

ZOLTAN LAKNER*
GEDEON TOTTH**
ÁGNES TOTTH-HOFMEISTER***

**Global challenges,
national and entrepreneurial responses
in wine economy of the world**

1. INTRODUCTION

“Increasing production and decreasing consumption-that’s the whole problem” – declared soon four decades ago the well-known wine economist SCHELLENBERG (1966).

The world wine sector can be characterised by dramatic changes: the most important wine –producing countries meet with an increasing surplus as a consequence of the drastic changes in consumers’ life-style and preferences, and at the same time there is an increasing competition on their foreign markets. However the entry –barriers are considerable in the sector, a number of new entrant countries achieve considerable successes even in the European market (*Figure 1*).

The immediate aim of the current article is the analysis of strategy of key players of the world wine market, but the results of the analysis can be generalised: they offer a good possibility to determine the ways and means of the formation and realisation of a successful marketing strategy under conditions of a saturated market in the globalising world.

* Budapesti Corvinus Egyetem, Élelmiszeripari Gazdaságtan Tanszék, egyetemi docens.

** Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Marketingkommunikáció, Reklám Intézeti Tanszék, tanszékvezető főiskolai tanár.

*** Budapesti Corvinus Egyetem, Marketing és Média Intézet Marketingkutatás és Fogyasztói Magatartás Tanszék, tanszékvezető egyetemi docens.

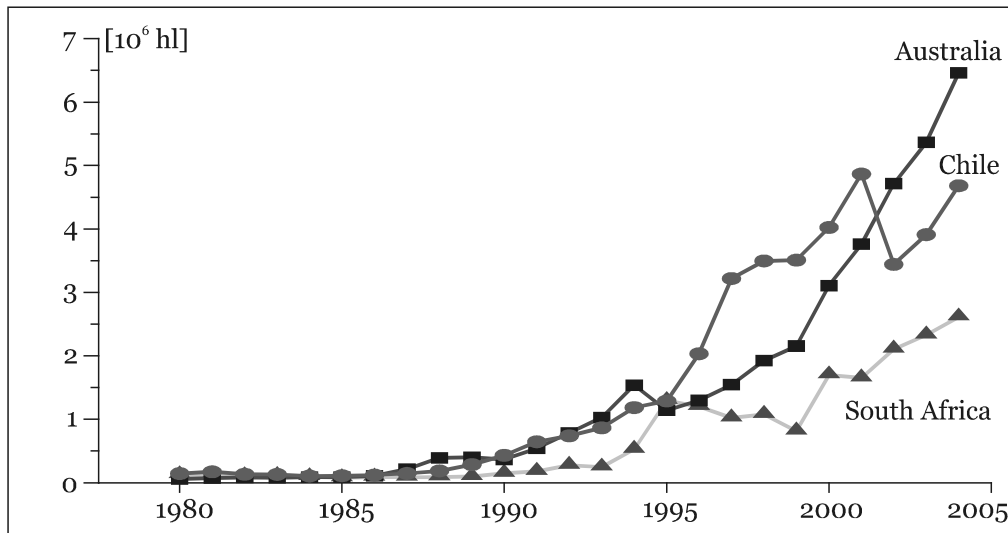


Figure 1
The wine export of some aggressive exporters¹

2. STRUCTURAL CHANGES ON THE WORLD WINE MARKET

2.1. Production and consumption trends

The area of grape production has decreased in recent decades in Europe and in the former member states of the USSR, while it is increasing in America, Australia and Asia.

After a period of stagnation in the 1980's, the area planted to vines decreased worldwide under the effect of European Union measures encouraging vine grubbing and due to extensive vine grubbing in the former USSR. This decrease has continued, at a fairly slow rate, during recent years. In the year 2000 the total area of the world's vineyards was 7800 m ha. During the last decade the decrease in the wine growing area of the world has slowed down, and there have been some increasing. This was due partly to limitations regarding the field of application of EU regulations financing vine grubbing, and to new plantations outside Europe (*Figure 2*).

During the last decades the vineyard area in America continued to grow, in spite of the uprooting of vines affected by phylloxera, there has been an increase in the area planted with vineyards in Asia, though many of these vineyards are designed for the production of the table grapes and raisins, particularly in Iran, Syria and Turkey. The increase in the area under vineyards in China has increased to 240,000 ha.

Grape production increased sharply until 1981–1985, then gradually decreased till the early nineties, as the area planted to vines diminished. Since then there has been a consistent increase in production, even though the total vineyard area

¹ Source: own calculations, based on Food and Agricultural Organisation of the UN statistics.

worldwide has continued to decline. This can be partly explained by the increasing yields, but it is also due in part to the generally more favourable climatic conditions and to the fact that the increase in vineyard area has been greatest in regions with higher yields.

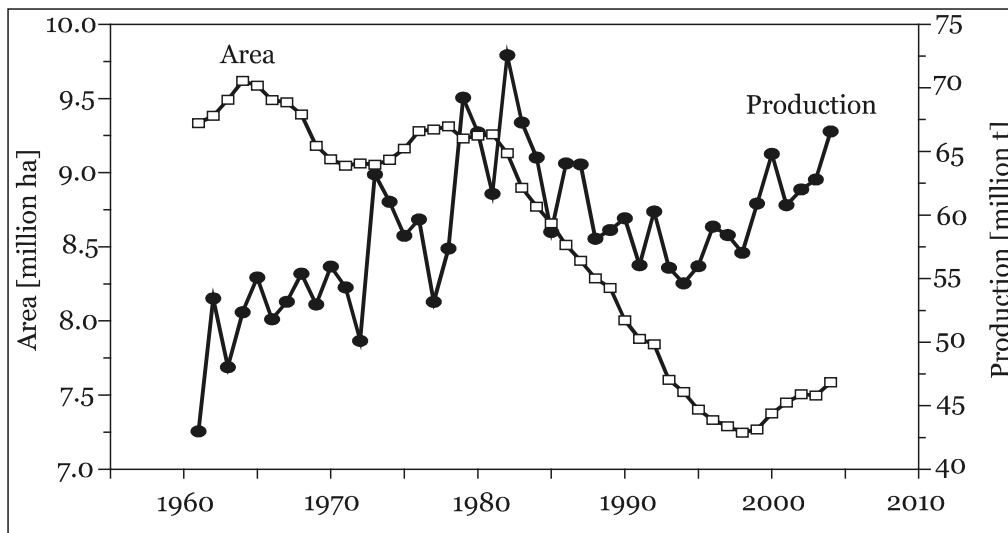


Figure 2
The grape territory and production in the world¹

Wine production in Middle-East countries has decreased or stagnated during recent decades. This can be explained by changes in the orientation of foreign trade in these countries.

Wine production is increasing in the southern hemisphere, partly due to an increase in domestic consumption and partly to the export orientation of some of the countries. This export-oriented policy is typical of Australia, New Zealand, Argentina, Chile and the Republic of South Africa.

Knowledge on consumption trends is essential for understanding the reasons for the success or failure of products and for predicting their prospects if introduced into new markets. In traditional wine-consuming countries there has been a strong downward trend in consumption for a number of years. The international market is increasingly competitive and market quotas depend to a great extent on the ability of exporting countries to adapt to changing demands. There is a clear tendency for the consumption of alcoholic products to even out: although wine consumption is decreasing in Mediterranean countries, an increase in wine consumption has been recorded in Nordic countries. As the income per capita increases, traditional lifestyles tend to be relinquished, which has caused the daily consumption of wine to practically disappear in Mediterranean countries. Wine is now drunk on fewer occasions, but there is a greater demand for quality wines.

¹ Source: own calculations, based on Food and Agricultural Organisation of the UN statistics.

In the traditional wine consuming countries a strong downward trend in consumption has been maintained for many years.

The most important causes of this process are as follows:

- increasing importance of motorisation;
- intensifying propaganda against alcohol-consumption;
- the social role of the wine is changing rather rapidly: in a modern economy the wine is not the product for quenching the thirst any more, but a product for the enjoyment of life;
- it is often hard to put the wine into “modern”, rushing life style. E.g. it is much more simpler to drink one glass of beer after a tennis party with some friends during ten minutes, than to sit down to drink a glass of wine with some dish.
- increasing popularity of non-alcoholic (juices, mineral water, energy drinks) and alcoholic (coolers: “disco-drinks” with low alcohol content, beers, “exotic” drinks e.g. tequila) drinks.

As a summary it is obvious, that the world-wine market can be characterised by an ever-increasing competition, fuelled on one side by the increasing production, on the other side by changing consumption patterns.

3. STRATEGIES OF KEY PLAYERS OF THE WORLD WINE MARKET

3.1. France: delayed response to challenges

The viticulture and wine making of France has one of the longest history, greatest value and highest reputation all over the world. The wine production and export is one of the most developed, representative part of economy and culture of France in general, and of agriculture in particular. The vineyards occupy 3% of the surface utilised for agriculture production, and give 15% of value of agricultural production. There are 500 thousand workplaces, joining directly to the viticulture and wine making, and additional 300 thousand jobs in branches of the national economy, joining indirectly to the wine sector e.g. in wine trade and wine-related catering.

That's why the problems of analysis of the wine making and wine marketing of France allows a favourable possibility to investigate the problems of another important wine producing countries in Europe.

The most important problem of French wine sector is the overproduction. This can be explained by two facts. On one hand, there is a decreasing domestic consumption, on the other hand, the wine export of France faces an increasing competition from new market entrant states (MERLET, 2006).

The wine consumption in France – like in another South and Central European states –, for long decades had been an integral part of meals and had been served as an important source of energy and the thirst-clenching as well as the disinfections. From these functions to our days remained only one role: to serve the pleasure of consumers. The wine consumption decreased extremely rapidly in case of younger generations (HAUTEVILLE, 2005).

The number of non-consumers is increasing especially intensively: their share is 38%. At the same time this rate in Denmark is no more than 11%.

In foreign markets the French wine export suffered considerable losses, too. In English market the share of French wines has been 45% in 1990, and only 19 % in

2004. Among the 15 leading marks, constituting a quarter of the market, there is only French brand. Eight brands are from Australia, 4 from California, 2 from South-Africa. In bracket of the most successful wines, with price of 8-12 €, the share of Australian wines is 41% and that of France wines is only 18%.

In opinion of numerous specialists, one of the most important cause of market failure of wines from France is the overburdening of consumers by pieces of unnecessary information on territory of production, variety, year of bottling, etc.

The driving back of the French wines on Danish market is a characteristic example of the export problems of France. In this market the share of French wines was 62% in 1992 and only 30% in 2003. The main places of sale are the super-and hypermarkets. An increasing number of consumers becomes "sales addict". This type of consumers considers the wine as a generic product. Contrary to the French style of wine buying and consumption, the new wine consumers the wine is a rather simple product: one colour, one variety, one taste and a favourable quality/price relation. The complicated regulation of wine making, and the junction between the wine, region and culture has only a secondary importance for the consumers.

The importance of away-from-home eating is increasing in France, too, but the wine consumption has not increased in restaurants. The weakest chain of the wine catering system is the middle -class restaurants and snack -bars. The most important problems of this segments are: (1) low level of wine-related knowledge among waiters; (2) the conventional bottles (75 cl) are too large (3) the prices of wines are too high, compared to another drinks. It is essential a better harmonisation of the wine price with the price of the meal consumed.

The new consumers demand new types of wine. From point of view of specialists, some traditional French wines, with high acid and tannin content are excellent, but the general consumers wants to buy sweeter products with a lower tannin content.

In some cases the strict quality -regulations are hurdles of product innovation and elastic reaction to the changing market-demand: in traditional markets, for traditional buyers the indication of the year of vintage is a favourable tool for product-differentiation. The strict interdiction of mixture of different vintages is counter-productive from points of view of marketing in new markets. The buyers wants to get an even product quality, independent of year of production.

The increasing anti-alcoholic propaganda is another adversary factor for wine consumption. In this field the wine producers' organisations try to emphasise the importance of wine-consumption in prophylaxis of cardio-vascular diseases as well as the fact, that the main cause of alcohol -related illnesses and death are the spirituous drinks.

As a summary it can be stated, that the competitiveness of traditional French wines has been decreased drastically. This situation can be explained by objective (changing lifestyle) as well as subjective (too rigid regulation, negligence of marketing activities).

In opinion of leading French wine export specialists there are good chances for the re-establishment of export-oriented way of development. There are practically unlimited possibilities of increasing of export: in China the per-capita consumption is only 0,4 l and in Japan 2,5 l per year. In this later state the yearly rate of increasing of consumption is 62%.

The development of wine –tourism seems to be one of the most important driving force for the wine economy. France in the first target country of tourism: the number of tourist, arriving to France from abroad is 75 million per year, the consumption of tourists is 102,4 million €. Nearly half of this sum (48,1 million €) is spent in hotels, restaurants and cafés. The government and professional organisations are increasing their efforts to promote the cooperation between the vine growers, wine makers, as well as other economic entities and municipalities to increase the wine regional cooperation, to offer a service –package for tourists, including wine and wine-related touristic attractions (HAJDUNÉ, 2005).

3.2. Australia: Ambitious plans, built on natural resources

Australia's relatively low land costs, a large choice of climate, terroir and moderate water availability means that the nation's natural resources, as well as the elastic modification of the varietal choice are the basic cornerstones of export-driven expansion of the Australian wine economy. Neither the environment (like in New Zealand) neither the place of origin certification system will not restrict this expansion. From point of view of natural resources the most important competitor of Australian wines seems to be Chile, following the same strategy as Australia, based on technological development and setting up modern plantations, consisting of premium varieties, such as Chardonnay and Cabernet Sauvignon. Although Australia is one of the world's smaller wine producers (2% of world production) and has a relatively low domestic consumption of 18.3 litres per head, it exports more than 27% of its production – 10% more than the key world wine producing nations, of France and Italy. According to the ambitious developments plan of the wine sector, the Australian wine industry will achieve 4.5 billion US in annual sales "by being the world's most influential and profitable supplier of branded wines, pioneering wine as a universal first choice lifestyle beverage."

Australia has also developed an industry structure with considerable economy of scale. Despite a large number of wineries (nearly 1000) just ten of those dominate the industry with an 84% share of the national crush. In fact 6% of the labels on the Australian market account for more than 75% of sales. Nevertheless the contribution of small producers to the industry's success has been out of all proportion to their size.

The market success of Australian wines in the British market offers numerous important lessons. Australia has been exporting wine to Europe (mainly to Britain) from the beginning of the 20th century. A rapid expansion in domestic production and in exports to Britain occurred during the interwar period. In these years the wine was sold at a lower price than the European products, mainly because it was regarded as inferior to the wines of Europe. The cheap fortified sweet 'port style' wines sold well compared to more expensive Port from Portugal. Heavy, fruity Australian reds were sold as 'Australian Burgundy' which was advertised as being good for the health. This Burgundy was alleged to contain a high quantity of iron and thus being good for anaemia and invalids. At that time Australian 'boarding house burgundy' had a lowly reputation in Britain, and obviously the main reason it was bought was because it was a cheap form of alcohol. In 1929 Australia passed the Wine Overseas Marketing Act, which established a Wine Overseas Marketing Board, whose primary purpose was to coordinate the export trade. This was renamed in

Australian Wine Board in 1963. In 1960 the Australian Wine Board took the initiative of establishing the Australian Wine Centre in London. This was financed by the Board and by seventeen leading Australian wine companies.

The Australian Wine and Brandy Corporation (AWBC) is a federal governmental statutory marketing authority. It is funded by contributions from industry members. Voting power is determined by the size of the contribution. Among the corporation's various responsibilities is that of promoting and controlling the export of grape products from Australia. The mission statement of AWBC emphasises, that the goal of the Board is „to enhance the global demand for Australian wine by creating a marketing environment in which wine producers, individually and collectively are able, through their own initiatives to achieve maximum long/term demand for their products.” The report of this AWBC determined: “Port, joins sweet sherry and muscat to form the „terribly trinity” of the Australian wine trade and reflects everything that is bad about it, not because these wines are disagreeable when well made but because the enormous demand of indiscriminating wine-saloon drinkers whose simple urge is for something sweet and strong has given rise to a yearly saccharine deluge pressed out of grapes of the first variety that comes to hand and bottled and put on the market almost as soon as the last fermentation bubble has risen.” To counterbalance this negative image, the ‘honest bottle’ image of Australian export/wines has been emphasised in 80’s amidst the adulteration scandals in Italian and Austrian wine industries. The Australian export/wines could be promoted as products of an isolated country of vast open space and pure air, far removed of falsification and industrial disasters. From the second half of eighties the Australian wines have been mentioned by some wine writers as ‘bottled sunshine’. The AWBC introduced a distinctive corporate identity logo for the Australian Wine Industry. In order to capture attention in the competitive European market the AWBC announced the simple uncomplicated statement ‘wine of Australia’ that has been combined with an explicit graphic symbol which communicates a similar visual message of ‘wine’ /the leaf of the grapevine, with the message ‘of Australia’ – symbolised by the image of the Australian kangaroo.

