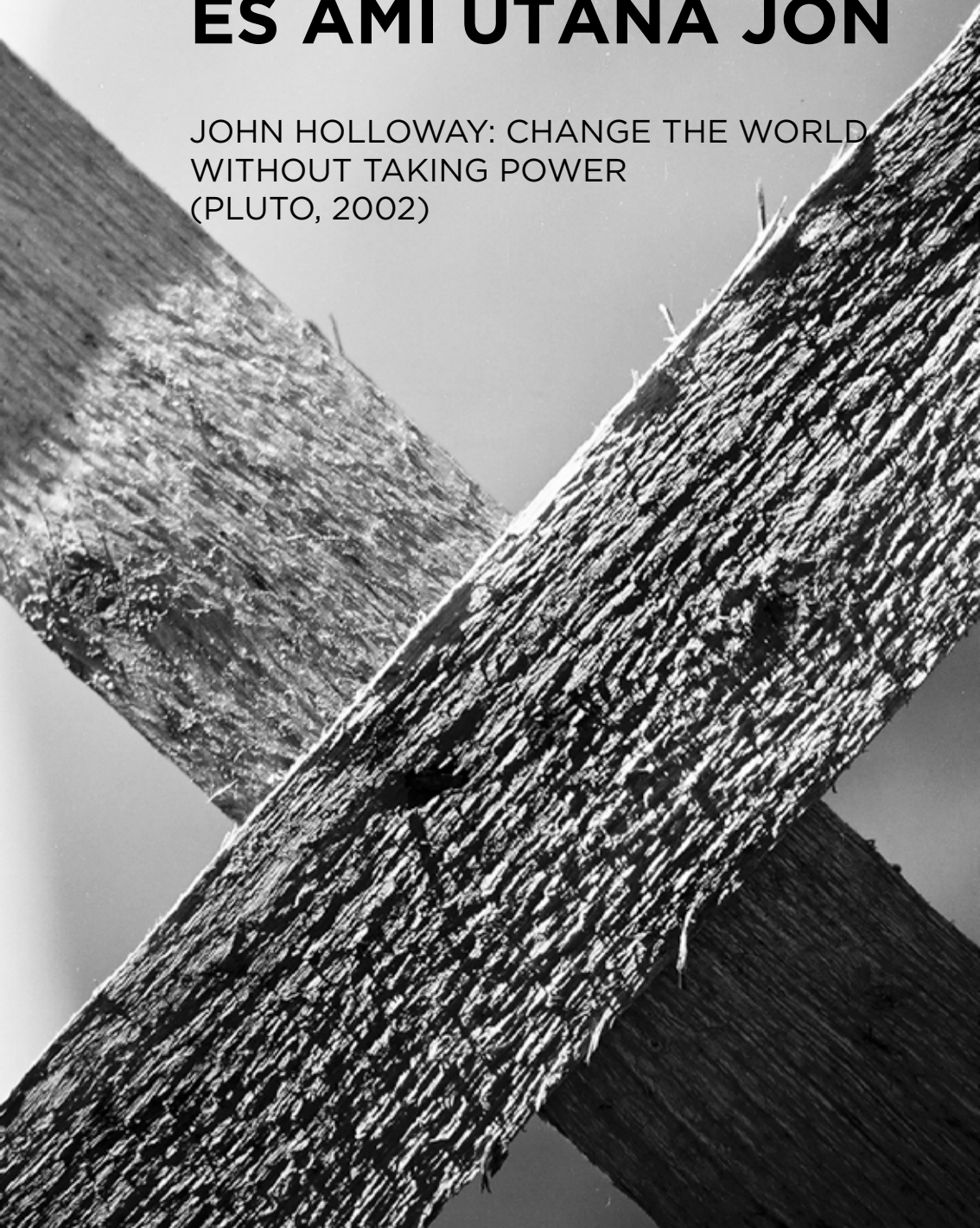
- Apeldoorn, Bastiaan van – Overbeek, Hank – Ryner, Magnus (2003): Theories of European Integration: A Critique. In: *A ruined fortress? Neoliberal hegemony and transformation in Europe*. Szerk.: Cafruny, Alan W. – Ryner, Magnus. Rowman & Littlefield Publishers.
- Bates, Thomas R. (1975): Gramsci and the Theory of Hegemony. In: *Journal of the History of Ideas*, 36 (2): 351–366.
- Bieler, Andreas – Morton, David (2004): A critical theory route to hegemony, world order and historical change: neo-Gramscian perspectives in International Relations. In: *Capital & Class*, 82.: 85–114.
- Bóka Éva (2008): *Az európai integráció: elméletek történelmi perspektívában*. Corvina.
- Burgess, Michael (2004): Federalism. In: *European integration theory*. Szerk.: Wiener, Antje – Diez, Thomas. Oxford University Press.
- Cox, Robert W. (1993): Gramsci, hegemony and international relations: an essay in method. In: *Gramsci, historical materialism and international relations*. Szerk.: Gill, Stephen. Cambridge University Press.
- Cox, Robert W. (1981): Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. In: *Millennium: Journal of International Studies*, 10 (2): 126–55.
- Gill, Stephen (2003): A Neo-Gramscian Approach to European Integration. In: *A ruined fortress? Neoliberal hegemony and transformation in Europe*. Szerk.: Cafruny, Alan W. – Ryner, Magnus. Rowman & Littlefield Publishers.
- Haas, Ernst B. (1968): *Beyond the nation-state: functionalism and international organization*. Stanford University Press.
- Hoffmann, Stanley (1995): *The European Sisyphus: essays on Europe, 1964–1994*. Westview Press.
- March, James G. – Olsen, Johan P. (1998): *The Institutional Dynamics of International Political Orders*, No 5, ARENA Working Papers. ARENA. Interneten: http://www.arena.uio.no/publications/wp98_5.htm#Author/title%20notes%20#2 (Letöltve: 2010.02.20.).
- Moravcsik, Andrew (1998): *The choice for Europe: social purpose and state power from Messina to Maastricht*. Cornell University Press.
- Pistor, Marcus (2005): Agency, structure and European integration: critical political economy and the new regionalism in Europe. In: *The political economy of European integration : theory and analysis*. Szerk.: Jones, Erik – Verdun, Amy. Routledge.
- Risse, Thomas (2004): Social Constructivism and European Integration. In: *European integration theory*. Szerk.: Wiener, Antje – Diez, Thomas. Oxford University Press.

- Rosamond, Ben (2000): *Theories of European integration*. Palgrave Macmillan.
- Sanders, David (2002): Behaviouralism. In: *Theory and methods in political science*. Szerk.: Marsh, David – Stoker, Gerry. Palgrave Macmillan.
- Wendt, Alexander (1992): Anarchy is what states make of it: The social construction of power politics. In: *International Organization*, 46 (1):. 391–425.

Istvánffy András

EGY SIKOLY ÉS AMI UTÁNA JÖN

JOHN HOLLOWAY: CHANGE THE WORLD
WITHOUT TAKING POWER
(PLUTO, 2002)



„Bármilyen egyszerű probléma megoldhatatlanná fejleszhető, ha eleget töprengünk rajta.” – Woody Allen

John Holloway *Change the World Without Taking Power* című könyve először 2002-ben, az antiglobalizációs(?), globalizációkritikus(?), alterglobalizációs(?) mozgalom tetőzésének időszakájában jelent meg, hogy Hardt és Negri *Empire*-je mellett hamarosan a mozgalom egyik ikonisztikus művévé váljon.

Mielőtt belemerülnénk Holloway híres-hírhedt könyvének olvasásába, tekintsük át fő téziseit! Phil Hearse kritikájában ezt kiválóan megtette, ezért az ő nyomán haladva így foglalhatjuk össze a lényegi állításokat:

1. A reformista és a forradalmi marxizmus stratégiai célja egyaránt az államhatalom megszerzése volt, de az állam óhatatlanul csapdává válik a forradalmi mozgalom számára, lévén autoriter struktúra.
2. Nem az állam a hatalom valódi helye, az a kapitalista társadalmi viszonyokban rejtőzik.
3. A kapitalista kapcsolatokat csak alternatív társadalmi gyakorlatokkal változtathatjuk meg, amelyeket az elnyomottaknak kell küzdelmeik során kifejleszteniük.
4. A társadalmi kapcsolatok nem fix létezők, hanem naponta reprodukáljuk őket a fetiszizáció során. Ez a reprodukció nem automatikus, és meg lehet zavarni alternatív gyakorlatokkal.
5. A tudományos megközelítésmód automatikusan autoriter gyakorlatot eredményez.
6. Semmi sem garantálja a happy endet: csak a negatív kritika és az ellenállás lehetséges, aztán majd meglátjuk, mi lesz az eredmény (Hearse 2003).

Mindez hatalmas vitát váltott ki baloldali és marxista értelmiségi körökben. Ez az írás nem kíván vitatkozni a tézisekkel. Mindössze egy közelebbi pillantást próbál vetni a könyvre, és annak implikációt azok lehetséges gyakorlatában vizsgálja meg.

LEHET-E RECENZIÓT ÍRNI EGY SIKOLYRÓL?

„Kezdetben van a sikoly. Sikítunk.”

Ezekkel az emlékezetes mondatokkal indul a *Change the World Without Taking Power*. Ez a sikoly marad a mű kiindulópontja, belőle születnek a gondolatok. A sikolyból születik maga a könyv.

Miután sikítani kezdünk, Holloway szerint a társadalom különböző módszerekkel próbálja meg elfojtani a kiáltásunkat. Az egyik legbiztosabb módja, hogy tudományos megértésre sarkall minket: miért sikítunk? Tanulmányozzuk a problémát. Értsük meg.

Értsük meg a társadalmat, és azt a helyet, amit elfoglalunk benne. Analizáljuk a sikolyunkat. Végül egy olyan tudatállapotba kerülünk, amiben már nem merünk sikítani, mert az nem tudományos, nem civilizált. Ekkor a sikolyunkat inkább mások sikolyaként értelmezzük, és azt már csupán szociológiai tényként kezeljük.

Holloway ezzel szemben könyve kezdetén elutasít mindent, ami megpróbálná elszakítani a sikolytól és belevinni a tudományosságba. Az ugyanis a forradalmi gondolat halála lenne. A tudomány azt feltételezi, hogy a szubjektum kívül állhat a tárgyán, legyen az a társadalom vagy a történelem, mintegy kívülről elemezheti azt – ezen alapállást viszont Holloway elveti, és ezt az elutasítást a lehető legradikálisabban végigviszi.

Az elmélet csak a sikoly manifesztációjaként lehet legitim, mondja Holloway, beszédhelyzetét definiálva. Az elmélet csak egy része a méltósággal élt életért vívott napi küzdelemnek. Nem más, mint a „Miért?” kérdésének/kiáltásának és a dühnek az összekapcsolódása (Holloway 2005: 106).

És ezzel nagyon nehéz helyzetbe hozza a recenzenst.

Egy recenzió óhatatlanul tudományos megközelítést használ. Kívül helyezi magát a tárgyán, azt eszmetörténeti kontextusba helyezi, más szerzők műveivel veti össze – ami bánásmód ellen ez a könyv jogosan tiltakozna. Hiszen eme megközelítés pont arra való, hogy hatástalanítsa azt a sikolyt, amelyből a könyv született. És míg a recenzió írja a recenziót, azt fogja észrevenni, hogy a mű dekonstruálja a róla szóló recenziót.

A recenzió számára – ha nem akarja írását eleve vesztett csatába küldeni, vagy ha csak meg kívánja adni a minimális tiszteletet Holloway művének, ne adj’ isten számítógépénél ülve ő maga is hall magában valamiféle sikolyt visszhangzani – ez az út járhatatlan. Egy múról, amely tagadja a tudományosság legitimációját, szinte lehetetlen tudományos recenziót írni.

Írásom emiatt nem vállalkozik többre, mint hogy szoros olvasatát adja Holloway könyvének. A recenzió megpróbálja összefoglalni, amit a könyv kimond, és beszélni fog a csendekről is, a kihagyásokról és az űrökről, amelyek legalább annyit elárulnak egy elméletről, mint a kimondott tézisek.

Elfogadva a sikoly elsőbbségét, a könyv kritikája szükségszerűen ugyanebből a sikolyból kell, hogy táplálkozzon. A sikolyból, hogy valamit tennünk kell. Így a szoros olvasat mellett a recenzió fenntartja a jogot, hogy esetleg visszasikítson.

KEZDET BEN VAN A SIKOLY... AZTÁN MARXOT OLVASUNK

Kezdetben van tehát a Sikoly. Sikítunk. És a sikítás után, úgy tűnik, ugrunk. Olyan talajra érkezünk, aminek Marx a neve.

Ezt az ugrást a könyv nem indokolja. Amilyen lenyűgöző deklarációval, a beszédhelyzet egyértelmű definiálásával indít, ugyanolyan nagy csend övezi a következő lépést, tudniillik, hogy gondolataink kiindulópontjának és keretének Marxot választjuk. A továbbiakban Marx fogja meghatározni a könyv gondolatmenetét, de ez a lépés abszolút reflektálatlanul marad.

A recenzius természetesen elismeri Holloway jogát, hogy sikoltása miatt Marxnál keressen menedéket, sőt teljesen érhető választásnak tartja, hogy nála keressük a választ a kapitalizmusról feltett kérdéseinkre. Mindössze annyit akar itt jelezni, hogy a könyv bizonyos értelemben csal. Egy olyan általános kiindulópontot kínál fel, ami látszólag függetleníti a tudományos beszédmód logikájától, egy olyan általános szubjektum megnyilvánulásaként tünteti fel önmagát, ami magába foglal mindenkit, aki sikolt a világban található igazságtalanságok miatt. Együtt sikítunk az afgán paraszttal, a magyar nemzeti radikálissal, a szomáliai kalózzal, mindenkivel, aki lázadásra való hajlamot érez magában.