This rather aggressive marketing strategy is based on an increasing domestic consumption. The marketing communication of Australian wine industry emphasises the healthy image and high quality of wine. By this strategy it was possible to distance it from other alcohol beverages. In 1966 Australian domestic wine consumption amounted to a little more than two bottles per head of population per annum. 78% of wine consumption consisted of fortified ports and sherries while premium varietal table wines barely ranked in the statistics (just 700 tonnes of Cabernet Sauvignon was processed in Australia in 1966 and Chardonnay did not exist). The statistics underscore the enormous change which has occurred in the wine industry in just 30 years. Since 1966 to 2004 wine production has tripled (from 156 million litres to 572 million litres), Australians now consume 24 bottles of wine per head of population per annum, 80% of which is now table wine. In a far cry from the 1960s, the classic world grape varieties of Cabernet Sauvignon and Chardonnay contribute 165 thousand tonnes or nearly 19% of total production (SCHAMEL & ANDERSON 2002).

The most important directions of development of Australian wine marketing can be summarised as follows: (1) development into the direction of increasing of community acceptance positioning of wine (health, environment, lifestyle); (2) adoption

of a targeted publicity strategy to communicate the uniqueness and capabilities of the Australian wine industry (3) extending the influence of Australia in world wine forums and institutions. The key activities for the utilisation of competitive advantages are: (1) Increasing research and development effort and application to the priorities of quality and specification improvement, cost reduction and supply security. (2) Further development the existing wine industry "learning" culture of innovation and cooperation to compete. (3) Benchmark industry production and management processes to assure world best practice. (4) Accelerate the adoption of environmentally sustainable policies and practices in all aspects of the industry. (5) Maintain the existing minimal regulation to ensure market responsiveness and production flexibility. Based on the comparative advantages and competitive forces of the Australian wine economy the basic directions of the marketing strategy are (1) Broadening the appeal of wine so it is more accessible and attractive to the occasional and prospective consumer segments. (2) Gaining via market research a better understanding of consumer behaviour and attitudes relating to wine. (3) Enhancement and expansion of market distribution channels for wine. (4) Development new products to create new market opportunities and evolve existing products to anticipate and meet consumer needs. (5) Development promotional initiatives to increase the loyalty of the existing wine drinker segment; extend occasionality of consumption in the marginal segment; develop consumption in the prospective segment. (6) Utilisation of wine regions as defined by geographic indications as a brand marketing opportunity. (7). Increasing cooperative export promotion effort and focus on specific branded market segments in targeted countries. (8) Improvement access to export markets by small and medium wine companies. (9) Capitalising on wine tourism opportunities by stimulating wine tourism and improving the profitability for wineries (AYLWARD, 2002).

In field of technological development the most important directions are as follows: (1) Encouragement viable expansion in vineyards, wine processing storage and packaging capacity and supplier capability to meet market projections. (2) Influencing water access and pricing policies to ensure that the wine industry can secure its additional water supplies. (3) Implementation of a national, industry driven training initiative to expand quickly the supply of skilled personnel and to broaden and upgrade the skills of existing employees. (4) Undertaking a major investor education programme to attract equity investment and loan finance into the wine industry.

The basic directions of controlling and planning are the institution of a periodic benchmarking of the financial performance of the industry by relevant categories and pursuing cost reductions through productivity improvement and adoption of world best practice in packaging and logistics. Another central element of the strategic planning is the introduction of a risk management strategy that identifies and formulates contingencies for industry wide risks. For the Australian wine sector the governmental relations are essential. The basic need of the wine industry, that the State and Local Government land use planning policies, infrastructure provision and regional development strategies are supportive of the wine industry.

3.3. New Zealand: export success without state support

The strategy of wine producers in Australia and New Zealand show numerous parallel sites, but, at the same time there are considerable differences, too. The most important difference is that the marketing efforts of wine producers and traders of New Zealand are independent from the state and its resources (RIEKHOF & SYKUTA 2005).

The basic philosophy of wine producers in New Zealand: "Producing medium quality wines at bulk market prices is not an economic option." That's why the key players of this relatively new economic branch of the state are committed to a strong unanimity of view and commitment to quality

The basic strategy objectives and supporting actions of the wine sector of New Zealand are summarised in *Table 1*.

As opposed to the highly sophisticated European standards of wine nomenclature, the wines from New Zealand have been the use of varietal labelling, easy remembered and understood, and correlating strongly with colour and flavour. "Just decoding a German wine label, cluttered with Gothic script, or identifying yet another French chateau inhibits many potential consumers".

Like in Hungary, there has been an intense debate on the question "utilisation of general (word/wide known, utilised and recognised varieties) or local specialities. In opinion of SHEPPARD (1988): "out best Cabernets... are always going to go up against the classified growths of Bordeaux, and after all, Cabernet is Bordeaux.". The English have been dealing with Bordeaux for five hundred years, and so Cabernet is not just a wine, it is expected to be "Bordeaux". To fit a particular style and consumer perception, we will do much better to stay with the varieties that allow us to do what we are best at, and that is to be creative. We make unsurpassed wines at a given price level and should make the most of the English love of the style."

Familiar and recognisable labels can make the choice of wine less perplexing. The largest wineries have a great number, of different wines, but the labels are unique and instantly recognisable. The labels are built around well-established logos. Provided that the consumers know that the wines of a given firm are of exceptional quality than the choice to be made is simply between the various wines on offer of the same company.

Table 1

Strategy objectives and supporting actions of wine industry of New Zealand¹

Objective	Supporting actions
1. Informing the market about wines of New Zealand	<ul style="list-style-type: none"> • Deciding which markets are to be concentrated on (UK, US, Canada, Japan, Hong Kong?) • Assessing the most useful contacts in light of the local distribution chain. • Establishment a programme of visits to key markets. • Invitation of key wine writers to New Zealand and contributing to international wine and lifestyle magazines.

¹ Source: Barker et al. (2001).

Table 1 (continued)
Strategy objectives and supporting actions of wine industry of New Zealand

2. Establishment of the brands	<ul style="list-style-type: none"> • Preparation of promotional collateral (website, video, CDs, brochures) to reflect the points of differentiation described in section 5 above. • Development of New Zealand brands and brand icons (terroir, appellation, labelling, bottles etc.). • Assessing the most useful wine fairs/promotional venues to attend and ensure a NZ Central Otago presence. • Making intensive use of inward visits by wine writers by playing to their interest in the newness of the industry, what has been achieved so far, industry potential, new wineries being established etc. • Attending appropriate overseas promotional events as frequently and regularly as practicable.
3. Raising the profile of winegrowers and wineries of New Zealand	<ul style="list-style-type: none"> • Featuring of New Zealand winegrowers in articles and promotional videos. • Encouraging winemakers to attend overseas fairs to meet the trade and educate consumers. • Encouraging influential overseas winegrowers to spend time in New Zealand wineries. This will build the credibility of the local industry and lead to a valuable exchange of information. This could be formalised in an annual visiting winegrower award. • Establishing 'show-casing' events (eg the Pinot Noir Celebration) that influential wine writers could be invited to.
4. Development of an appropriate promotional programme with key importers, distributors and retailers to achieve a productive marketing partnership.	<ul style="list-style-type: none"> • Regularly consultations with key market contacts to ascertain what they need in the way of support and marketing collateral. • Researching local market conditions and regulations. • Visiting market contacts regularly and at least annually. • Invitation of key contacts New Zealand so that they can get to know the industry at first hand. • Commit to an ongoing relationship with key contacts.

3.4. Wines of South Africa: the European connection

The South African wine industry is an important economic of the country as a whole. It constitutes a 1.1 billion USD sector, produces 3% of world wine production (number 9 in the world) and is the 9th largest exporter of wine (BENTZEN & SMITH, 2002). The industry sustains more than 4500 commercial producers, an estimated 350,000 farm workers and their dependants, 3300 cellar personnel, and with a large number of workers and entrepreneurs operating in the wine trade and services sectors, and the state has earned up to 0.15 billion USD annually in taxes and excise duties. In addition to these, more than 0.3 billion USD are generated in annual earnings through wine tourism. The South African project for the development of

wine industry – Vision 2025 is an integral part of the strategic plan of the South African agriculture. The **Vision** of the industry envisages that it is “...innovation-driven, market-directed, globally competitive, highly profitable and dominant in selected global markets – a producer of uniquely South African products of great quality, distinction and impeccable traceability records. The industry is a global enterprise with strong South African cultural roots – reflecting good citizenship and social responsibility. Our industry is leading socio-economic transformation and empowerment in South Africa through equitable access to resources, business opportunities, markets and decision-making of historically disadvantaged and economically marginalized South Africans. Through all this the industry will perform as a dominant economic force in the SA economy.”

The baselines of the development of wine economy in South Africa show numerous parallel features with that of Australia and New Zealand, but there are some specific features, too. The most important of these are as follows:

- The South African wine sector is heavily concentrated: there are 4326 vine-producing farms, 424 cellars for 108 thousand ha vineyard surface. Under these conditions, there are favourable possibilities for homogenous products.
- In development of wine production and marketing of South African wines the investments from Europe (British, Dutch, German and French capital) has played a determining role.
- The Broad Based Black Economic Empowerment Act, accepted in 2003, and Government's BEE (Black Economic Empowerment) strategy aim to address inequalities resulting from the systematic exclusion of the majority of South Africans from meaningful participation in the economy. Vine-growing is an especially living –labour intensive activity, that's why the development of vine-farming seems to be an useful tool for decreasing the poverty among the black population. By this way the vine growing and wine producing sector of South –Africa gets considerable financial resources.
- The benchmark-analysis of production gets an increasing importance. In place of traditions, there are a conscious effort to set up the benchmark system of technological and financial performance of enterprises in the wine growing.

3.5. Chile – a success story form South America

The Chilean wine –export has been extremely concentrated. In 1980, 15 wineries were responsible for 91% of exports, and the largest 3 for close to 40%. To the eighties of the last century, the large wineries have emphasized the lower priced segments, while the smaller wineries have worked to migrate to higher priced segments. These different focused strategies, suited to each type of firm, have enabled these original exporters to grow a phenomenal 20 times in period 1980-2003. Yet, despite that growth, these original 15 firms were responsible for only 62% of exports in 2001. Thus, new entries in the bottled wine export market gained 23% market share during 1981-1996, and more interestingly, an additional 15% market share in the 5 years between 1996 and 2001. New entrants are becoming a mayor player in the Chilean wine industry. In the early period of 1980-1996 startups only represented about 13% of the firms that started exporting in that period. Almost all new entry into exports came from former local bulk producers and cooperatives that switched to exports (44%), foreigners that came in through wholly owned firms or

strategic alliances with traditional local producers (30%), and subsidiaries of traditional wineries (13%). In last decades almost all export growth, and most new firm entry, was sustained by established firms, local and foreign. At the same time, innovation was being spurred by a very small group of foreigners and local experienced entrepreneurs through start-ups. What the Chilean wine industry has is strong export growth fuelled by traditional producers and focused on low valued added segments, while a few "mavericks" are creating havoc with their innovations and opening new markets that still have to develop strongly. Evidence of the influence of innovation on value added comes from the evolution of average price for bottled wine. The average Chilean FOB price for one liter of wine increased from \$US 1.41 in 1980 to only \$US 1.59 in 1990, but then increased to \$US 1.80 in 1995 and to \$US 2.71 in 1999, afterwards stabilizing around \$US 2.60 in a more stagnant world economy. This increase has been due mainly to increasing wine quality. For example, the average price for Viña Montes increased from \$US 3.0 in 1996 to \$US 5.9 in 2001. The strategy of increasing value added through wine quality and accommodating to trends in foreign tastes has been followed by traditional wineries, and lately also by start-ups. Unlike the earlier period, during the 1996-2001 period, 49% of new entry were start-ups with no clear links to traditional firms. Thus, the Chilean wine industry has two kinds of start-ups. Early start-ups developing competitive advantage through radical innovations and opening new markets, and late start-ups coming in when the opportunity widens up by the availability of technological and market knowledge, coupled with a natural competitive advantage in wine producing through extraordinary natural conditions and low production costs (WALTERS, 1999). The first ones create new opportunities, the second ones help capture them for the country. The upgrading of the Chilean wine industry benefited greatly from competition, but not less importantly, by cooperation. This fact shows that Chilean winemakers not only changed jobs often from one winery to another, thus diffusing knowledge in their new firms, but they also did consulting for several other firms.

The company Wines of Chile, created in 2002 with the sole purpose of promoting the image of Chilean wine on international markets, has concentrate its efforts to consolidate the position of Chilean wine in the English market. In 2003, 20 percent of Chilean wine exports are sent to England, representing between 5 percent and 6 percent of all England's wine imports. The business of Wines of Chile, jointly financed by Wines of Chile and the state-owned Agriculture and Livestock Development Fund, aims to diversify the presence of Chilean wines in England. Besides improving the Chilean presence in England's supermarkets (80 percent of Chilean wine exports to England goes to supermarkets), they try to develop a more aggressive strategy in other niches, such as restaurants and hotels,"

Although Chile does have a successful market promotion campaign called "tastes of Chile" that includes wine. Promotions are managed by an organization called "Wines of Chile" which is composed of both the Wine Producers Associations in Chile, Vinos de Chile and Chilevid. Their annual budget is \$6 million, which is less than 1 percent of the total value of Chile's bottled wine exports last year. The marketing funds are used for generic promotion. The Government contributes 15 percent of the total amount, through its export promotion agency called ProChile. Wines of Chile spend most of its allocated budget on their offices and activities in London, Germany and the US. The remainder is spent on promotional activities in

Canada, Ireland, Korea and Japan. Activities include the “Tastes of Chile” campaign that promotes fruits and wine. The images used build on the natural beauty of Chile and the quality of the products. Another promotional program is the activity called “Wine Show and Tasting”. This activity takes place normally once a year. It consists of seminars and wine tasting. ProChile contributes with logistics and market information and the wineries pay the costs. With this strategy the wine industry is promoting wines in markets like Russia, Netherlands, Denmark, Sweden, Czech Republic, Brazil, Mexico, Venezuela, Taiwan and Hong Kong.

3.6. The wine economy of US – capital and natural conditions

The wine economy of US has a practically unlimited production capacity, and there is a considerable probability that this country will be the key player of the wine economy of the world.

Two fundamental economic reasons lead to this possibility. First, the United States boasts world-famous growing areas that rival France and Italy in quantity produced and in quality of wine, as the technology and weather are extremely similar. Napa and Sonoma Valleys are also key tourist attractions, providing a constant source of customers. Second, wine prices in the United States are rising. US wine firms engage in fierce competition, especially in Napa and Sonoma Counties in California, forcing continuous changes in product quality. Few other countries boast such a large market base and compete against each other simultaneously for an expensive, non-durable consumer markets. The US wine market has many domestic suppliers, regions, styles and varieties. A competing wine from outside the US finds it difficult to compete on a varietal basis alone; however, many wine Regions in the US produce wines of extremely variable quality, even within the higher-end Regions of Northern California. Where the French and Italian producers aim for quality over quantity, US wine sales and production seem to concentrate on bulk sales (MORAN, 1993).

The classic bottle in Europe, 750 ml, is not the market leader in volume in the US market. The share of bottles and containers larger than 0,75 l is more than 70%, but wines with higher perceived quality are mainly sold in 750 ml bottles.