Holloway azt állítja, hogy a sikoly, ami elindul, teljesen általános, és mindenkit magában foglal, de aztán valahogy mi mégis Marxot olvasunk. Hogy miért, azt nem tudjuk. Azt azonban biztosan tudjuk, hogy mások a sikolyuk miatt a Koránhoz vagy a Mein Kampfhoz nyúlnak, és hogy látjuk-e még innen egymást, abban nem vagyunk biztosak.

A Change the World Without Taking Power marxista könyv. Sokan úgy tartják számon, mint olyan művet, ami a zapatisták chiapas-i tapasztalatainak az elméleti hátterét adja meg, ez azonban meglehetősen félrevezető interpretáció. Holloway egy radikálisabb és eredetibb Marx-olvasathoz akar visszavinni minket, harcát a mainstream, ortodox marxizmus ellen vívja. A zapatisták ott jelennek csak meg, ahol ezt a küzdelmet meg tudják támogatni. Nem a zapatista mozgalom belső logikája adja meg a ritmusát vagy a célját a könyvnek, hanem a marxizmus problémái. Lenin jóval többször szerepel, mint subcommandante Marcos. És míg Lenin gondolatai kemény elemzésnek és kritikának vannak alávetve, Marcostól csak néhány szállóige bukkan fel, amelyeket Holloway egy-egy tézise illusztrálására használ fel.

A PREMISSZÁK FELBUKKANNAK

A Change the World Without Taking Power olyan alkotás, ahol a gondolatmenetet meghatározó a priori tételek gyakorlatilag el vannak rejtve a szövegben félmondatokba, hosszú

bekezdések közéjébe bújtatva. A recenzens feladata tehát az, hogy türelmes fejtőmunkával megkísérlje kibányászni és sorrendbe rakni őket.

A sikolyhoz csatolt első és legfontosabb kiegészítés, hogy *a sikoly a kapitalizmus ellen lázad*. Vagyis ne legyen félreértés, a mindenütt jelenlévő, általánosan sikoltó szubjektum célpontja a munka-tőke viszony.

Második kiegészítés, a kapitalizmus elleni harchoz: *Aki a kapitalizmus ellen lázad, olyan társadalmat akar, ahol nincsenek hatalmi viszonyok*. „Ha a kapitalizmus ellen lázadunk, az nem azért van, mert egy másféle hatalmi rendszert akarunk, hanem mert egy olyan társadalmat akarunk, ahol feloldódtak a hatalmi viszonyok” (Holloway 2005: 17).

A recenzens számára ez megint egy merész ugrás a kezdeti, antikapitalista sikolytól. Mi lesz a munka-tőke viszony ellen lázadó tradicionalistákkal, iszlám fundamentalistákkal, alternatív életformákat gyakorló vallási közösségekkel? Ezek az emberek nem akarnak kapitalizmust, de nagyon is hierarchizált társadalmi viszonyokra vágnak. Hogyan lett közös antikapitalista sikolyunkból a hatalmi viszonyok teljes tagadása? És hogyan írhatjuk le ilyen evidenciával, hogy a kapitalizmus ellen azért lázadunk, mert nem akarunk hatalmi viszonyokat? A kapitalizmus a marxi elemzés szerint a munka-tőke viszonyra épül. Voltak már társadalmak, amelyeket nem kapitalista termelési viszonyok jellemeztek, mégsem nevezhetnénk nyugodt szívvel hatalmi viszonyoktól mentesnek a feudális Európát.

Harmadik kiegészítés a sikolyhoz, a forradalom céljával kapcsolatban: *„A hatalmi pozíciók megszerzését célzó elképzelés (...) figyelmen kívül hagyja, hogy a forradalom célja az, hogy felbontsa a hatalmi viszonyokat, és egy olyan társadalmat hozzon létre, amely az emberek méltóságának kölcsönös elismerésére épül”* (Holloway 2005: 20)

A *Change the World Without Taking Power* gondolatmenetének irányát ezek a tézisek határozzák meg. Ugyanakkor a könyv retorikájára jellemző, hogy a mindent eldöntő premisszák mintegy mellékesen jelennek meg, határozott állásfoglalás és tisztázás nélkül. Pár oldallal ezelőtt még együtt sikoltottunk mindenkiel, mostanra viszont kirekesztődnek közös sikolyunkból azok, akik egy nem kapitalista, de hierarchikus berendezkedésre vágnak, és a munka-tőke viszony elleni harc a hatalmi viszonyok teljes feloldódásáért vívott harccá változik.

Mindezekből az alaptételekből egyértelműen következik a provokatív állítás: *„Ha hatalomra kerülünk, semmiben sem leszünk mások, mint a történelem összes többi hatalmasa”* (Holloway 2005: 10). Zavart az olvasóban csak az okoz, hogy ez az állítás azelőtt hangzik el, hogy az imént ismertetett premisszák felbukkannának a szövegben. Így működik Holloway retorikája. A gyanútlan olvasó, aki még csak a közös sikolynál tart, könnyen felhördülhet: ugyan miért lett volna ugyanolyan az emberi történelem összes hatalmasa? Még ha a modern államhatalomnál maradunk is, és eltekintünk a személyes intencióktól, mennyire másféle hatalom volt strukturálisan Sztálin kezében, mint Adenauerében? És mi

van azokkal a különbségekkel a hatalmi formák között, amelyek minden magyar állampolgárnak, aki elmúlt 20 éves, húsba vágóan evidensek?

Holloway radikálisan hatalomellenes megközelítésében ez nyilvánvalóan irreleváns. Az egyik hatalom olyan, mint a másik, ha megfelelően távolról nézzük. Ebből pedig az következik, hogy a szociáldemokraták és a bolsevikok történelmi hibát követtek el, amikor az állam ilyen vagy olyan úton történő megszállására törekedtek, hiszen az államhatalom megragadásával csak újratermelték a hatalmat, tevékenységüknek nem volt semmi értelme.

Közös sikolyunk előbb antikapitalizmusba, aztán a hatalmi viszonyok teljes tagadásába vezetett minket. Nem tehetünk mást, mint hogy búcsút intünk minden lázadónak, aki lemaradt az út során, és megyünk tovább a szerzővel.

A TUDOMÁNYOS MARXIZMUS KRITIKÁJA

Sikítunk, ezért Marxot olvasunk.

A könyv gondolatrendszerének a középpontja Marx fetisizmusfogalma, vagyis a munkatermék áruként való kezelése, ami a tárgyat is elidegeníti a létrehozójától. A munkás tevékenysége idegen tevékenységgé válik, ami nem tartozik őhöz („Ez csak munka.”). A fetisizáció megtöri a tett társadalmi áramlását, a tárgyat elidegeníti a tettől.

Holloway a fetisizmus felől kritizálja a mainstream marxizmust: az tudniillik megfeledezett, vagy még inkább tudatosan ignorálta Marx fetisizmuselméletét (Holloway 2005: 118).