The US wine market includes many bulk wines, those in containers greater than 3 liters that are not varietal or vineyard specific that enjoys a large following. These wines account for more than 30% of total US sales by volume and use a great deal of the US wine supply. The same sales account for only 14.3% of total dollar sales. The same principle applies as above: the larger the container's volume, the lower its unit price. Should US wine producers use the bulk market, which few international competitors compete in directly, to attract new wine drinkers and make wine more accessible? Or is the US wine drinker becoming more concerned with quality over time? It seems obvious that there is a market for bulk wines, and that US wineries are producing a large amount of bulk wine volume? Most experts feel that the industry's future lies in quality wines.

Applying Porter's well-known five –force model to the wine economy of US, it is obvious, that *the relative bargaining power of buyers* is of larger interest to the firm's marketing strategies. Firms are recognizing consumer wine patterns to consume wine as a complementary good, rather than push its substitutability with other beverages and foods. Suppliers, such as Gallo and Heublein, have large *relative supplier bargaining power*, becoming larger through acquisition and vertical

integration. There is a *large threat of new entrants*, especially in the pop-premium market, to all wineries in California. We concentrate on this when making our conclusions about the Chilean ability to compete. *The threat of substitute products* leads all firms to product differentiate, regardless of size, costs, or market share. This is the greatest challenge to this industry, and forces more decisions based upon demand conditions rather than supply. Gallo and Kendall-Jackson showed, through lawsuits over labels, that *the intensity of rivalry among the current competitors* is extremely high. Managerial choice is at the center of the industry trends, and today management seems to be concentrating on differentiation. Innovative technologies from innovative winemakers, together with great grapes, helped launch America's wine industry. America's wines also benefited from a production and marketing approach, taken early on, that encouraged the production of varietal wines, or wines made predominantly from a particular type of grape. Initially, many American winemakers followed the pattern in France and Italy, naming their wines after the famous European winemaking regions, including Chablis, Burgundy, Champagne, Sauterne, Chianti, Rhine, and Moselle. US regulation now identifies 15 wine-type names of European geographic origin and requires these "generic" wines to be qualified with the true place of origin, such as "California Sherry."

The Wine Vision 2025 project			
AMERICAN CULTURE FORUM make wine an integral part of American culture	SUSTAINABILITY FORUM become a leader in sustainable practices – economically sound, ecologically and socially responsible	GLOBAL FORUM position the US wines in the global market, targeted for the greatest prosperity	COMMUNICATIONS FORUM enhance community wide communications and coordination
expand the acceptable wine occasions across the demographics of wine-consuming segments	protect and enhance watershed ecosystems waste management effort establish good neighbour and community relations program political actions to foster governmental cooperation	develop a position for US wines within the global market place create a venue for American wines about the global market opportunities and how to access these markets	develop and communicate a consistent, unified message to advance Wine Vision objectives build a database on existing information resources conduct wine marketplace information needs assessment

Figure 3
The Wine Vision 2025 project¹

¹ Source: Winve Vision, 2000.

The basic directions of development of US wine business has been summarised in document *Winevision 2025*. The basic priorities of this strategic plan are: (1) To make wine an integral part of the American culture; (2) To be the preeminent supplier to the global market; (3) To be a leader in sustainable practices. To achieve these goals, the *Winevision* project summarises the agenda of wine industrial development as follows: (1) creating an image of U.S. wine that will enhance consumer demand; (2) facilitating industry wide coordinated legal and political strategies to address resurgent anti-alcohol sentiment; (3) enhancing the distribution system; (4) eliminating global and domestic trade barriers; (5) maximizing relationships with stakeholders and public officials at all levels of government; (6) developing the best sustainable environmental practices; (7) funding and supporting coordinated research and market databases; and, (8) enhancing the industry talent pool.

In framework of *WineVision* project numerous studies, fori and other marketing – related activities have been financed. To realise the project-concept, the US wine industry is pledged to pay 2.5 million USD for three years. The most important activities of the project are summarised in *Figure 3*.

As a result of planning numerous new directions of development of wine marketing could be formulated. An important consequence of the domestic surveys is the underscoring the importance of the so-called “millennial generation” as a target group. This generation, 70 million strong and now aged 10-27 years old, already is consuming wine, there is ample room for growth. “These are the children of the baby boomers and they are the largest generation ever in spending power,” “Almost every other industry is targeting this group, but when they look at the wine industry, they feel ignored.” In opinion of wine industrial specialists the most important ways of direction to integrate this generation to the wine consumers, the key steps should be made into the following directions: (1) Exploring further to determine why there are strong likes and dislikes in the taste of wine. Development a new “fruity red wine that is hip/cool and priced below \$10,” but marketed as “quality wine for the new generation.” (2) Emphasizing certain attributes, such as relaxation, the food connection and social situations. Beginning strategic marketing planning to reach an audience that is already drinking wine but who do not perceive wine as hip/cool. (3) Considering convenient packaging, such as screw caps and multi-packs of smaller bottles, and colorful labels with simple descriptions. (3) Emphasizing the value equation: Good quality for good price – under \$10 and perceived to be decent quality. “Give us a wine that is priced between winos and high class.” Starting advertising to this group using online, television and print ads showing casual social situations with messages of relaxation with wine, not to get drunk but to enjoy and enhance life.

The segmentation of consumers is gaining in importance. E. g. Hispanics are a huge potential wine market, with spendable income of U. S. Hispanics totaling more than 550 billion, more than the gross national product of Spain or Mexico. He said that beer producers Miller and Budweiser spend \$40 million and \$20 million, respectively, on Hispanic media, and that 53 percent of U.S. Hispanics go online. Women consumers, who make up 51 percent of the population, purchase 57 percent of wine, and it is predictable, that with the growing importance of wine sales in supermarkets and warehouse stores, women will buy a higher percentage of wine in the future.

3.7. The alliance of “new exporters”

In December of 2002, Uruguay, Argentina, Chile, the United States, Canada, South America, Australia and New Zealand formed a pact that will forever change the world of wine. The pact is known as the Mutual Acceptance Agreement (MAA). Participating countries agreed to understand and respect their differences in growing methods as well as views on wine production. This “New World” agreement has left the “Old World” growers such as France, Germany, Italy, Spain, Portugal and Austria to acclimate to a new and rapidly transforming wine culture and market

The terrain of the New World allows for production of wines that are fruity and high in sugar, while a key element, acidity, is not as readily produced. Therefore, according to the regulations of the OIV, the New World participates in “acidification”, or the addition of grape acid to their wine. The French have expressed their grievances in accordance with this regulation and have proceeded to refer to New World wines as “manufactured wines”. What they neglect to mention is that in Old World grapes, there is an overabundance of acid, which at times would prove to be undrinkable in its normal state, therefore the OIV allows them to take part in a process known as “chaptalization”, in order to sweeten the wine.

4. SOME LESSONS FOR THE HUNGARIAN WINE ECONOMY

The wine economy of Hungary has considerable traditions and looking at the potential of wine production in this state, it can be concluded that there is a huge potential for grape and wine production. At the same time, during the last two decades there emerged numerous crisis symptoms in Hungarian wine sector.

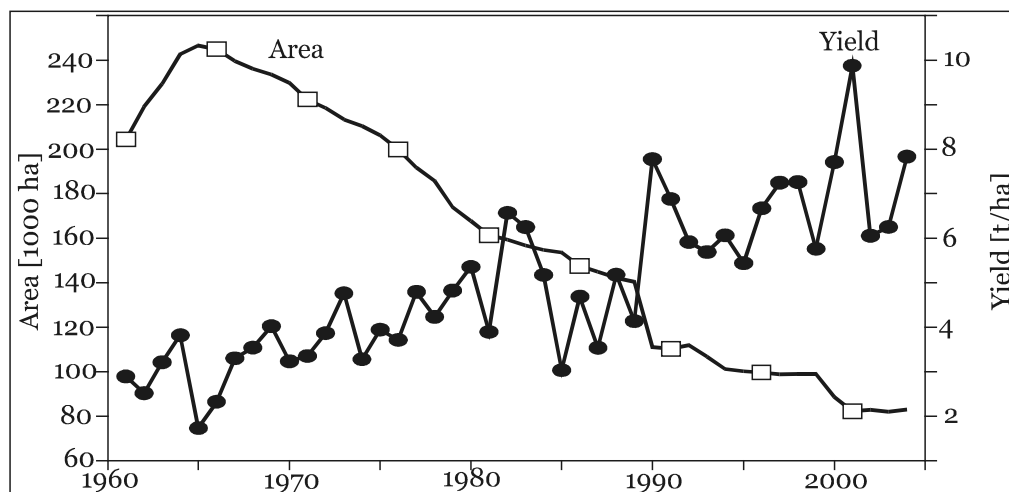


Figure 4
The grape area and yields in Hungary¹

¹ Source: own calculations, based on Food and Agricultural Organisation of the UN statistics.

The most important of these are as follows: (1) decreasing of the wine export-quantity; (2) stagnation of wine –export prices around 1.2 Euro/l; (3) stagnation in domestic wine consumption; (4) increase of age of typical wine consumers; (5) low profitability of vine growing and wine production (decreasing production area, instable and only slowly yields (*Figure 4*). It is thus essential to improve marketing and quality. An analysis of the strengths, weaknesses, opportunities and threats facing the Hungarian wine sector (*Table 2*). To meet the new challenges, a comprehensive wine policy is needed. There is a wide range of possibilities for state interventions (*Figure 5*), but international regulations (EU, WTO) considerably restrict the scope of economic and juridical measures which can be applied. The most important ways and means, in harmony with EU-regulations, are summarised in *Table 3*.

Table 2
SWOT analysis of the wine sector of the Hungarian wine sector¹

Strengths	Weaknesses
Favourable agro-ecological potential	Ineffective utilisation of natural resources
Traditions of wine growing production	The economic position of wine growing is rather weak
Technically and technologically highly qualified human resources	Lack of up-to-date economic, marketing knowledge as well as foreign language skills
Considerable experience and well-established brand names in former Soviet member-states	Intensive price and promotion competition on these markets
Large production capacities with numerous relatively modern machines	Heterogeneous technical and technological level even within one line
Possibilities	Threats
To increase the market share in developed countries by exploring comparative advantages	Increasing protectionism
Improvement of positions on the home market	Decreasing aggregate demand and increasing import competition
Product and process innovation	Without an increase in of the capital-inflow technical and technological gap between the Hungarian production and international level will widen
Better utilisation of the concept of up-to-date in-and output side marketing	If the modernisation of vineyards loses momentum, the variety structure will become obsolete

¹ Source: own model.

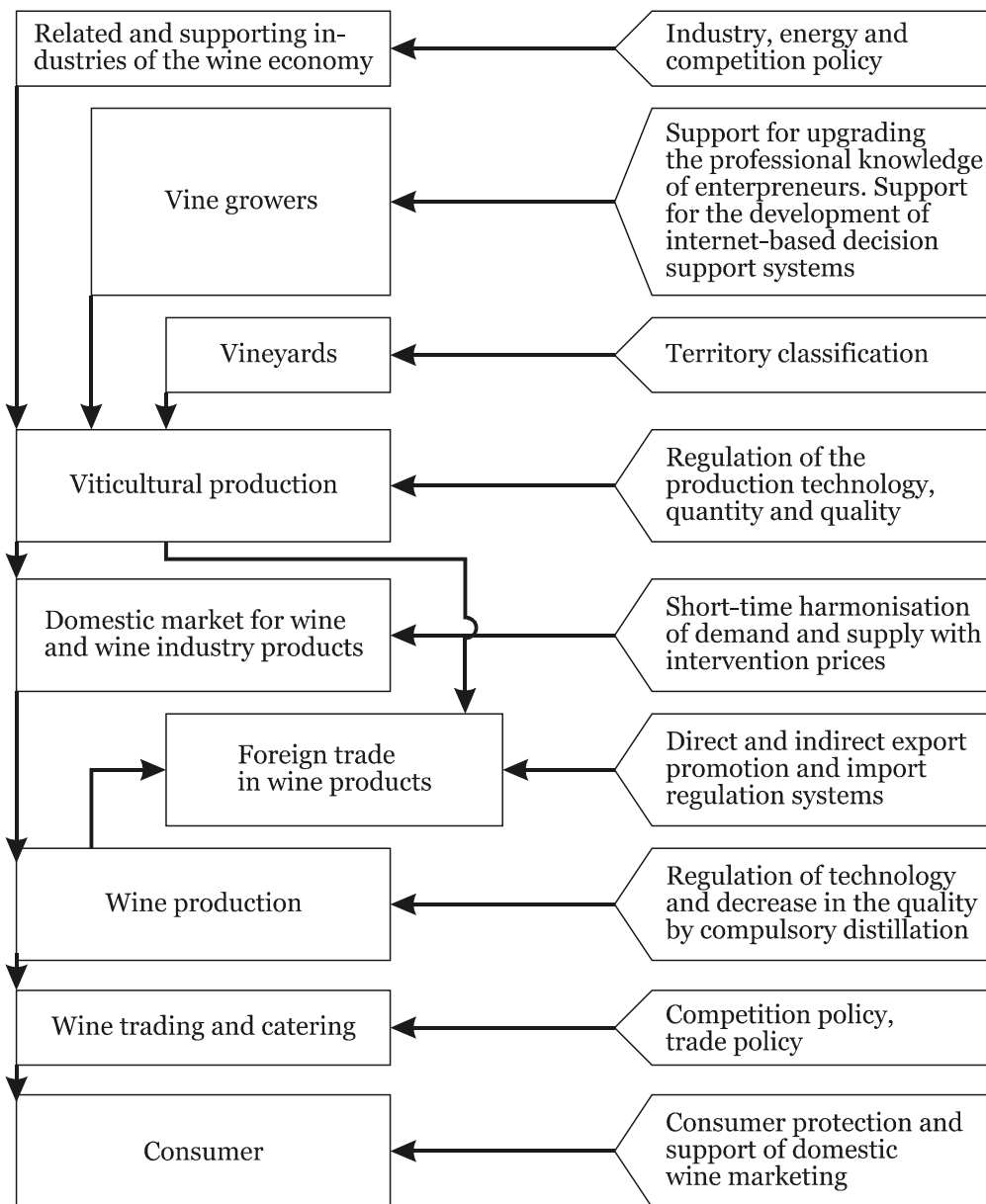


Figure 5
Possible ways of influencing the wine economy by means of state policies¹

¹ Source: own model.

Table 3
Goals and means of economic policy enabling to strengthen
the competitiveness of Hungarian wine sector¹

<p><i>Utilisation of resources</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimal utilisation of natural resources <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Abandonment of state subsidisation of intensive wine production on territories with adverse natural conditions ⇒ Development of an integrated information system to determine the optimal geographic structure of agricultural production, taking into consideration the agro-ecological, economic and social aspects ⇒ The agricultural support system should be reconsidered to promote not the export, but the development of biological-technical and technological background of wine production ⇒ More rigorous environmental protection • Better utilisation of human resource <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Stabilisation of economic environment of wine production • Utilisation and upgrading of know-how and production culture in the wine sector <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Upgrading of the middle and higher education system by increasing the number of students and efficiency of education, more emphasis on the economy and marketing ⇒ Better concentration of additional resources, available for the EU, active role in various programs for upgrading of the research and development, setting up innovation parks ⇒ Creation and strengthening of market institutions of grape and wine products (system of common warehouses, stock and produce exchange) • Increasing financial resources of enterprises <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Harmonisation of tax system (value added tax, fiscal tax) with the EU practice ⇒ Abolition of import duties, burdening the import of wine –industrial inputs (e.g. machinery) <p><i>Development of home – demand</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Prevention of illegal food industrial production and trade <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Sophistication of means of struggle against the “black economy” • Increasing aggregate wine-demand <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Modification of personal tax-revenue system, with a special emphasis on families with three or more children • Increasing the knowledge of wine consumers <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Further development of an integrated collective marketing policy

¹ Source: own model.