A marxizmusnak Holloway szerint azért volt szüksége erre a lépésre, mert kritikai-forradalmi elmélet helyett pozitív tudománnyá kívánt válni, amivel átkerült a burzsoá tudomány oldalára. A pozitív tudományosságra való törekvés eredményeképp a marxista gazdaságtan csak az egész (burzsoá) közgazdaságtanon belüli egyik iskolává vált, és a marxista társadalomelmélet is csak a szociológia, mint burzsoá tudomány egyik irányzata (Holloway 2005: 134-135). A tudományos marxizmus az osztályharcot, ami kizárólagos céljává vált, elválasztotta a kapitalizmus folyamatainak megértésétől.

A tudományos marxizmus azt állítja magáról, hogy egy objektív történelmi folyamat objektív megértésének a lehetőségét teremti meg. Ennek az alapvetésnek a következménye lesz először a szubjektum elvont alárendelése a történelem objektív folyamatának, aminek logikus következő lépése a szubjektum gyakorlati alárendelése azoknak, akik értik a történelem objektív folyamatát (Holloway 2005: 137). A tudományos marxizmus önképének logikus konzekvenciája tehát a lenini modell, annak minden következményével együtt.

A tudományos marxizmus vak a fetisizmusra, ezért nem válik mássá, mint fetisizált marxizmussá, mondja Holloway. Azonban ha a fetisizmust tekintjük a kritikai marxizmus kiindulópontjának, akkor a tudomány csak negatív lehet: vagyis kritikai és önkritikai. Mert a

kritika elkerülhetetlenül önkritikát is jelent (Holloway 2005: 138). A pozitív marxizmus ezt az önkritikát kerüli el, aminek legkirívóbb példája az, ahogy a munkásosztály fogalmát kezeli.

MUNKÁSOSZTÁLY ÉS IDENTITÁS

A fetiszizált marxizmus a 'munkásosztály' kifejezéssel egy konkrét embercsoportot jelöl (ennek révén tud betagozódni a burzsoá szociológiába), és nem egy viszony egyik pólusát. Amikor a tudományos marxizmus két jól körülhatárolható embercsoport közötti viszonyként értelmezte a munkás-tőkés viszonyt, ezzel egyszerű receptet adott a forradalmárok számára: csak meg kell szervezni a munkásosztályt, majd a megszervezett csoportnak valamilyen módon ki kell iktatnia vagy sarokba kell szorítania a másik csoportot, a tőkéseket. A klasszikus szocialista mozgalmak számára a proletár identitás megszilárdítása a kapitalizmus elleni harc részévé válik. Propagandájuk egyik fő feladata az volt, hogy elérje: döntő mennyiségű ember azonosítsa magát a munkásosztály tagjaként (Holloway 2005: 141).

A tőkés-munkás viszony azonban Holloway szerint nem két sterilen körülhatárolható embercsoport viszonya. A fétis szempontjából az osztály egy folyamat, mint ahogy a pénz és az állam is (Holloway 2005: 142). A munkásosztály nem a tőkén kívül áll. Éppen a tőke határoz meg bennünket munkásosztályként. Az antagonizmus nem két embercsoport között feszül, hanem abban, ahogy egy társadalmi tevékenység szervezve van.

Ebből az következik, hogy ha megmaradunk a fétisizmusnál, mint kiindulópontnál, akkor mi pont nem a munkásosztályért küzdünk, pont nem munkásosztályként szeretnénk önmagunkra tekinteni, hanem épp ez ellen harcolunk: nem akarjuk, hogy munkásosztály legyünk. A kommunista mozgalmak azt állították, hogy a munkásosztály tagjának lenni büszkeség. Holloway szerint semmi jó nincs abban, ha a munkásosztály tagja vagyunk, épp ezért sikítunk. Küzdelmünk *nem a munka harca, hanem a munka elleni harc* (Holloway 2005: 144).

Csak annyiban lehetséges emancipáció, amennyire nem vagyunk munkásosztály. Ugyanakkor csak azért érezzük szükségét az emancipációnak, mert munkások vagyunk. Itt egy lényes ambivalencia van, ami az ellenállás alapja, és ami elkerülhetlenné teszi, hogy a kritikai elmélet egyben önkritikai is legyen (Holloway 2005: 145). Sikoltásunk a saját betegségünk tünete, mivel nem vagyunk kívül a társadalmon – ennél fogva nem lehetséges objektív, pozitív tudományos társadalomkritika, nem lehetséges pusztán kritikai marxizmus, ahogy azt az önkritikától megszökni próbáló tudományos marxizmus gondolta.

Holloway az osztályharc széles felfogását javasolja, amelynek a középpontjában nem a munka áll, hanem a tett, ami ellene, továbbá túl is megy a munkán (Holloway 2005: 149).

Holloway a fetiszizmus kritikájában azonban ennél tovább lép. Szerinte ugyanis a fetiszizáció folyamatát, a tett társadalmi áramlásának megtörését, a kapitalizmus lényegét végső soron az alany és a tárgy elválasztásaként kell értenünk. Így egy olyan pozícióban

találjuk magunkat, ahol folyamatos radikális tagadásban és dekonstruálásban kell maradnunk, mert minden más a burzsoá gondolkodás terepévé válik, ami Holloway szerint nem pusztán a tőkésosztály vagy a kapitalizmus aktív támogatóinak gondolkodásmódját jelenti, hanem azokat a gondolatformákat, amiket a csinálás és a csinálmány közti megszakított viszony hoz létre a kapitalista társadalomban. „A burzsoá gondolat kritikája az alany és a tárgy saját gondolkodásunkban való elválasztásának kritikája” (Holloway 2005: 53).

A recenzens itt megtántorodik a megnyíló mélységek előtt: előbb a kapitalizmus elleni harc minden hatalmi viszony tagadásává változott, most pedig nyelvünk alapszerkezetét támadja. Vajon Arisztotelész is kapitalista lett volna? Vajon Marx ezzel tisztában volt?

Holloway szerint minden definíció egy alárendelési viszonyt foglal magában, így a kritikai-forradalmi alanyt nem lehet definiálni, mert akkor megszűnne kritikai-forradalmi lenni (Holloway 2005: 150). Azt a bizonyos Mi-t, aki meg akarja változtatni a világot, nem lehet definiálni, mert az identitás kapitalista jelenség, ugyanis elválasztja a tárgyat a tétől, mert a definíció megfoszt minket aktív szubjektumunktól (Holloway 2005: 62).

„A mozgalmunk elsősorban negatív mozgalom, az identitás elleni mozgalom. Mi vagyunk azok, akik szétszedni akarunk, mi vagyunk a bontók. A tőke az, ami szüntelenül összerendez, ami identitásokat alkot” (Holloway 2005: 164).

„Mozgalmunk az osztályozás ellen van” – mondja Holloway. A recenzens rémülten látja, hogy mozgalmunk immár nem a kapitalizmust támadja, hanem az emberi faj kognitív rendszerét. Messzire jutottunk a kezdeti sikolytól.

A recenzensnek meg kell vallania, hogy ezen a ponton zavarban van. Nem érti, hogy Holloway az uralkodó társadalmi rend identitássteremtő erejének támadása során miért magát az identitás fogalmát utasítja el, hogy amikor az identitás és az alany kerül a célpontba, nem egy olyan roham közepén találjuk-e magunkat az emberi lény kognitív rendszere ellen, amit soha nem nyerhetünk meg? Nem magunkat zártuk-e egy eleve vesztes pozícióba? Amikor az identitás létét és nyelvünk alapszerkezetét Holloway a kapitalizmusnak tulajdonítja, nem olyanokat ír a számlájára, amelyek több tízezer évvel megelőzték a létrejöttét?

Mindezeknek a gondolatoknak súlyos konzekvenciái vannak arra nézve, hogy mit lehet még tenni a világban. Mi marad nekünk a lázadáshoz, ha eddig visszük a tagadást? Nem sok.

VÁLTOZTASD MEG A VILÁGOT... DE HOGYAN?

Holloway fent bemutatott gondolatmenete miatt nem támogatja a kapitalizmus elleni mozgalom bármilyen definiálását. Mivel mindannyian sikoltunk, csak más intenzitással, ezt nem lehet átlátni meg megszervezni.

A recenzius, mivel a könyvvel szemben nyugodtan hivatkozhat a saját sikolyára, ennél a pontnál bevallja: kétségek gyötrik azt illetően, hogy amikor a megnevezések elpusztításával lázadunk, valójában nem a lázadás lehetőségétől fosztjuk-e meg magunkat? Mit jelent az a gyakorlatban, hogy az identitást a tőke gyártja, ennél fogva minden kapitalizmusellenes lázadásnak identitás nélkülinek kell lennie?

Holloway nem is tud példát mutatni erre a valós életben, ezért jobb híján azt mondja: a zapatisták ugyan zapatistáknak vallják magukat, de közben nem csak zapatisták, hanem egyben mások is, például maják. A recenzius nem tudja, mennyiben más ez, mint a történelmi munkásosztály-identitás. A proletárok sem csak proletárok voltak, hanem azonkívül még sok minden mások. Többek között németek és franciák, ahogy az 1914 nyarán elementáris erővel kiderült.

Ha a könyvet pragmatista mozgalmár olvasná, valószínűleg azt kérdezné, hogyan tartsunk össze egy mozgalmat, egy meglehetősen nagy embertömeget identitás nélkül? Hogyan cselekedhetnénk közösen anélkül, hogy képesek lennénk kimondani a Mi-t? Holloway erre nem ad választ, a mozgalmár pedig csak reménykedhet, hogy csoport-identitások létrehozásakor mégiscsak az ősi ösztönök, és nem a tőke működése kerítette hatalmába.

Holloway azonban fegyelmezetten végigviszi az identitás tagadásából származó következtetéseket: nem csak a hatalmat nem szabad megszerezni, hanem forradalmi szervezetet sem szabad létrehozni, hiszen az a fetisizmust, a tárgy önálló életre kelését reprodukálja. A szervezetek politikája helyett az „események antipolitikáját” ajánlja: „villanások a fetisizmus ellen” (Holloway 2005: 214).

Holloway forradalomelméletéhez új kifejezéseket vezet be. A valamire való hatalmat (képesek vagyunk megcsinálni valamit) és a valami fölött való hatalmat (képesek vagyunk valamivel megcsináltatni valamit). A forradalom célja az, hogy megszüntesse a valami fölött való hatalmat, és visszaadja az embernek a valamire való hatalma fölötti szabad rendelkezést.

Mivel többé nem béklyóz meg minket a hatalomért való harc, nem strukturalja többé az aktivitásunkat, ezért lényegében bármi a lázadás eszköze lehet. A sikoly Holloway szerint sokszor huliganizmusban, a reggeli ébresztőóra kinyomásában vagy hajunk zöldre festésében nyilvánul meg. (A recenzius egyébként ismer olyan embereket, akik szerint hajunk zöldre festése inkább kapitalista fogyasztói szokás, semmint a valamire való hatalom visszaszerzése.)

Holloway bevallja: nem tudja, hogyan lehet megváltoztatni a világot a hatalom átvétele nélkül – de ez nem tölti el bizonytalansággal, hiszen dekonstruktív megközelítéséből következően büszkén vallja, hogy a nem tudás központi fontosságú a forradalmi folyamat számára (Holloway 2005: 215). Sőt! A válasz utáni vágyakozás nem más, mint a Vezető (Führer?) utáni vágyakozás – int meg minket felemelt mutatóujjal (Holloway 2005: 217), megszüntetve még a pusztá kérdés legitimitását is.

Az új forradalomelmélet így nem egy célból kiinduló, afelől megszerveződő mozgás, hanem egy utópia felé haladó expresszív politika. „A sötétben járunk, egy utópikus csillag fényétől vezetve, NEM!-ünk dühétől hajtva” (Holloway 2005: 221). Mindez azonban csak egy hajtóerő, és abban a pillanatban, hogy identitássá válik, minden elveszett – emeli fel ismét figyelmeztetően az ujját Holloway.

A mindennapi gyakorlatban olyan lázadó szervezeti formákat ajánl, ahol nincs formális tagság, és amelyek a tanács/kommün elvei alapján működnek.

A RETORIKA SZÜNETEI

Holloway radikális forradalomelméletének valóságra alkalmazását csak úgy tudja véghezvinni, ha retorikájába nagy hallgatásokat iktat be.

A könyv gyakorlati részének rendszeresen visszatérő célpontja Lenin forradalomelmélete. Lenin rendszeres szereplője a könyvnek, de csak mint elméletalkotó, és Holloway nem elemzi 1917–1920 eseményeit. Vele szemben ellentétként a zapatistákat mutatja fel, őket viszont nem veti alá hasonlóan szisztematikus intellektuális elemzésnek, helyette a zapatista gyakorlatot mutatja meg. *Bolsevik elmélet versus zapatista gyakorlat*: egyenlőtlen és zavaros szembeállítás, ami a könyv retorikájának egyik legfőbb gyengesége.

A csend akkor válik zavaróvá, amikor Holloway elismeri ugyan a közvetlen demokrácia és a tanács/kommün/szovjet rendszer problémáit, de félresöpri azzal, hogy még úgylis fejlődőben, alakulóban van. Pedig volna itt a fizikai térben is megvalósuló közvetlen konfrontációja a bolsevik- és a tanácsmodellnek.

1917 áprilisa és 1918 januárja között a lenini forradalmi modell és a tanácsmodell valódi konfrontációja figyelhető meg, itt valóban érdekes elemzéseket lehetett volna elvégezni: hogyan fordították a bolsevikok önmaga ellen a pétervári és a moszkvai szovjet működési modelljét, hogyan vették át a bolsevik párt alá rendelt fegyveres paramilitárisok a Vörös Gárda segítségével a hatalmat a szovjet nevében, hogyan kormányoztak a következő hónapokban a szovjet nevében úgy, hogy a széles közvélemény számára az alkotmányozó gyűlés 1818. januári felosztatásáig nem volt egyértelmű a hatalomátvétel és az új berendezkedés valódi természete.