Table 3 (continued)
*Goals and means of economic policy enabling to strengthen
the competitiveness of Hungarian wine sector*

Sector structure, corporate strategies and rivalry

- Consolidation of the ownership structure
 - ⇒ Completion of the process of privatisation
 - ⇒ Where necessary, setting up holdings for assets (property) administration, and re-structuring
- Selective promotion of small and medium scale enterprises
 - ⇒ Extension service and increasing of professional and marketing knowledge of wine growers
 - ⇒ Subsidisation of introduction of TQM, ISO, and HACCP systems and environmental auditing
- Increasing the effective (working) competition
 - ⇒ Predictable import-liberalisation
 - ⇒ Effective merger control and law-enforcement in competition policy, to hinder the commercial organisations to get an economically superior position in bargaining with wine producers

Joining and supporting sectors

- Development of logistical infrastructure
 - ⇒ Modernisation and development of road and communication systems with a special emphasis on the specific demands of wine economy (interconnecting and service roads)
- Export promotion
 - ⇒ Increasing the efficiency of economic diplomacy, promotion of collective marketing activities (wine trades, presentations, videos, etc.)
 - ⇒ Country-image development
- Promotion of tourism
 - ⇒ Development of village tourism with an emphasis on wine tourism

REFERENCES

- AYLWARD, D. K. (2002): Diffusion of R&D within the Australian Wine Industry Prometheus 20(4) pp. 351-366.
- BARKER, J., LEWIS, N., MORAN, W. (2001): Reregulation and the Development of the New Zealand Wine Industry. Journal of Wine Research 12 (3) pp. 199-222.
- BENTZEN, J.; SMITH, V. (2002): Wine prices in the Nordic countries: Are they lower than in the region of origin? Discussion Paper No. 0223 Adelaide University Adelaide 5005 Australia
- FAO: Yearbook of Agricultural Production and Trade, 2005; Rome.
- HAJDU INÉ (2005): Bor és piac (Wine and market in Hungary), Mezőgazda kiadó, Budapest.

- HAUTEVILLE, F. (2005): *Bacchus, 2005 – Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*, Dunod.
- MERLET, I. (2006): *Oenotourisme in Europe-project concept*, Bordeaux.
- MORAN, W. (1993): *The Wine Appellation as Territory in France and California*. *Annals of the Association of American Geographers* 83 (2) pp. 694-758.
- SCHAMEL, A., ANDERSON N. (2002): *Wine Quality and Varietal, Regional and Winery Reputations: Hedonic Prices for Australia and New Zealand*. *The Economic Record* 79 (2) pp. 246-274.
- SCHELLENBERG, A. (1966): *Weinbau*. Freuenberg, Hueber pp. 32-38.
- WALTERS, A. (1999): *Rebuilding technologically competitive industries: lessons from Chile's and Argentina's wine industry restructuring*, Ph.D. Thesis, MIT. WineVision Project, Napa valley, CA.

ERIK KOROM*

The direct Effects of Hungary's Accession to the European Union on foreign Enterprises

Foreign direct capital investments have played a key role in the successful structural transformation of the Hungarian economy since 1990. The ongoing inflow of foreign working capital has made essential contribution to the improvement of productivity, the technological modernisation, the creation of export capacities required for a healthy structural growth, and the creation of jobs. Besides, the inflow of non debt-generating working capital also has a definitive role in the improvement of the external financial balance. During the past one and a half decade, the most part of direct foreign capital investments (29%) came from Germany. Besides, substantial parts were contributed by the Netherlands (20%), Austria (11%), the USA (5%) and France (4%). Altogether about 80% of the working capital investments is generated from the European Union.

Nearly half the direct foreign capital investments flowed in the 'Manufacturing' sector (15.2 billion Euros, that is 45.8%, according to data from the end of 2003), out of which the most working capital was attracted by the 'Manufacture of transport equipment' (3.8 billion Euros, 11.3%), the 'Manufacture of electrical and optical equipment' (3 billion Euros, 9%), and the 'Chemical products' (2.5 billion Euros, 7.6%) sectors. 46.9% of the working capital investments (15.6 billion Euros) was absorbed by the service sectors, and the highest volume of direct foreign capital investment was realised in the 'Real estate, renting and business activities' (5.6 billion Euros, 17%), the 'Financial intermediation' (3.3 billion Euros, 10.1%), and the

* Lecturer at the Budapest Business School, College of Finance and Accountancy, Dept. of Accounting, PhD student at Budapest University of Technology and Economics.

'Wholesale and retail trade; repair of motor-vehicles, motorcycles and personal and household goods' (3.2 billion Euros, 9.8%) sectors.

The examination of the past decade's figures shows that the inflow of working capital stood at relatively stable value of 3 to 4 billion Euros on a yearly basis. In 2004, the direct foreign capital investments realised amounted to 3 708 million Euros in Hungary, which was nearly twice as much as the previous year's, and constituted the highest yearly inflow since 2001. Out of the total inflow, the non-debt working capital amounted to 3 236 million Euros. Within that, the inflow of shares and other holdings amounted to 182 million Euros, and value of the investments realised in the form of re-invested income reached 2 154 million Euros. In 2004, 472 million Euros flowed in the country in the form of other capital movements.¹

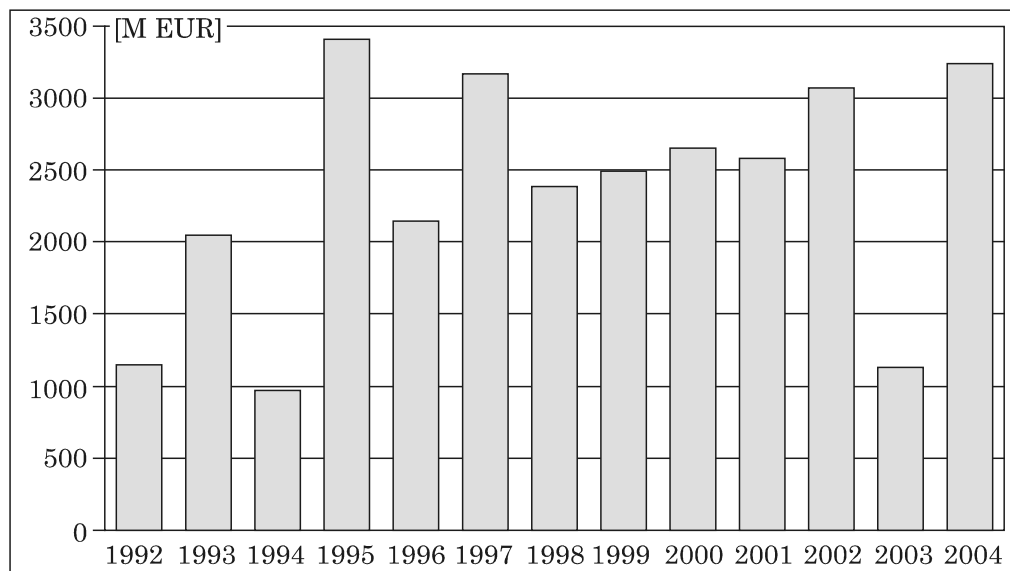


Figure 1
Direct capital investments in Hungary between 1992 and 2004²

There was an intense increase in the working capital inflow towards Central and Eastern Europe in 2004; the total value of the direct foreign capital investments realised in the Visegrád Countries more than doubled, as compared to the year before. (The increase in the foreign working capital inflow was 148% in Poland, 96% in Hungary, 93% in the Czech Republic and 52% in Slovakia.) Hungary's position in the region did not change considerably from the previous year, meaning that the relative loss of ground occurring in the previous years was primarily attributable to the intensifying privatisation in the neighbouring countries around the Millennium.

¹ Source: http://www.gkm.gov.hu/feladataink/kulgazd/mukodotoke/fdi_aktualis.html

² Source: http://www.mnb.hu/engine.aspx?page=mnbhu_statistikai_idosorok

DEVELOPMENT OF THE SUBJECT ORGANISATIONS AND THE NUMBER OF EMPLOYEES

My calculations are based on the key balance sheet and income statement figures of non-financial companies submitting tax declarations for the years 2003 and 2004. I, have several times, integrated data available from the Hungarian Central Statistical Office (KSH) publications and the Office's homepage in my database. The diagrams and the table were developed based on my own calculations using data obtained from KSH.

According to the available data from 2003, 89.35% of the enterprises were private and 9.85% foreign owned¹. Table 1 illustrates that, by 2004, the ratio of businesses with private majority ownership further increased (*from 89.35% to 91.62%*), gaining share from the majority foreign and state ownership (*from 9.85% to 7.78%*, and *from 0.80% to 0.60%*).

*Table 1
Development of the number of organisations*

Ownership	2003	2004
Foreign	21 853	23 267
Private	198 144	274 143
State owned	1 767	1 800
Total	221 764	299 210

The increase in the number of organisations conducting double-entry bookkeeping by 34.92% was partly attributable to the new provisions of the re-codified Act on Accounting² effective as of 1 January 2001, based whereon:

- Newly established economic operators without legal status were no more allowed to choose submitting simplified reports with single-entry bookkeeping, and
- Economic operators without legal status conducting single-entry bookkeeping were last allowed to develop simplified report for the business year lasting until 31 December 2003, and they were forced to change to double-entry bookkeeping from the single-entry one as of the 1st January, 2004.

According to the data of tax declarations, out of the total subscribed capital, 43% was foreign owned, 25% was owned by domestic businesses, 13% was domestic privately owned, 12% was state owned, 5% belonged to the local governments, and 1% was owned by cooperatives in 2003. The outer ring in figure 1 indicates the data from 2004. The above ratios slightly changed in 2004; the ratio of foreign ownership decreased (*to 39%*), while that of domestic corporate and domestic private ownership increased (*to 26% and 15%, respectively*).

¹ Foreign owned businesses comprise of companies with more than 50% share in the ownership.

² Act No. C of 2000 on accounting.

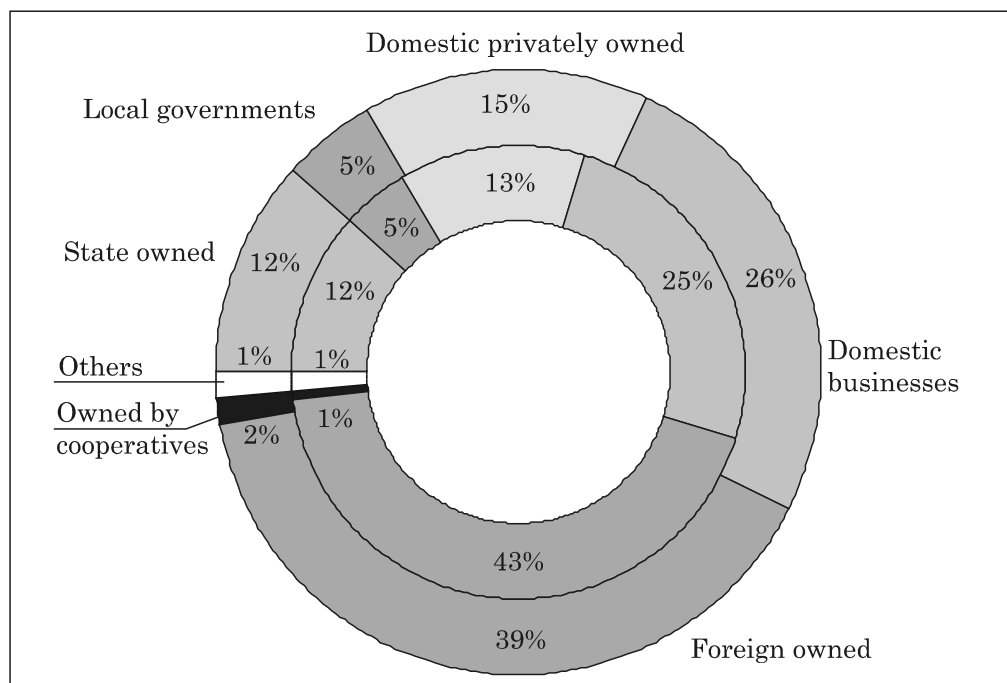


Figure 2

Distribution of the subscribed capital by ownership in 2003 and 2004

According to the distribution of businesses conducting double-entry bookkeeping by the sectors of the national economy, more than 80% (82.45%) of the foreign owned enterprises operated in the 'Wholesale and retail trade; repair of motor-vehicles, motorcycles and personal and household goods', the 'Real estate, renting and business activities' and the 'Manufacturing' sectors in 2003. These are the most popular ones in the privately owned businesses too, however, the above ratio is 67.75% here, which means 134 251 enterprises. In 2003, most of the state owned companies (1 075 in total) operated in four sectors: 'Real estate, renting and business activities', 'Other community, social and personal service activities', 'Electricity, gas and water supply' and 'Agriculture, hunting, forestry and fishing'. Considering the changes in the foreign owned businesses in 2004, the highest growth rates were produced by the 'Health and social work' (38.64%) and the 'Electricity, gas and water supply' (23.81%) sectors. In case of the privately owned businesses, the highest growth was also achieved by the 'Health and social work' (109.81%) industry, and it was followed by 'Education' (81.74%) and 'Other community, social and personal service activities' (55.71%). Considering the number of organisations, the highest increase occurred for both ownership structures in the 'Wholesale and retail trade; repair of motor-vehicles, motorcycles and personal and household goods' and the 'Real estate, renting and business activities' sectors (784 and 409; 19 636 and 18 297, respectively) in 2004. In case of the foreign investment businesses, only the 'Manufacturing' sector showed decrease at a level of 3.97% (121 entities). The pri-

vately owned organisations produced increase in all sectors¹, with the lowest (53 entities) occurring in the 'Mining and quarrying' sector.

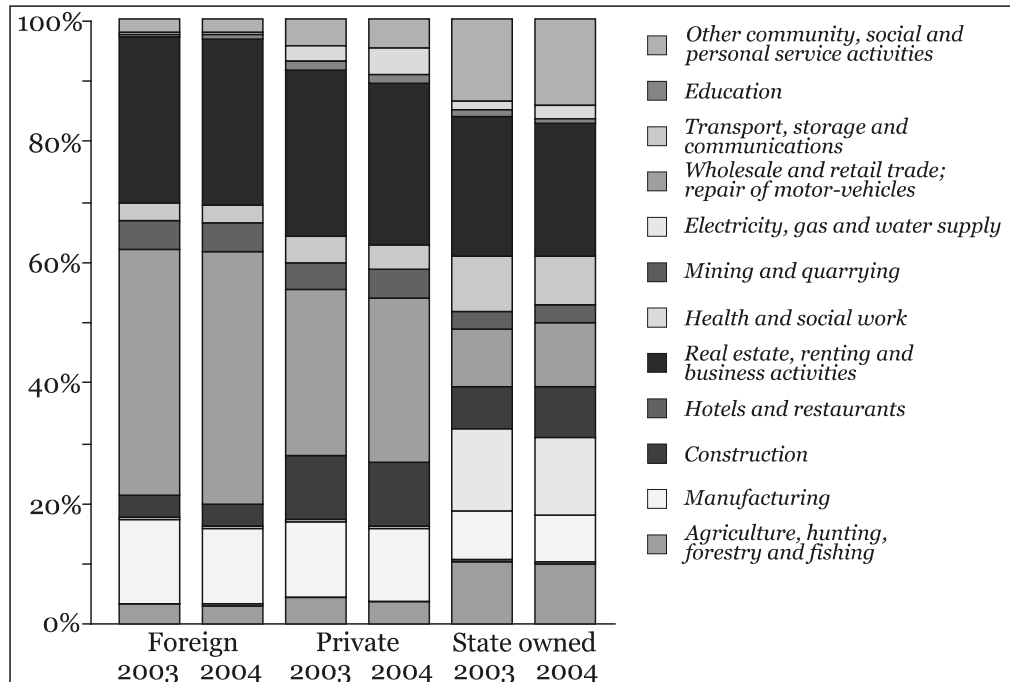


Figure 3
Distribution of the subject organisations by sectors of the national economy

The number of employees was the highest, for both of the foreign and privately owned businesses, in the 'Manufacturing' and the 'Wholesale and retail trade; repair of motor-vehicles, motorcycles and personal and household goods' sectors in 2003. These two sectors employed respectively 81.55% (393 268 persons) and 54.67% (699 818 persons) of the people working within the frames of the mentioned two ownership structures. In the state owned companies, the most, that is 151 503 people were employed by the 'Transport, storage and communications' sector, which was followed by 'Electricity, gas and water supply' with 54 804 persons. These two sectors together employed 72.90% of all employees within the frames of the given ownership structure. The above four sectors together accounted for 33.13% of all jobs in 2003.