Azzal, hogy a lenini hozzáállás ellentéziként Holloway a bolygó másik oldalán majdnem egy évszázaddal később létrejött ellenpéldát állít – egy olyan ellenpéldát, ami

rádásul nem az ország központjában működik, mint egykor a pétervári szovjet, hanem egy, az állam által nehezen elérhető helyen –, elkerüli a két modell közvetlen konfrontációjának az elemzését és az abból levonható tanulságokat, amelyek nem lennének feltétlenül biztatóak a tanácsmodell számára.

De ha már a bolygó másik oldalán keressük a kortárs példákat, említsünk meg egy másik kihagyást is. A 2005-ben írt epilógusban Holloway arról ír, hogy a baloldali pártokra való szavazás nem jelent alternatívát, hiszen mind Lula, mind Blair a maga módján elárulta a programját (Holloway 2005: 216). Kijelentésével a recenzens nem is kíván vitatkozni, csak a fülsértő csendre hívja fel a figyelmet.

2005-ben, mikor a nemzetközi média figyelmének középpontjában rendszeresen Venezuela állt, mikor az előző években egy katonai puccskíséret összeomlott a népi mozgósításon, a munkaadók két hónapos sztrájkja megtört a dolgozók ellenállásán, a bolíviai kormány radikális szociális projekteket indított, Holloway úgy utasítja el a baloldali parlamentáris, államhatalmat célzó politikát, hogy nem mond semmit Hugo Chávezről.

Nehéz elképzelni, hogy az egyébként Mexikóban élő szerző a hatalmas társadalmi felfordulásokkal járó 2002–2003-as év után egyszerűen nem vette észre, hogy Venezuelában történik valami, amit rádásul forradalomnak neveznek a résztvevői. Holloway mégis inkább a hallgatást választja, és a baloldali parlamentáris utat Tony Blairrel illusztrálja: bolsevik modell vs. zapatista falvak vs. Tony Blair. Ez a retorika a recenzens számára nem túl meggyőző.

KEZDETEN VAN A SIKOLY... A VÉGÉN PEDIG A NEVETÉS

A megnevezések lebontása, az alanyoknak és identitásoknak egy folyamatosan alakulóban lévő rendszerre visszabontása hamisítatlan dekonstrukciós munka. Így válik Holloway művének címe félrevezetővé: ez nem aktivista mű, nem a társadalom és egy mozgalom problémáiból indul ki. Filozófiai alkotás, mely filozófiai igazságokra tart igényt a mainstream marxizmussal szemben.

Bár a *Change the World Without Taking Power* címében a világ megváltoztatására szólít fel, valójában a világ megváltoztatásának a kérdéseivel foglalkozik a legkevesebbet. Különösen szembeötlő, hogy megközelítésmódjában milyen keveset foglalkozik az aktuális társadalmi-politikai helyzet vagy a neoliberais globalizáció sajátosságainak elemzésével. Hardt és Negri az Empire-ban a hasonló jellegű decentralizált stratégia szükségességét a kapitalizmus új állapotából vezetik le. Persze ha Holloway ezt az utat járná, akkor a társadalom objektív, tudományos leírása és az eltárgyasítás, identitásadás poklába jutna, amit radikális dekonstruktív kritikája nem enged meg.

A recenzens méltányolja a könyv dekonstrukciós munkáját, pusztán ott érzi lehetetlennek a kísérletet, ahol Holloway újonnan nyert filozófiai igazságaival megpróbál átugrani a mozgalomba, és azok révén meghatározni a tevékenységét és irányát.

Egy hasonló ugrás Leninnek meggyőzően sikerült – meggyőzően a szó propagandisztikus értelmében; most ne vegyük figyelembe a tévedéseit, csak a gondolatkonstrukció kortársaira gyakorolt motiváló hatását. Holloway esetében egy hasonlóan meggyőző ugrás azért nem sikerülhet, mivel a dekonstrukció éppen saját legfelsőbb céljai és működése folytán nem alkalmas arra a feladatra, amire Holloway szánja. A könyv épp eredeti ígérteit nem teljesíti. A marxista tudomány dekonstrukciójával nem ad eszközt a világ megváltoztatásáért vívott harchoz.

Míg a marxizmuskritika fegyelmezett gondolati munka, addig a világ megváltoztatásával kapcsolatban be kell érniünk néhány költői képpel (egy világ, ami szeretetre épül, ahol mindenki tisztel mindenkit, s utópikus csillag vezet minket), ami kevésbé elégíti ki azt, aki sikolya miatt tenni is akar valamit. A könyv legkevésbé alapos, leginkább ötletszerűnek tűnő részei pont azok, amelyek a gyakorlat, a bázisdemokrácia, a zapatista hadsereg, az alterglobalizációs mozgalom belső szerveződésének kérdéseivel kapcsolatosak.

A recenzens, ha rosszindulatú akarna lenni, azt írná, hogy csak lifeg a mozgalmi kérdésekről való gondolkodás a könyv magját alkotó marxizmuskritikán.

A *Change the World Without Taking Power* elsősorban nem tulajdonképpeni tartalma, hanem pont ezeknek a hatalomátvételtől és a mozgalom struktúrájáról odavetett ötleteknek köszönhetően vált híres és sokat vitatott könyvvé. Nem kétséges, hogy Holloway műve értékes darabja a kortárs marxista gondolkodásnak, és kritikája hivatkozási pont marad. A könyv címére, a *Változtasd meg a világot a hatalom átvétele nélkül* jelszóra viszont előbb-utóbb hasonlóan fogunk emlékezni, mint Fukuyama-féle történelem végére: egy médiaérzékeny, zseniális blöffre, amiről ma már azt is pironkodva valljuk be, hogy egy rég elmúlt korszakban egyáltalán eltöprengtünk azon, hogy igaza lehet.

HIVATKOZOTT IRODALOM

- Bensaid, Daniel (2005): On a Recent Book by John Holloway. Interneten: http://archive.iire.org/pamphlet_nsf_2006.pdf (Letöltve: 2010.02.03.).
- Hearse, Phil (2003): A Critical Review of John Holloway's Book: To change the World Without Taking Power? In: *Change the World without taking power... or... Take Power to change the world?* Interneten: http://archive.iire.org/pamphlet_nsf_2006.pdf (Letöltve: 2010.02.05.).
- Hearse, Phil (2004): Take the Power to Change the World. Interneten: http://archive.iire.org/pamphlet_nsf_2006.pdf (Letöltve: 2010.02.02.).
- Holloway, John (2005): *Change the World Without Taking Power*. Pluto Press.

(Holloway könyve eredetileg 2002-ben jelent meg. A 2005-ös kiadás végére egy Epilógust illesztett, amiben reagál a könyvet ért kritikákra, és továbbviszi a világ hatalom nélküli megváltoztatásának gondolatát. Recenziómban Holloway 2005-ös gondolataira is hivatkozom.)

A könyvről szóló vita egy tekintélyes részét az IIRE (International Institute for Research and Education) gyűjtötte össze egy szabadon letölthető kiadványba: http://archive.iire.org/pamphlet_nsf_2006.pdf (Letöltve: 2010.01.30.).