While the number of employees increased by 71 717 according to the consolidated figures of enterprises with double-entry bookkeeping, the individual ownership groups show opposite changes in the subject period. In the privately owned businesses, the number of employees increased only by 10.83% (138 672 persons), while

¹ The number of companies with single-entry bookkeeping was 80 886 in 2003, but decreased to 822 by 2004!

that of the organisations increased by 38.36% in 2004. With the exception of 'Agriculture, hunting, forestry and fishing' (- 10 persons) and 'Mining and quarrying' (- 505 persons), the number of employees increased in the remaining ten sectors. Despite a 6.47% in the number of foreign owned organisations, the number of employees decreased by 10.92% (52 655 persons) during the subject period. The largest decrease (44 678 persons) occurred in the number of people employed in the 'Manufacturing' sector. Within the 'Manufacturing' sector, the number of employees decreased by 14 592 in the 'Manufacture of electrical machinery and apparatus n.e.c.', despite an unchanged number of organisations, and by 10 744 in the 'Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus' with a decrease by thirteen organisations. Within 'Manufacturing', the number of employees increased in the 'Manufacture of basic metals' and the 'Manufacture of paper and paper products' industries by 3 902 and 1 290 persons, respectively, in 2004. While the number of organisations decreased by five entities in the former, it increased by four in the latter.

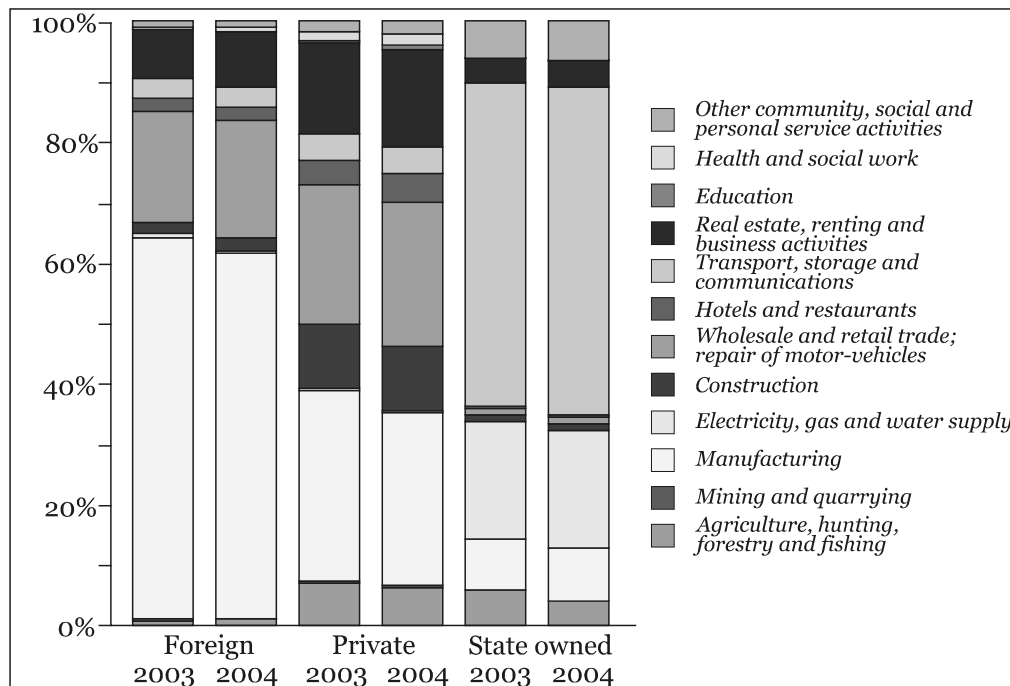


Figure 4
Distribution of employees at the subject organisations
by sectors of the national economy

Considering the foreign owned companies, the average number of employees per one organisation decreased the most in the 'Electricity, gas and water supply' sector by 2004. The decrease of the indicator by 24 persons/company resulted from simultaneous increase in the number of organisations by 23.81%, and decrease in the number of employees by 28.14%. This is followed by a 11 persons/company decrease in the 'Manufacturing' sector. Within the frames of this ownership structure, the indicator value decreased in all sectors, except 'Electricity, gas and water supply', 'Health and social work' and 'Other community, social and personal service activities'. In the said sectors, the increase in the number of organisations was proportionally followed by the increase in the number of employees. For privately owned organisations, the indicator value decreased the most in the 'Mining and quarrying' and the 'Manufacturing' sectors; from 16 persons/company to 13 persons/company, and from 16 persons/company to 12 persons/company, respectively. In the 'Mining and quarrying' sector, the 16.01% increase in the number of organisations was accompanied by a 9.33% decrease in the number of employees, while in the 'Manufacturing' sector, the 1.04% increase in the number of employees stayed far behind the 33.26% increase in the number of organisations in 2004. For state owned companies, the indicator shows 86 persons/company growth in the 'Transport, storage and communications' sector, which is the result of simultaneous decreases by 15.59% in the number of organisations, and 3.38% (*5 128 persons*) in the number of employees. The 2 persons/company increase of the indicator for 'Mining and quarrying' might be attributable to the same reason (*33.33% and 14.58% decrease, respectively*). There was a significant decrease in the number of employees in the 'Agriculture, hunting, forestry and fishing' sector, where the number of organisations fell 3.26%, while the number of employees 31.42% (*5 104 persons*) during the subject period.

DEVELOPMENT OF THE ASSET VALUE FOR THE SUBJECT ORGANISATIONS

Out of the total asset value of the subject organisations, 42.61% was recorded in foreign, 41.75% in privately and 15.65% in state owned enterprise books in 2003. The asset value of 15 870 billion HUF accounted in the foreign owners records decreased by 4.18% in 2004, despite the increase in the number of organisations. The increases of 16.63% and 0.47% in the private and state owned sectors, respectively, are quite moderate, as compared to the rising number of organisations. By filtering out the changes in the number of organisations, we obtain fall for all of the three ownership structures. Such fall reaches 1 587 billion HUF for the foreign owned, 2 442 billion HUF for the privately owned, and 80 billion HUF for the state owned sector. While the average asset value per one organisation amounts to 78 billion HUF/company for majority private ownership, it reaches more than nine times as much, that is 726 billion HUF/company for the majority foreign ownership. By 2004, the indicator fell to 66 billion HUF/company, and 654 billion HUF/company respectively.

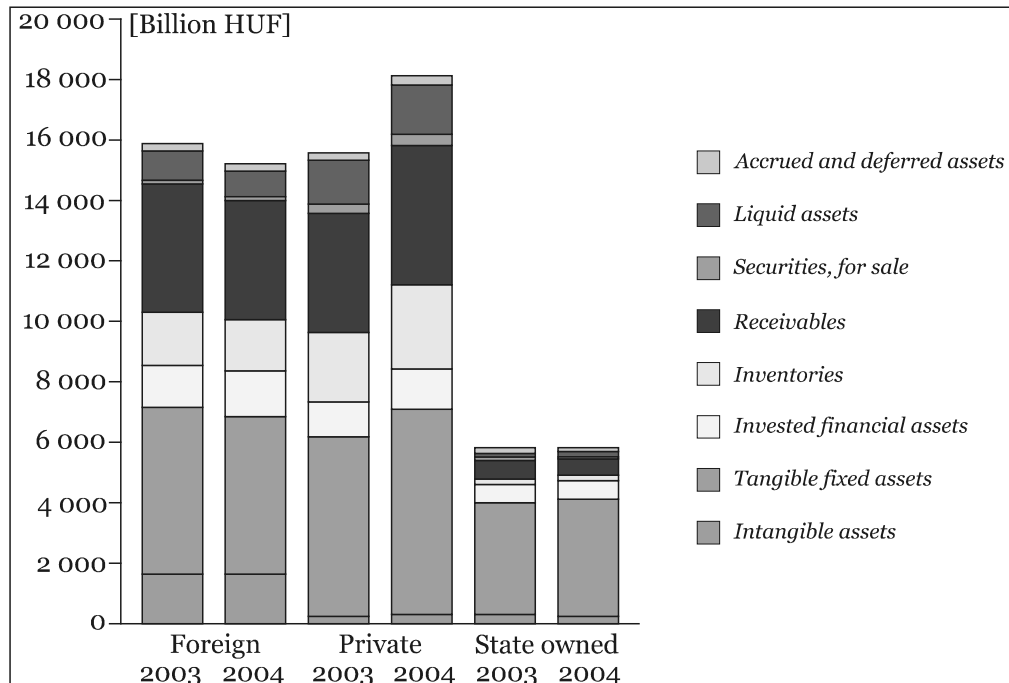


Figure 5
Development of the asset value for the subject organisations

Notwithstanding a 34.92% increase in the number of organisations, the value of investment assets increased only by 5.02% in 2004. *Figure 5* shows that, while the ratio of intangible assets is 12.12% and 13.46% respectively for the privately and state owned organisations, it is 74.42% for foreign owned enterprises. The calculation of the average of intangible assets per one organisation, we obtain 75 M HUF/company for foreign owners, 1.3 M HUF/company for private owners, and 168 M HUF/company for the state owned businesses. By 2004, this indicator decreased by 5.83%, 17.49% and 6.24% respectively.

The ratio of tangible assets within the total assets was 34.77% for foreign, 37.97% for privately owned enterprises, at the same time, it showed an outstanding value of 63.76% (3 716 billion HUF) for state owned organisations in 2003. Considering the average of tangible assets per one organisation, the indicator is 8.48 times as high as in the foreign owned sector, and 70.63 times as high as in the state owned sector, as it is in the private sector. By 2004, the indicator fell 11.05% and 16.83% for foreign owned and privately owned businesses, respectively, while it increased for state owned enterprises (by 1.89%).

Based on the consolidated balance sheet figures, the proportion of financial investment assets was 43.86% for foreign, 36.93% for private, and 19.21% for state owned organisations in 2003. The average of investment assets per one organisation was 64 M HUF/company for foreign, 6 M HUF/company for private, and 344 M HUF/company for state owned organisations. Considering the assets side of the

balance sheet, this is the only group showing a slight, but still increasing trend of 0.01% (9th HUF/company) in 2004 for the foreign owned businesses.

Nearly 70% (69.82%) of the total investments assets was recorded in the books of only eight industries in 2003. In the foreign owned sector, the highest volumes of investment assets were recorded in the books of enterprises operating in the 'Real estate activities', the 'Other service activities' and the 'Manufacture of chemicals, chemical products' industries totalling 3 829 billion HUF. For the privately owned enterprises, the first two places were taken by the same industries, while the third place by the 'Wholesale trade and commission trade, except of motor-vehicles, etc.' industry. Considering the first two industries, over eight times more enterprises owned only 62.96% of the investment assets of foreign owned organisations. In the state owned sector, over 70% (71.86%) of the investment assets belonged to the first three industries being 'Electricity, gas, steam and hot water supply', 'Land transport; transport via pipelines' and 'Post and telecommunications'.

The average of tangible assets per one organisation ran the highest in the 'Manufacturing', the 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' (6 238 M HUF/company) and the 'Manufacture of tobacco products' (6 209 M HUF/company) industries in 2003. In the privately owned enterprises, the indicator shows the highest value in the 'Electricity, gas, steam and hot water supply' industry at 785 M HUF/company, while in state owned organisations, in the 'Post and telecommunications' industry at 19 983 M HUF/company. For foreign owned organisations, the highest value of the indicator rose to 6 588 M HUF/company with the number of organisations decreasing by 3.49%, while it increased to 765 M HUF/company for the private sector with the number of organisations increasing by 32.98%, and for the state owned sector, it increased to 21 815 M HUF/company with the denominator decreasing by 12.50%. For the foreign owned sector, the average of participations in associated companies per one organisation was the highest also in the 'Manufacture of tobacco products' industry (1 872 M HUF/company) in 2003. It was followed by the 'Manufacture of chemical products' with 1 095 M HUF/company. For the privately owned organisations, this indicator ran the highest in the 'Manufacture of basic metals' industry at 74 M HUF/company, however, it fell by 85.26% with a simultaneous increase of 17.22% in the number of organisations in 2004-ben. Considering state owned companies, the indicator takes its highest value for the 'Post and telecommunications' industry after an increase from 8 135 M HUF/company to 9 678 M HUF/company during the subject period.

As regards the current assets, we obtain a similar image to the changes introduced for investment assets. On the bases of the consolidated figures, the 5.30% increase in the current assets turns into a 21.95% after filtering out the changes in the number of organisations. Out of the total current assets, 43.94% was accounted for foreign, 49.52% for privately, and 6.54% for state owned enterprises in 2003.

Within the current assets, receivables represent the highest ratio with 59.50%, 49.76% and 53.24% respectively. The average of receivables per one organisation was 193 M HUF/company for foreign, 20 M HUF/company for privately, and 317 M HUF/company for state owned enterprises. This was also the indicator showing the largest fall in 2004. The average of receivables per one foreign owned organisation decreased by 23 M HUF with a 6.47% increase in the number of organisations during the subject period.

While the ratio of trade accounts receivable was 39.05% within the total receivables for foreign owned companies, it was 55.52% for privately owned, and 50.94% for state owned ones in 2003, showing slight fall in 2004.

Within the current assets, the decrease was the highest for securities. The average of securities per one organisation decreased by 41.58% (*3 M HUF/company*) in the books of foreign, by 16.51% (*259 th HUF/company*) in those of private owned, and by 41.26% (*30 M HUF/company*) in those of state owned companies.

The indicator of liquid assets decreased from 44 M HUF/company to 36 M HUF/company for foreign, and from 7 M HUF/company to 6 M HUF/company for privately owned companies, while it increased from 97 M HUF/company to 100 M HUF/company for state owned companies by 2004.

Considering the sectors of the national economy, the average of trade accounts receivable per one organisation reached the highest in the 'Manufacturing' sector for both the foreign and privately owned organisations. Within this, the 'Manufacture of tobacco products' industry was the leader with respectively 1 565 M HUF/company and 1 747 M HUF/company indicator values in 2003. For privately owned enterprises, the indicator value increased by 82.42%, although the number of organisations did not change. In the state owned enterprises, the indicator went the highest in the 'Electricity, gas, steam and hot water supply' (*1 635 M HUF/company*) and 'Post and telecommunications' (*1 195 M HUF/company*) sectors in 2003. However, while the indicator decreased by 3.35% with a 3.66% increase in the number of organisations for the first industry, it increased by 12.90% with 12.50% decrease in the number of organisations for the second.

DEVELOPMENT OF THE LIABILITIES FOR THE SUBJECT ORGANISATIONS

The amount of the shareholders' equity accounted in the books of enterprises with double-entry bookkeeping increased by 4.22%, from 16 121 billion HUF to 16 801 billion HUF. The increase in the shareholders' equity was the result of a 14.59% increase in the private ownership, together with decreasing foreign and state ownership (*by 2.75% and 1.79%, respectively*). Filtering out the changes in the number of organisations, the shareholders' equity decreased by 609 billion HUF for foreign, 1 087 billion HUF for privately, and 50 billion HUF for state owned organisations.

The ratio of the shareholders' equity within the total liabilities was 44.36% based on the consolidated figures of foreign owned enterprises, while it was 40.70% for the private, and 47.26% for the state owned organisations. The indicator value slightly improved by 1.49% for foreign owned companies, and slightly fell by 1.73% and 2.24%, respectively for privately owned and state owned enterprises in 2004. The average of shareholders' equity per one organisation was 322 M HUF/company for foreign, 32 M HUF/company for private, and 1 558 M HUF/company for state owned enterprises. The indicator fell by 8.66%, 17.18% and 3.59% respectively in 2004.

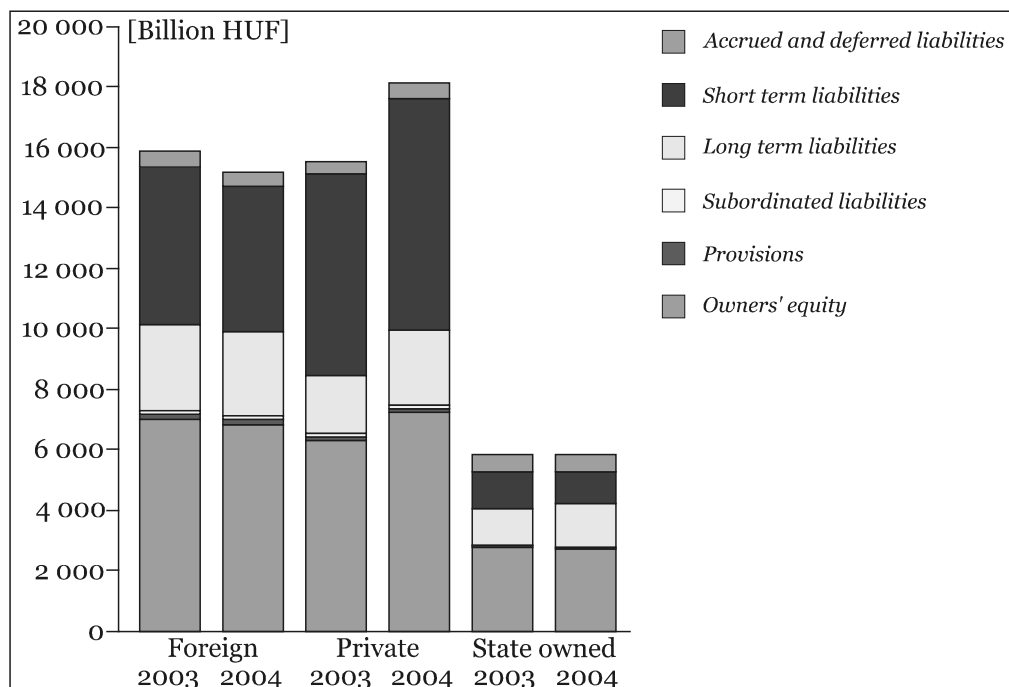


Figure 6
Development of the liabilities for the subject organisations

Examination of the elements of the shareholders' equity based on the consolidated figures, subscribed capital decreased by 4.30% (318 billion HUF) during the subject period. Within the subscribed capital, the highest decrease, in respect of both its proportion and amount, occurred for the foreign owned sector (by 13.19% that is 383 billion HUF). Further study of the individual elements of the shareholders' equity shows a minor increase of 1.3 billion HUF for the unpaid share capital. Within this element of the shareholders' equity, the increase was 2.9 billion HUF for foreign, and 173 million HUF for state owned organisations. Out of the 75 billion HUF increase of the capital reserve, the foreign owned sector accounted for 127 billion HUF, while the state and privately owned sectors showed 26 billion HUF decrease each. The increase in the accumulated profit reserve by 11.79% (432 billion HUF) cannot be attributed to the organisations with foreign majority ownership either. In case of this ownership group, the given element of the shareholders' equity decreased by 48 billion HUF, while it decreased by 89 billion HUF in the state owned sector. The increase in the tied-up reserve by 160 billion HUF was the result of simultaneous positive changes in all of the three ownership groups. It is worth noting that, with the 127 billion HUF increase in the capital reserve, and the 48 billion HUF decrease in the accumulated profit reserve, the tied-up reserve still increased by 101 billion HUF in the foreign owners. In case of the organisations with private majority ownership, tied-up reserve increased by 58 billion HUF, despite a decrease in the capital reserve, and a 569 billion HUF increase in the accumulated profit reserve.

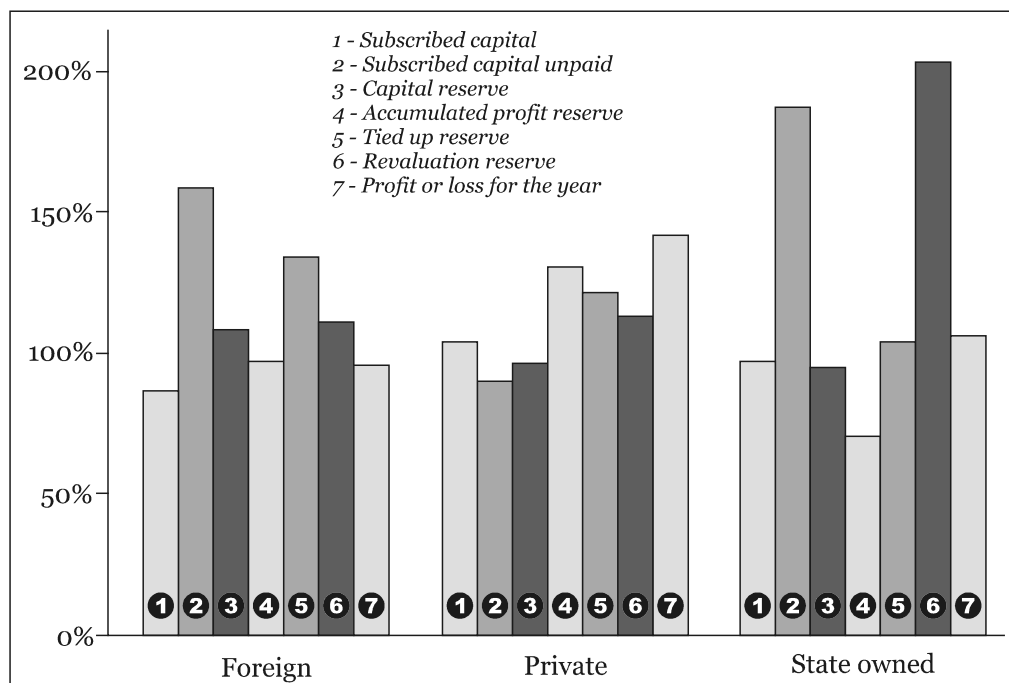


Figure 7

Changes in the elements of the shareholders' equity from 2003 to 2004

The increase of 218 billion HUF in the revaluation reserve is mainly attributable to the state owned enterprises (accounting for 116 billion HUF). For the privately owned organisations, the 13.17% (68 billion HUF) increase with the number of organisations increasing by 38.36% actually means a decrease, on the average. In Figure 7, the column of the profit or loss for the year is higher than 100% for the state owned group too, however, this overplus (6,49%) indicates the increase of losses from 57 billion HUF to 61 billion HUF. The profit for the foreign owned sector was more than 20 billion HUF less than in the year before. Taking into account the development of the number of foreign owned organisations (increasing by 6.47%), the 4.03% decrease becomes even more. On the other hand, the 41.76% increase in the profit for domestic companies gives a positive image, with the 38.36% increase in the number of organisations even.

Examination of the foreign owned enterprises broken down to industries, we obtain that the average shareholders' equity per one organisation was the highest in the 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' industry with 11 449 M HUF/company in 2003. It was followed by 'Manufacture of tobacco products' with 7 782 M HUF/company, then 'Manufacture of chemicals and chemical products' with 6 492 M HUF/company. The highest increase showed in the 'Manufacture of basic metals' (from 4 503 M HUF/company to 6 964 M HUF/company) and the 'Manufacture of office, accounting and computing machinery' (from 229 M HUF/company to 2 420 M HUF/company) industries by 2004. While the number

of organisations operating in these industries decreased, respectively, from 41 to 36, and from 26 to 21, we may obtain contrary reasons for the increase in the shareholders' equity through the examination of the elements of the shareholders' equity and the changes in the number of employees. For the 'Manufacture of basic metals' industry, the increase of the indicator with the number of employees growing by 3 902 is the result of simultaneous increases in the subscribed capital by 25 385 M HUF, the capital reserve and the accumulated profit reserve by 9 779 M HUF (*in addition to the previous year's profit/losses book value*), and the profit/losses book value by 28 634 M HUF. In the 'Manufacture of office, accounting and computing machinery' industry, the number of employees decreased by 561, and the subscribed capital by 1 996 M HUF, while the capital reserve and the accumulated profit reserve (*excluding the losses in the previous business year*) increased by 46 895 M HUF with a 2 502 M HUF decrease in the losses book value. The average subscribed capital per one organisation also showed the highest amount of increase in the 'Manufacture of basic metals' industry by 2004. It was followed by the 'Water transport' industry with a 350 M HUF/company increase with the losses book value increasing by 365 M HUF, the number of organisations by 3, and the number of employees by 239.

The average of shareholders' equity per one organisation decreased the most (*by 2 008 M HUF/company*) in the 'Manufacture of electrical machinery and apparatus n.e.c.' industry by 2004. It was preceded by 'Extraction of crude petroleum and natural gas' with 572 M HUF/company, then 'Manufacture of food products and beverages' with 482 M HUF/company. The fall of the indicator for the 'Manufacture of electrical machinery and apparatus n.e.c.' industry was the result of a rapid fall in the number of employees by 14 592 (*from 47 238 persons to 32 646 persons*), together with simultaneous decreases in the subscribed capital by 42 595 M HUF, in the capital reserve and accumulated profit reserve by 285 838 M HUF (*after filtering out the previous year's profit book value*) and the profit or loss for the year by 82 983 M HUF.

From 2003 to 2004, the average of subscribed capital per one organisation fell the most in the 'Manufacture of chemicals and chemical products' industry, namely from 2 916 M HUF/company to 1 799 M HUF/company. It was preceded by 'Post and telecommunications' with a decrease from 2 079 M HUF/company to 1 044 M HUF/company. The number of employees decreased by 4 826 in the two industries together during the subject period.

In case of the privately owned enterprises, the average of shareholders' equity per one organisation was the highest for the 'Manufacture of tobacco products' industry at 1 275 M HUF/company in 2003. (*However, this value did not reach even one sixth of the indicator value measured for the foreign owned enterprises!*) It was followed by the 'Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel' with 679 M HUF/company and 'Manufacture of chemicals and chemical products' with 597 M HUF/company (*this value was below the tenth of the foreign owners' one even!*). The highest amounting increase was also observed in the 'Manufacture of tobacco products' industry from 2003 to 2004. The indicator value rose to 3 156 M HUF/company, which was already nearly half of that calculated for the foreign owned enterprises. The favourable change was the consequence of a growth in the employment by 520 persons, together with increases in the subscribed capital by

2 733 M HUF, and the accumulated profit reserve by 5 431 M HUF (*in addition to the previous business year's profit book value*), and a decrease in the profit/losses book value by 3 010 M HUF (*from + 528 M HUF to - 2 482 M HUF*).

In the 'Manufacture of electrical machinery and apparatus n.e.c.' industry, the improvement of the indicator by 372 M HUF/company and the increase in the number of employees by 13 636 by the year 2004, taking into account the figures of the enterprises with majority foreign ownership, suggest that changes in the majority ownership took place in the industry, and this is reflected in the analysis of the statistical classification of data. Eventually, however, one may conclude that, despite the decrease in the subscribed capital by 42 595 M HUF obtained from the consolidated data of foreign owned enterprises, only an increase by 38 489 M HUF occurs for the privately owned organisations in 2004.

In the state owned sector, the increase in the average of subscribed capital per one organisation was the highest in the 'Water transport' industry with 717 M HUF/company by the year 2004. It was followed by 'Land transport; transport via pipelines' with 566 M HUF/company. Considering this indicator, the largest fall, namely by 652 M HUF/company (*from 6 743 M HUF/company to 6 092 M HUF/company*) was produced by the 'Post and telecommunications' industry.

Foreign owned companies generated provisions altogether amounting to 148 billion HUF, while the privately and state owned enterprises 97 billion HUF and 77 billion HUF, respectively, in 2003. Thereby, the average of provisions per one organisation amounts to 6.8 billion HUF/company, 0.5 billion HUF/company and 44 billion HUF/company, which is respectively 2.86% and 27.97% decrease for the foreign and private companies, while 3.35% increase for state owned ones in 2004.

Based on the consolidated figures of the industries, the average of provisions per one organisation was the highest for the foreign owned sector in the 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' industry with 511 M HUF/company in 2003. The highest growth can be observed in the 'Extraction of crude petroleum and natural gas; services' industry, where the indicator value increased from 47 M HUF/company to 283 M HUF/company. For privately owned enterprises, the indicator ran the highest for the 'Manufacture of office, accounting and computing machinery' industry reaching 93 M HUF/company, however, this was also the industry producing the largest fall to 25 M HUF/company by 2004. Based on the data from 2004, the indicator calculated for the 'Manufacture of tobacco products' industry stood also remarkably high at 320 M HUF/company.

In the state owned enterprises, the indicator was the highest at 521 M HUF/company for the 'Electricity, gas, steam and hot water supply' industry, but its value decreased by 46 M HUF/company by 2004. The highest increase was produced by the 'Post and telecommunications' industry, where the indicator raised from 148 M HUF/company to 670 M HUF/company by 2004.

Out of the liabilities, 42.23% was accounted in the books of foreign owned, and 45.10% in those of privately owned organisations in 2003. The ratio of subordinated liabilities was 0.62%, 0.82% and 0.14% respectively, with minor increases for the books of both the foreign (*by 0.83%*) and private (*by 0.89%*) sectors 2004.

Out of the liabilities, those with a term beyond the given year accounted for 34.60% in the records of foreign owned companies, while they accounted for 21.60% for privately owned, and 50.62% for state owned companies in 2003. Within

the long term liabilities, the investment and development credits amounted to 970 billion HUF (34.36%) for foreign owned enterprises, while they amounted to 715 billion HUF (37.97%) and 271 billion HUF (21.08%) for the privately and state owned organisations in 2003. By 2004, the total of investment and development credits decreased by 5.65% for foreign owned companies, while increased by 20.14% and 5.80% respectively in the private and state owned sectors.

Based on the industrial figures, and in the foreign owned enterprises, the average investment and development credits per one organisation showed the highest value in the 'Post and telecommunications' industry at 2 358 M HUF/company in 2003. It was also this industry, where the indicator fell the greatest (*by 1 580 M HUF/company*) from 2003 to 2004. The most significant growth occurred in the 'Manufacture of basic metals' industry with the indicator rising from 114 M HUF/company to 263 M HUF/company. As regards the privately owned enterprises, the indicator has a peak at the 'Electricity, gas, steam and hot water supply' industry, showing 174 M HUF/company. This is also the industry, where the indicator produced the greatest growth of 175 M HUF/company in 2004. In the state owned sector, the 'Post and telecommunications' industry produced the highest value of 2 336 M HUF/company for the average investment and development credits per one organisation. This is the industry with the largest fall of 85 M HUF/company in the indicator value by 2004. The indicator increased the most for the 'Electricity, gas, steam and hot water supply' industry from 2003 to 2004, namely from 1 518 M HUF/company to 1 686 M HUF/company.

Within the liabilities, short term liabilities accounted for 32.96% for the foreign owned organisations, 43.13% for the privately owned, and 20.59% for the state owned ones in 2003. The average of short term liabilities per one organisation decreased from 239 billion HUF/company to 208 billion HUF/company for the foreign, from 34 billion HUF/company to 28 billion HUF/company for the privately, and from 679 billion HUF/company to 601 billion HUF/company for the state owned enterprises from 2003 to 2004.

More than half of the short term liabilities is accounted for by the liabilities against the suppliers and owners in the books of both foreign and privately owned organisations in 2003. These liabilities amount, respectively, to 1 785 billion HUF and 1 008 billion HUF (*altogether 53.40%*) for foreign owned enterprises, and to 2 185 billion HUF and 1 303 billion HUF (*altogether 52.02%*) for the privately owned ones. For the state owned enterprises, they amount, respectively, to 263 billion HUF and 199 billion HUF (*altogether 38.44%*). The amount of liabilities against suppliers decreased by 10.40% in the books of foreign enterprises, while increased by 16.54% and 5.25% respectively in those of privately owned and state owned ones by 2004. Filtering out the changes in the number of organisations, the decrease obtained is 283 billion HUF for foreign owned, 345 billion HUF for privately owned and 8.7 billion HUF for state owned enterprises. The liabilities against owners decreased in all of the three sectors by 2004. Filtering out the changes in the number of organisations, we obtain 116 billion HUF, 395 billion HUF and 92 billion HUF respectively for the amount of the above decrease.