A könyv egy rövidebb változata itt érhető el:
<http://libcom.org/library/change-world-without-taking-power-john-holloway>
(Letöltve: 2010.02.02.).

Somlai Péter:

A TÁRSADALOM MINT ALANY

HUSZÁR ÁKOS: A KRITIKAI ELMÉLET
REKONSTRUKCIÓJA
(NAPVILÁG KIADÓ, 2009)



Huszár Ákos tanulmánya az egyik legszínvonalasabb társadalomelméleti elemzés az utóbbi évek hazai szakirodalmában. Ez a fontos könyv a kritikai elméletről szól. Pontosabban a kritikai elmélet két egykori témaköréről, a civil társadalom és a társadalmi osztályok problémáiról, illetve arról, mennyire tud megfelelni a kritikai elmélet a társadalomkritika jelenkori követelményeinek. Ez utóbbi kérdés behatóan foglalkoztatta Huszárt. Művének – amit eredetileg doktori disszertációként írt – utolsó fejezetében erre próbál válaszolni.

De haladjunk sorjában, s tekintsük át a könyvet! A szerző előbb röviden, bevezetesként foglalja össze álláspontját a kritikai elméletről, majd „A hegeli–marxi társadalomelmélet” című fejezet következik. Ennek keretében tárgyalja a kritikai elmélet klasszikusainak és követőiknek álláspontját a társadalmi nagycsoportokról, konfliktusokról és egyenlőtlenségekről, van és legyen, valóság és lehetőség, társadalomelmélet és utópia összefüggéseiről.

Ezután ír a *civil társadalom*ról. A fogalom szociológiai tartalmára vonatkozó elgondolásokkal kezdi elemzését, s kitér a tág értelmezésű „generalisták” és a szűkebb kereteket választó „minimalisták” elméleteire. Aztán bemutatja a civil társadalom fogalmának normatív tartalmán vitázó liberálisok és komunitáriusok érveit, tárgyalja M. Walzer koncepcióját, illetve azt a kérdést, hogy mennyire és miben utópikus a demokráciák pluralitásának eszméje. Sok szerzőt mutat be, érdekes megoldási kísérleteket tárgyal. Többek között S. Benhabib, E. Gellner, illetve J. Cohen és Arató András, főként pedig J. Habermas megközelítéseit elemzi.

Habermas „A társadalmi nyilvánosság szerkezetváltozása” című könyvével vált ismertté az egykori NSZK-ban, majd szerte a világon. Ez a mű hosszú időre megszabta a szociológusok, filozófusok, a politikai és társadalmi élet teoretikusainak gondolkodását közélet és szabadság, hatalom és politikai intézmények, közvélemény és demokrácia összefüggéseiről, s arról a témaköréről is, amire a „civil társadalom” fogalma utal.

Legnagyobb hatással Huszár Ákos gondolkodására is J. Habermas társadalomelmélete volt. Csakhogy ez az elmélet alaposan megváltozott 1962, a könyv első kiadása óta. Az állampolgárok vitális közösségének forrásaként, egyúttal szabad alkotásaként elgondolt nyilvánosság eszméje ugyan továbbra is normatív tartalmát adja Habermas modernitás- és modern társadalomkoncepciójának, de a történelmi materializmus rekonstrukciójából a kommunikatív cselekvés elmélete lett, ezzel pedig átalakultak társadalomelméletének előfeltevései és keretei is. A változtatások fő okát így foglalta össze Habermas: „A holisztikus elgondolás egy olyan társadalmi egészről, amelyhez a társadalmiasult egyének mint egy átfogó szervezet tagjai tartoznak hozzá, főként a piaciányított gazdasági és hatalomirányított igazgatási rendszer realitásaival ütköznek” (Habermas 1993: 30). Újabb munkáiban ezért állítja szembe az életvilág szerkezetével a jelenkori gazdaság és politika rendszerű működését.

Huszár Ákos is innen, a kommunikatív cselekvés elméletét, s benne az életvilág és rendszer ellentéteit megfogalmazó Habermas felől gondolta át a civil társadalom új kérdéseit. Számot vetve az utóbbi évtizedek gazdasági és politikai változásaival, az „újkapitalizmus” előretörésével, a multinacionális vállalatok és pénzügyi szuperstruktúráik kibontakozásával, illetve azokkal a társadalmi átalakulásokkal, amelyek a fejlett világ országaiban bekövetkeztek.

Újabb fejezet szól az „újosztály-elméletek”-ről. A szerző helyesen jegyzi meg: „Míg a civiltársadalom-elméletek elsősorban az általános és különös Hegeltől örökölt, s Marx által újrafogalmazott problémáját vetik fel újra, az újosztály-elméletek a kapitalista társadalom hatalmi struktúrájának marxi elemzését kérdőjelezik meg” (Huszár 2009: 105). A kérdőjelekre nyilvánvalóan szükség volt. Marx előrejelzései szerint a kapitalizmus centrumaiban kellett volna proletárforradalomnak kitörnie. Nem így történt, viszont a perifériákon és félperifériákon sok országában kommunista pártok jutottak hatalomra. A 20. század középső harmadában behatóan foglalkoztatták ezek a fejlemények a „nyugati marxizmus” teoretikusait és a kritikai elméletet.

Az „újosztály”-elméletek változatait is több példán mutatja be Huszár Ákos, de főként az értelmiség uralkodó osztályá válásáról szóló munkákat ismerteti. Így például A. Gouldner művét, amely a nyugati társadalomfejlődés következményeként értelmezte az értelmiség átváltozását „feszlett univerzális osztályá”. Ezután elemzi az államszocializmus társadalomszerkezetéről szóló sikerkönyvet, Konrád György és Szelényi Iván művét („Az értelmiség útja az osztályhatalomhoz”), s így juttatja el olvasóit az egykori hazai perspektívákhoz.

Könyvének utolsó fejezetében („*A kritikai elmélet ma*”) is a kelet-közép-európai társadalomfejlődés tapasztalatain próbálja átgondolni a következő három kérdést:

- Milyen mechanizmusok működtetik a társadalmi egyenlőtlenségek újratermelését a jelenkori Kelet-Közép-Európában?
- Hogyan kell értelmezni ezen a tájon a társadalom makrocsoportjait, kollektív szereplőit?
- Maradt-e érvényes tartalma és van-e társadalmi bázisa a radikális demokrácia tervének, illetve a civil társadalom utópiájának?

Elemzésének legfontosabb következtetése így hangzik: választania kell annak, aki továbbra is a kritikai elmélet szellemében kívánja értelmezni a mai társadalmakat: „Vagy erős normatív tartalmat hordoz, vállalva, hogy törekvései ideológiaként lepleződnek le, vagy a társadalom hatalmi struktúráit elemezve »realista« lesz, viszont lemond arról, hogy utópikus eszményeket nevezzen meg” (i.m.: 179). Két rossz között választhat tehát a hegeli-marxi társadalomkritika jelenkori örököse: a civil társadalom eszményéhez ragaszkodó társadalmi csoportokat, mozgalmakat és folyamatokat kellene megmutatnia (de hol

vannak ezek?), vagy pedig az újabb uralkodó csoportokat és az egyenlőtlenek újabb szerkezeteit kellene történetileg azonosítani (elutasítva az utópikus eszményeket és a történelem dialektikus szemléletét).