Based on the industrial figures, and in the foreign owned enterprises, the average of liabilities against suppliers was the highest for the 'Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus' industry at 2 845 M

HUF/company in 2003. With the number of organisations and employees decreasing by 13 entities and 10 744 persons, respectively, the indicator value decreased to 2 208 M HUF/company by 2004. The average of liabilities against owners per one organisation was the highest in the 'Manufacture of office, accounting and computing machinery' industry at 2 675 M HUF/company in 2003. However, this was the industry showing the largest fall as well. The indicator value decreased to 2 649 M HUF/company with the number of organisations and employees decreasing by 5 and 561, respectively. Considering the liabilities against suppliers and owners, the 'Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel' industry produced the highest values in the privately owned enterprises at 251 M HUF/company and 567 M HUF/company, respectively, based on the figures from the year 2003. However, while the indicator for the suppliers increased to 388 M HUF/company, that for the liabilities against owners decreased to as low as 4 M HUF/company by 2004. The highest increase in the indicator of the average of liabilities against suppliers was produced by the 'Manufacture of tobacco products' industry from 2003 to 2004 (*from 59 M HUF/company to 950 M HUF/company*). In the state owned enterprises, the 'Electricity, gas, steam and hot water supply' industry produced the highest indicator value of 1 422 M HUF/company for the liabilities against suppliers, which decreased to 1 390 M HUF/company by 2004. As regards the liabilities against owners, the highest value of 3 088 M HUF/company occurred in the 'Post and telecommunications' industry, where the indicator value – being the leader in this respect within this ownership group – decreased by 2 826 M HUF/company by 2004.

DEVELOPMENT OF THE PROCEEDS AND PRODUCTIVITY

Out of the total sales of all organisations, 42.11% was produced by foreign owned and 48.81% by privately owned organisations in 2003. With a 6.47% increase in the number of foreign owned organisations, sales decreased by 11.14% by 2004. In the case of the privately and state owned enterprises, respectively 15.31% and 1.78% increase was produced in the sales with the number of organisations increasing by 38.36% and 1.87%. Filtering out the changes in the number of organisations, we obtain decreases by 2 912 billion HUF for foreign owned, 3 399 billion HUF for privately owned and 3 billion HUF for the state owned enterprises for the year 2004.

Considering the average sales per one organisation, the decrease in the indicator is nearly eight times higher for the foreign owned organisations (*from 805 billion HUF/company to 672 billion HUF/company*), than for the privately owned ones (*from 103 billion HUF/company to 86 billion HUF/company*). In the meantime, the decrease in the indicator for the state owned businesses is merely 1.9 billion HUF/company, that is 0.09%.

Considering the total proceeds, sales make up 93.35%, and within the latter, sales of exports account for 45.85% for the foreign owned enterprises. The same ratios are 92.72% - 9.71%, and 86.09% - 3.05% for the privately owned and state owned enterprises, respectively. The average sales of exports per one organisation amounted to 393 M HUF/company in the foreign, 10 M HUF/company in the private and 65 M HUF/company in the state owned sector. The indicator fell by 26.78%, 5.01% and 27.47%, respectively, by 2004. This is probably attributable to the remarkable strengthening of Forint in 2004.

Considering industrial figures, the average sales per one organisation was the highest the 'Manufacture of tobacco products' industry in case of the foreign owned organisations, with the indicator showing 74 250 M HUF/company in 2003. It was followed by the 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' with 21 031 M HUF/company, then 'Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus' with 20 011 M HUF/company. While the former industry produced 1 101 M HUF/company growth with the number of organisations decreasing by three 3 and the number of employees by 933 by 2004, the indicator decreased by 2 578 M HUF/company for the latter with 13 less organisations and 10 744 less employees. In the 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' industry, the minor improvement of the indicator is somewhat overshadowed by the dramatic decrease in the average sales of export per one organisation from 31 216 M HUF/company to 20 539 M HUF/company by 2004. The second most significant decrease can be calculated for the 'Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus' industry, where the indicator value fell 4 229 M HUF/company by 2004. Considerable increase can be observed in the 'Manufacture of basic metals' industry, where the average sales per one organisation grew from 5 406 M HUF/company to 11 890 M HUF/company, while the indicator for exports also increased from 3 896 M HUF/company to 6 577 M HUF/company between 2003 and 2004.

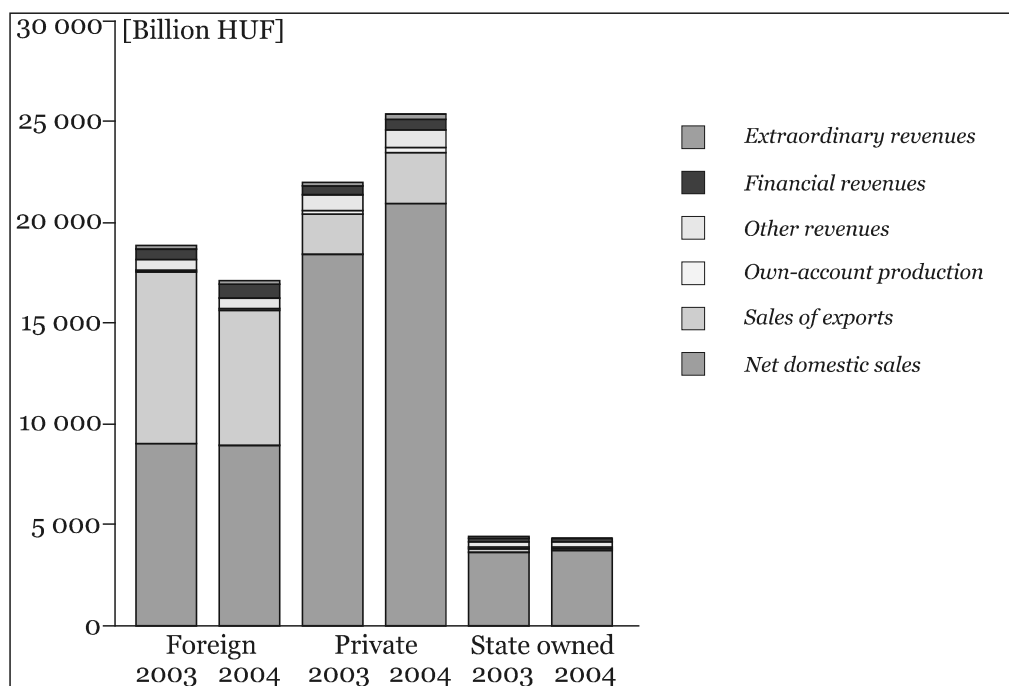


Figure 8
Development of the proceeds of the subject organisations

Based on the figures of the privately owned enterprises, the highest values are obtained in the 'Manufacture of tobacco products' industry. The average sales per one organisation increased from 4 833 M HUF/company to 39 767 M HUF/company, while the indicator for sales of exports also increased from 102 M HUF/company to 1 164 M HUF/company by 2004. In the state owned sector, the 'Electricity, gas, steam and hot water supply' industry produced the value for the indicator of average sales per one organisation, however, it decreased from 23 225 M HUF/company to 23 172 M HUF/company by 2004.

In *Figure 8*, one may hardly even see the own account production values. In 2003, it was 0.52% of the total proceeds for foreign, 0.76% for private and 2.03% for the state owned enterprises. The average value per one organisation reached 4.52 M HUF/company for foreign enterprises, which was more than five times as high as for the privately owned ones, however, it was less than tenth ($1 / 11.17$) of the value for state owned ones. Filtering out the changes in the number of organisations, the indicator shows decrease for all of the three ownership structures by 2004.

Out of the other revenues, 29.35% was accounted in the books of foreign owned organisations, 54.35% in those of privately owned ones, and 16.31% in those of the state owned ones in 2003. Within the other revenues, the directly sold intangible assets and the tangible assets together accounted for 27.39% for foreign owned, 33.55% for private and 17.08% for state owned enterprises. The average of the sum of directly sold intangible assets and tangible assets per one organisation was 5 616 th HUF/company for foreign, 1 405 th HUF/company for private and 24 073 th HUF/company for state owned enterprises. This indicator increased by 2.59% for foreign owned enterprises, while decreased by 36.71% and 16.49% for the privately owned and state owned ones, respectively. Considering the average of supports received to compensate costs (expenditure) per one organisation, we may conclude that foreign owned enterprises received nearly one and a half times more support ($1\ 133\ th\ HUF/company$) on an average in 2003, than the privately owned ones. The indicator is particularly high for the state owned organisations with 39 663 th HUF/company. It may also be observed that, for all of the three ownership structures, the indicator fell, by 14.22%, 19.11% and 43.31%, respectively.

The average of the sum of directly sold intangible assets and tangible assets per one organisation amounted to 163 M HUF/company in the 'Manufacture of tobacco products' industry, and 114 M HUF/company in the 'Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus' industry in 2003. In the latter industry, the indicator value was 30 M HUF/company, while in the 'Manufacture of chemicals and chemical products' industry, it was 186 M HUF/company in 2004. The average of supports received to compensate costs (expenditure) per one organisation was the highest in the 'Collection, purification and distribution of water' industry in the foreign owned sector with values of 31 M HUF/company and 35 M HUF/company respectively for 2003 and 2004. It was followed by 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers', where the indicator was 40 M HUF/company and 20 M HUF/company respectively for 2003 and 2004. In 2003, considerable support amounting to 31 M HUF/company was granted to the companies operating in the 'Manufacture of food products and beverages' industry, which decreased to 17 M HUF/company, based on the declarations for 2004.

Based on the figures of privately owned enterprises, the 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' industry produced the highest value of 22 M HUF/company for the average of the sum of directly sold intangible assets and tangible assets per one organisation in 2003. In 2004, however, the 'Manufacture of tobacco products' industry showed 792 M HUF/company for the indicator. The average of supports received to compensate costs (expenditure) per one organisation was the highest in the 'Mining of coal and lignite; extraction of peat' industry at 32 M HUF/company and 8 M HUF/company respectively for 2003 and 2004.

In the state owned enterprises, the indicator for the sum of directly sold intangible assets and tangible assets was the highest in the 'Water transport' industry at 495 M HUF/company and 1 170 M HUF/company respectively for the years 2003 and 2004. Considering the indicator for the supports received to compensate costs (expenditure), 1 280 M HUF/company and 1 469 M HUF/company values are obtained respectively for 2003 and 2004 in the 'Manufacture of textiles' industry.

Financial revenues accounted for no more than 2.85% within the total proceeds in the books of foreign owned enterprises, and for 1.86% in those of private and 5.04% in those of state owned ones. In the books of foreign owners, the most part of the financial revenues (65.92%) derived from other revenues of financial investments in 2003. In the books of privately owned organisations, the same ratio was 38.73%, and for state owned ones, 21.49%. For foreign owners, the averages of dividends received (due), and the interest and capital gains on financial investments per one organisation increased by 179.22% (*from 2 644 th HUF/company to 7 383 th HUF/company*), and by 5.01% (*from 5 266 th HUF/company to 5 530 th HUF/company*) by 2004.

On the bases of the industrial figures, the indicator of the average of financial revenues per one organisation showed a peak in the foreign owned organisations in the 'Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus' industry with 857 M HUF/company in 2003. This indicator value may be attributable to the high percentage (94.83%) of the other revenues of financial investments, which may be related, in turn, with the accounting of the capital gains from the sales of exports. Considering the figures of the privately owned enterprises, the indicator was the highest in the 'Manufacture of chemicals and chemical products' industry at 69 M HUF/company in 2003, and 67 M HUF/company in 2004. In respect of the percentage represented by the other revenues of financial investments (85.31% and 85.61%), and the development of the sales of exports (339 M HUF/company and 334 M HUF/company), the tendency of the indicator may originate in the reasons assumed above. In the state owned sector, the indicator runs the highest in the 'Post and telecommunications' industry, it reaches 6 687 M HUF/company and 4 357 M HUF/company respectively in 2003 and 2004. However, the development of the indicator originates in other reasons, than described above. 76.77% and 80.11% of the financial revenues were accounted for by dividends received (due), and capital gains on the sale of shares in 2003 and 2004 respectively.

Out of the extraordinary revenues, 40.58% was recorded in the income statements of foreign, and 46.93% in those of privately owned organisations in 2003. For the foreign owned enterprises, only 17.88% of the extraordinary revenues originated from the value of in-kind contributions, as determined by the articles of association, or supports granted without repayment obligation, and not to compensate costs,

expenditure. The average of supports received per one organisation, being 1 216 th HUF/company, was still nearly six times as high as for the privately owned organisations. The figures adjusted with the changes in the number of organisations in 2004 show a slight decrease (4.60%) for the foreign owned companies, while considerable decrease of 42.51% (from 216 th HUF/company to 124 th HUF/company) for the privately owned ones.

State owned enterprises produced outstanding results in respect of the average of supports (5 915 th HUF/company) and in-kind contribution (8 634 th HUF/company) per one organisation in 2003. As regards supports, the indicator even improved by 29.14%, as compared to 2003.

Considering the figures of the industries in the foreign owned enterprises, the average of extraordinary revenues per one organisation was the highest for the 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' industry at 135 M HUF/company in 2003, 87.92% whereof originated from supports granted without repayment obligation, and not to compensate costs, expenditure. In 2004, the indicator was outstanding in the 'Manufacture of basic metals' industry showing 142 M HUF/company. In the case of privately owned enterprises, the companies belonging to the 'Manufacture of other transport equipment' industry received the most support on an average in the subject period (4 460 M HUF/company and 959 M HUF/company). For the state owned enterprises, the average of extraordinary revenues per one organisation was the highest in the 'Post and telecommunications' industry in 2003. Within the indicator value of 585 M HUF/company, 83.41% originated from the value of in-kind contributions, as laid down in the articles of association. The highest total support on an average was granted to the 'Land transport; transport via pipelines' industry enumerating 100 and 89 companies in 2003 and 2004 respectively. The resulting indicator showed 49 M HUF/company and 62 M HUF/company respectively in the subject period.

As regards productivity, the average sales per one employee amounted to 36 493 th HUF/person for foreign, 15 936 th HUF/person for private (43.67% of the value for foreign enterprises), and 13 401 th HUF/person for state owned companies in 2003. By 2004, the indicator decreased by 0.25% for foreign owned enterprises, while it increased by 4.04% and 7.19% for the private and state owned ones respectively. One of the reasons of the change in the indicator is the change in the number of employees. In the case of enterprises with foreign ownership, 10.92% (52 655 persons) less employees were hired in 2004, despite the increase in the number of organisations. For the privately owned organisations, the number of employees increased only by 10.83% (138 672 persons) with the number of organisations increasing by 38.36%. In the case of the state owned enterprises, the number of organisations increased by 1.87%, however, the number of employees even decreased by 5.05% (14 300 persons). Filtering out the changes in the number of employees, we obtain an indicator showing 4 067 th HUF/person decrease for the foreign owned enterprises, the increases of 2 439 th HUF/person and 238 th HUF/person respectively for the privately and state owned ones.

The average sales of exports per one employee was 17 828 th HUF/person for the foreign, 1 547 th HUF/person for the privately and 409 th HUF/person for the state owned enterprises. The indicator fell for the foreign and state owned businesses by 2004. The changes even grow filtering out the impact of the variation of the number

of employees. The decrease becomes 3 930 th HUF/person for foreign and 107 th HUF/person for state owned enterprises, while privately owned businesses show 486 th HUF/person growth.

Taking into account the development of productivity broken down to the industries, one may conclude that the average of sales per one employee was the highest for the enterprises operating in industry 50, 'Sale, maintenance and repair of motor-vehicles, etc.; retail sale of automotive fuel' in 2003. Figure 9 clearly shows that, while the indicator stood at 221 224 th HUF/person for foreign owned enterprises, it showed 29 498 th HUF/person for the privately, and 9 335 th HUF/person for the state owned ones.