De így van-e? Vajon valóban ezzel az alternatívával találja szembe magát, s nem lehet más útja a kritikai elmélet jelenkori hívének? Aligha. Zavarosabb kép tárul a szociológus elé, ha korunk társadalmait a hegeli–marxi előzmények továbbgondolásával próbálja megérteni. E zavaros kép néhány részletére fogok utalni.

Először is arra, hogy nemcsak a marxi osztályelmélet eredeti előfeltevéseit cáfolta meg a Szovjetunió létrejötte és története, a kelet-európai államszocializmusok sorsa, bukása. A kritikai elmélet jegyében fogant újabb előrejelzéseket is érvénytelenítette a jelenkori társadalomfejlődés. 1989–1990 után nem az értelmiség osztályuralma szilárdult meg, és nem is egy a kapitalizmust és államszocializmust egyaránt tagadó „harmadik út”-on haladnak a kelet-európai országok. Sajátosságuk inkább a térség társadalmainak modernizációs-felzárkózási kísérleteiből, e kísérletek eredményeiből és kudarcaiból következik. A könyv egyik hiányosságát épp abban látom, hogy szerzője nem foglalkozott ezzel a sajátossággal. Nem próbálta megfogalmazni azokat a kérdéseket, amelyek e térségnek a világrendszerben elfoglalt helyéből, a félperifériák különös társadalmából s ezek alakulásából fakadnak. Pedig ezeket a kérdéseket a kritikai elméletnek kellene továbbgondolnia. *A kelet-közép-európai újkapitalizmusnak lehetnek társadalomelméleti szempontból is releváns vonásai.* Ezek feltárása feltétlenül hozzátartozna a kritikai elmélet újabb programjához.

Ugyancsak fontos lenne a jelenkori civil társadalmak alaposabb elemzése. Huszár Ákos helyesen utal arra, hogy – különösen a 80-as években – elméletileg is fontos jelentőségük lett a kelet-európai társadalmi mozgalmaknak. A „Solidarnosc”-ra és más rendszerellenes csoportosulásra többen figyeltek a társadalmi változások elemzői közül. Például J. Cohen és Arató András úgy értelmezték ezeket a kelet-európai mozgalmakat, mint egy új politikai modell reprezentánsait, amelyekből a demokrácia megújulása várható világszerte. Az állampártokkal és intézményeikkel szemben kétségtelenül erősnek látszottak a kelet-európai civil mozgalmak. Aztán gyorsan kiderült, mennyire gyengék a kapitalizmus erőivel szemben. Utólag ezért egészen más fényben tűnnek fel. Huszár Ákos ezért írhatja azt – főleg Szelényi Iván fejtegetései alapján –, hogy egy a kapitalizmust leplezni hivatott „kód-szó” volt a „civil társadalom” az államszocializmus idején: „...a posztkommunista átmenet során a humán értelmiség számára legalább olyan hatékony ideológiaként szolgált, mint a technokraták esetében a monetarizmus” (i.m.: 133).

Mégsem nélkülözhetők a kritikai elmélet számára azok az elvek, amelyek hosszú időn át ébren tartották a civil társadalom gondolatát. Miért nem? A választ legtömörebben Theodor W. Adorno fogalmazta meg: „...a kritikai elmélet, dacára az eldologiasodás minden tapasztalásának, sőt éppen e tapasztalatnak adva hangot, a társadalom mint

alany irányába tájékozódik” (Adorno 1976: 208). Hegel, illetve Lukács („Történelem és osztályöntudat”) nyomán az eldologiasodással szemben próbálta felkutatni a frankfurti iskola a társadalmat, „mint alanyt”. Tapasztalataik eléggé keservesek és ellentétekkel dúsak lettek: nem a proletariátus forradalmi osztálytudata, mint az emberi történelem „azonos szubjektuma-objektuma” győzött az 1930-as években, hanem Hitler és a fasizmus. S miközben a fasizmust a marxista-leninisták megpróbálták teljes egészében a kapitalizmus kinövésének meghatározni („a fináncőke legreakciósabb, legsovinisztább, legimperialistább elemeinek nyílt terrorista diktatúrája” – Dimitrov), az emigrációba kényszerített frankfurtiak nem áltathatták magukat. Ők saját kutatásaikból és személyes tapasztalataikból is tudták, hogy proletárokat is meghódított a tekintélyelvűség, a szolgálat és hódolat vágya, hogy a munkásosztály nagy hányada behódolt a rasszizmus és antiszemitizmus előítéleteinek, illetve a faji felsőbbrendűség antidemokratikus és antiliberalis eszméinek. Nélkülük, egy németországi „népmozgalom” nélkül nem győzhetett volna Hitler. Thomas Mann így figyelmeztetett 1944-ben: „Nem szabad elfelejteni, és semmilyen mentséget sem szabad fölhozni rá, hogy a nemzetiszocializmus mámoros és izzóan lelkes forradalom, a hit és lelkesedés roppant méretű indulatai által kísért német népmozgalom volt” (Mann 2002: 175).

Ez a tapasztalat ma is zavarba ejtő mindazok számára, akik ragaszkodni kívánnak a kritikai elmélet intencióihoz. Mert Európában és Magyarországon megint megerősödtek a szélsőjobboldali mozgalmak. Megint azt látjuk, hogy nemcsak elvadult értelmiségiek hirdetik a „magunkfajta-magukfajta” megkülönböztetését, hanem „népmozgalmak” szerveződnek ennek jegyében mindenfelé. Céltablájuk keresztjébe Nyugat-Európában inkább a bevándorlókat, Magyarországon főleg a romákat helyezték. Újra hódít a sovinizmus és idegengyűlölet.

A civil társadalom széles mezején persze nemcsak szélsőjobboldali mozgalmak találhatók, hanem ezerféle szervezet. Magyarországon is népszerű lett például a városi kerékpárosok mozgalma, a „critical mass”, amely nyilván nem arra nyújt példát, hogy civilek teljes egészében hátat fordítottak egy szolidárisabb, egészségesebb, szabadabb és élhetőbb társadalom eszméjének. De a szélsőjobb térnyerése mégis szembeötlő.

A kritikai elmélet zavaráról nem írt Huszárt Ákos, de könyve segítheti mindazokat, akik hisznek még a helyes elméleti tájékozódás lehetőségében és fontosságában.

HIVATKOZOTT IRODALOM

Adorno, Theodor W. (1976): Bevezetés. In: *Tény, érték, ideológia*. Szerk.: Papp Zsolt. Gondolat.

Habermas, Jürgen (1993): *A társadalmi nyilvánosság szerkezetváltozása*. Előszó az új kiadáshoz. Századvég.

Huszár Ákos (2009): *A kritikai elmélet rekonstrukciója*. Napvilág.

Mann, Thomas (2002): *Naplók. 1940–1955* [Válogatás]. Európa.