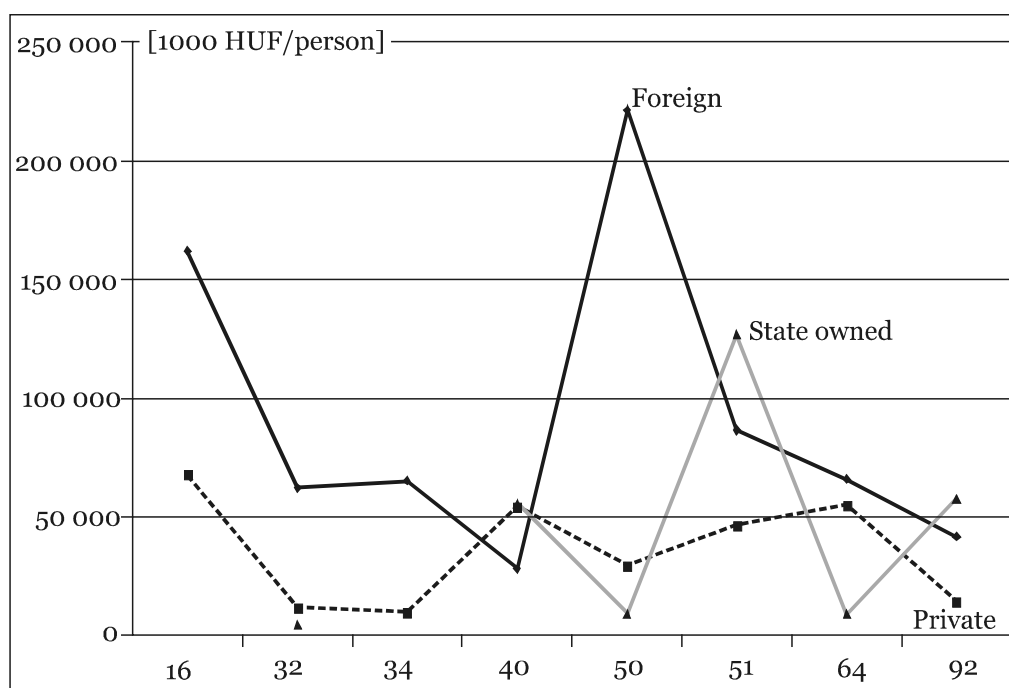


Figure 9
The most productive eight industries in 2003

For industry 40, 'Electricity, gas, steam and hot water supply', industry 51 'Wholesale trade and commission trade, except of motor-vehicles, etc.' and industry 92, 'Recreational, cultural and sporting activities', the indicator showed the highest values, when calculated from the data of state owned enterprises in 2003. For the privately owned enterprises, there was only one industry (40), where the calculated value was higher, than for the foreign owned ones. While the indicators show increasing trends for all industries in the foreign owned organisations – for example, industry 32, 'Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus' with 8.30%, industry 34, 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' with 5.10%, industry 40 with 60.64%, industry 50 with 14.93%, and

industry 64, 'Post and telecommunications' with 7.89% -, private and state owned companies show more heterogeneous image. The improvement of the indicator values was the result of increases in the sales, and simultaneous decreases in the number of employees – except industry 51, where the number of employees increased by 4.10%. In the case of the privately owned enterprises, the indicator increased by 352.06% for industry 40 by 2004. The outstanding growth of the indicator resulted from a 20.57% increase in the number of employees, and a 445.06% increase in the sales. In the state owned sector, with the exception of the 13.95% decrease in industry 92, the indicator improved for all of the remaining ones by 2004.

Considering the average sales of exports per one employee, one may note that the top ten include one privately owned organisation. The 'Manufacture of office, accounting and computing machinery' industry with the third best value of 25 916 th HUF/person in 2003 even produced an increase to 65 821 th HUF/person by 2004. The top two indicator values were produced by the industries 34 and 32 in foreign owned sector with 96 665 th HUF/person and 58 074 th HUF/person respectively in 2003. By 2004, however, the indicator fell in both industries; by 34.29% in industry 34, and by 3.78% in industry 32.

DEVELOPMENT OF COSTS AND PROFITABILITY

Despite of the distribution of proceeds, whereby 49.06% was accounted in the books of foreign, and 42.86% in those of privately owned enterprises in 2003, for the costs, the same ratios were 41.67% and 48.31%, respectively. Out of the costs recorded, for foreign organisations 79.23%, and for private ones 80.35% is made up from material costs.

For foreign owned enterprises, 39.36% of the material costs was accounted for by material costs of production, and 38.04% by cost of goods sold, while the same ratios were 22.87% - 49.13% for privately, and 19.45% - 47.90% for state owned ones. The average material cost of production per one organisation was 19 640 th HUF/company for the privately owned businesses, while it reached more than thirteen times as high as for the foreign owned companies. Considering the cost of goods sold, the above ratio is nearly six times higher. For state owned organisations, the indicator of material cost of production was 307 928 th HUF/company, and the cost of goods sold was 758 420 th HUF/company. Filtering out the change in the number of organisations from 2003 to 2004, we obtain that, with the exception of material inputs and cost of goods sold for the state owned companies, the indicator values decreased in all of the three ownership structures. Considering the material cost of production, this decrease was 684 th HUF/company for foreign, 680 th HUF/company for private, and 48 th HUF/company for the state owned enterprises. The average of cost of goods sold per one organisation decreased by 416 th HUF/company for the foreign, and 1 589 th HUF/company for the privately owned organisations, while the state owned companies produced a 30 th HUF/company increase.

The examination of the industries based on the average material cost of production per one organisation shows that the material demand ran the highest in the 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' with 15 213 M HUF/company in 2003 in the foreign owned organisations. It was followed by the 'Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus'

industry with 14 940 M HUF/company. However, while the indicator increased to 15 742 M HUF/company in the former industry, it decreased to 13 573 M HUF/company in the latter by 2004. In case of the privately owned enterprises, the indicator stood the highest for the 'Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel' industry at 1 434 M HUF/company. The indicator of this industry further increased to 1 803 M HUF/company by 2004. In the state owned sector, the 'Electricity, gas, steam and hot water supply' industry produced the highest indicator value of 2 952 M HUF/company, which decreased to 2 553 M HUF/company by 2004.

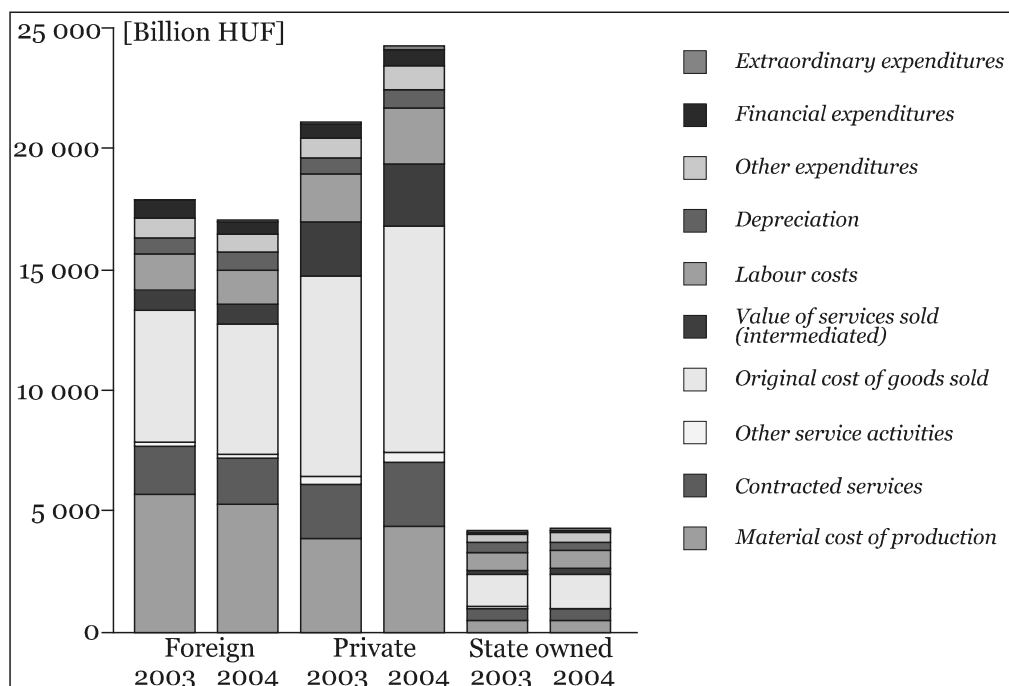


Figure 10
Development of the costs of the subject organisations

Out of the total of labour costs, 35.09% was recorded in the books of foreign owned companies, while 47.47% in those of privately owned, and 17.44% in those of state owned ones. The average of the total wages per one employee was 2 021 th HUF/person for foreign, 1 037 th HUF/person for private and 1 671 th HUF/person for state owned enterprises in 2003. By filtering out the changes in the number of employees, we obtain a 6.71% decrease for the foreign owned enterprises, while 17.72% and 5.65% increases respectively for the privately and state owned ones.

As regards the average of labour costs per one employee, as broken down to industries, in the foreign owned enterprises 'Research and development' produced the highest value of 6 926 th HUF/person in 2003. It was followed by 'Post and telecommunications' with 6 201 th HUF/person, then 'Computer and related activities'

with 6 076 th HUF/person. Nevertheless, while the latter two industries showed 205 th HUF/persons and 220 th HUF/persons growth respectively by 2004, 'Research and development' produced a decrease by 749 th HUF/persons. In case of the privately owned enterprises, the 'Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel' industry had the highest indicator value of 5 569 th HUF/person, and it was followed by 'Post and telecommunications' with 5 414 th HUF/person, then 'Extraction of crude petroleum and natural gas' with 4 207 th HUF/person. By 2004, the 'Manufacture of tobacco products' industry took over the first place with 9 186 th HUF/person, while 'Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel' was the runner-up, despite a 58.71% increase in its indicator value. In the state owned sector, 'Computer and related activities' produced the highest value of 5 751 th HUF/person in 2003. This value is only 5.35% less, than the result obtained from the data of foreign owned enterprises.

Depreciation had a 3.69% share in the total material costs for foreign, 3.03% for private, and 7.82% for state owned enterprises in 2003, based on the companies' consolidated figures. The average depreciation per one organisation was 30 850 th HUF/company for the foreign owned enterprises, less than one tenth thereof for the privately owned ones, and 194 381 th HUF/company for the state owned organisations. While the indicator value increased by 2.12% for foreign owned enterprises, it decreased by 16.06% and 0.61% for the privately and state owned ones.

Based on industrial figures, the average depreciation per one organisation reached the highest, that is 1 189 M HUF/company in foreign owned enterprises in the 'Post and telecommunications' industry in 2003. The runner-up was 'Manufacture of tobacco products' with 1 086 M HUF/company, and the third place was taken by 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' with 1 004 M HUF/company. In case of the privately owned companies, the highest value of 104 M HUF/company was produced by the 'Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel' industry in 2003. It was followed by 'Manufacture of tobacco products' with 100 M HUF/company, which produced an outstanding growth (*431 M HUF/company*) by 2004 in indicators of all industries. In case of the state owned organisations, the 'Post and telecommunications' had the highest value of 3 566 M HUF/company, which rose to 3 889 M HUF/company by 2004.

Out of the other expenditures, 42.62% was accounted by foreign enterprises, and 40.74% and 16.64% by privately and state owned ones. The average of other expenditures per one organisation was 40 217 th HUF/company for foreign, 4 240 th HUF/company for private, and 194 171 th HUF/company for state owned companies. The indicator showed decreases by 6 639 th HUF/company and 537 th HUF/company respectively for the foreign and privately owned enterprises, but increased by 12 358 th HUF/company for the state owned ones by 2004. Out of the other expenditures accounted by foreign owned enterprises, 33.46% was made up from taxes, duties, contributions declared and payable, while 11.43% from the book value of directly sold intangible and tangible assets in 2003. For the privately and state owned enterprises, these ratios were 21.38% - 23.14%, and 16.14% - 7.88% respectively. In 2003, the average of taxes, duties, contributions declared and payable per one organisation amounted to 13 455 th HUF/company for foreign, 907 th HUF/company for private, and 31 340 th HUF/company for state owned organisations. While the indicator decreased by 54.98% for foreign companies, it increased

by 33.08% and 47.01% for the private and state owned ones. Taking into account the industries' figures, the average of taxes, duties, contributions declared and payable per one organisation was the highest in foreign owned organisations in the 'Manufacture of tobacco products' industry amounting to 50 212 M HUF/company in 2003. In case of the privately owned enterprises operating in the 'Manufacture of tobacco products' industry, the indicator increased from 148 M HUF/company to 30 718 M HUF/company by 2004. In the state owned sector, the 'Recreational, cultural and sporting activities' industry produced the highest indicator value of 260 M HUF/company in 2003. It was followed by 'Post and telecommunications' with 225 M HUF/company, where the indicator increased to 386 M HUF/company by 2004.

On the bases of the consolidated figures of both the foreign and the private sectors, financial expenditures outran financial revenues. Thereby, the profit/losses on financial transactions amounted to 160 billion HUF and 113 billion HUF losses for the foreign and private enterprises, while the consolidated figures of the state owned sector showed 92 billion HUF profit for 2003. Out of the financial expenditures, 51.65% was accounted by foreign, 38.68% by private and 9.66% by state owned enterprises. The average financial expenditures per one organisation decreased from 31 915 th HUF/company to 22 292 th HUF/company in the foreign owned enterprises, from 2 636 th HUF/company to 2 459 th HUF/company in private, and from 73 828 th HUF/company to 69 084 th HUF/company in state owned ones between 2003 and 2004. In case of the foreign owned organisations, the indicator of average financial expenditures per one organisation was the highest for the 'Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus' industry (750 M HUF/company) in 2003. The runner-up was 'Post and telecommunications' with 595 M HUF/company, and the third place was taken by the 'Manufacture of basic metals' industry with 397 M HUF/company. The indicator decreased in the former two industries (by 445 M HUF/company and 250 M HUF/company, respectively), while it increased in the third (by 232 M HUF/company), whereby the winner slipped down to the third place, although the first three places were taken by the same three industries in 2004 too. In case of the privately owned businesses, the 'Electricity, gas, steam and hot water supply' industry produced the highest indicator value of 82 M HUF/company in 2003. For 2004, however, higher values were produced by both the 'Manufacture of tobacco products' (103 M HUF/company) and the 'Manufacture of electrical machinery and apparatus n.e.c.' (101 M HUF/company) industries. In the state owned companies, the indicator ran the highest for the 'Post and telecommunications' industry showing 2 180 M HUF/company in 2003 and 2 226 M HUF/company in 2004.

The extraordinary profit/losses have positive value in both years for all of the three ownership groups. Out of the extraordinary profit/losses, 61.71% was accounted in the books of foreign, and 29.66% in those of privately owned enterprises in 2003. The distribution of extraordinary expenditures, however, shows a converse image. The foreign owned organisations accounted 23.40% of the extraordinary expenditures, while the privately owned ones recorded 60.97% thereof. The average The average of extraordinary expenditures per one organisation was 2 483 th HUF/company for foreign, 713 th HUF/company for private and 20 503 th HUF/company for state owned organisations in 2003. While the indicator increased

in the case of foreign enterprises by 18.26% by 2004, it decreased for both the privately and state owned companies, by 37.57% and 23.40%, respectively. Out of the average extraordinary expenditures per one organisation, the recorded value of in-kind contributions to business partnerships amounted to 105 th HUF/company for foreign, 78 th HUF/company for private and 7 555 th HUF/company for state owned companies. The average of supports granted without repayment obligation, and not to compensate costs, expenditure per one organisation amounted to 307 th HUF/company for foreign, 158 th HUF/company for private and 4 314 th HUF/company for state owned enterprises. While the indicator for the book value of in-kind contributions increased by 59.89% and 0.31% for the foreign and privately owned enterprises respectively, it decreased for the state owned sector by 80.89% by 2004. The indicator for supports granted increased by 0.96% for the foreign and 30.40% for the state owned enterprises, it decreased for the privately owned ones by 59.84%.

The indicator of the average of extraordinary expenditures per one organisation was the highest, namely 57 M HUF/company at the foreign owned enterprises in the 'Manufacture of chemicals and chemical products' industry in 2003. In 2004, the first place was taken over by the 'Manufacture of basic metals' industry with a value of 123 M HUF/company. The most support without repayment obligation, and not to compensate costs, expenditure was granted by the 'Manufacture of tobacco products' in both the foreign and the privately owned enterprises during the subject period. In case of the state owned enterprises, the average of extraordinary expenditures per one organisation was the highest in the 'Post and telecommunications' industry in both 2003 and 2004. In 2003, 62.23% of the expenditures comprised of contribution in kind, and an additional 15.77% was accounted due to supports.

During 2003, out of the total profit/losses before taxation of the companies conducting double-entry bookkeeping, 45.66% was accounted in the books of foreign owned, 44.22% in those of privately owned, and 10.11% in those of state owned companies. This profit/losses category showed 5.25% and 30.59% growth in the foreign and private organisations respectively, but 57.40% decrease in the state owned ones. The average profit/losses before taxation per one organisation was 39 126 th HUF/company for foreign, 4 179 th HUF/company for private and 107 157 th HUF/company for state owned enterprises. The indicator value decreased in all of the three ownership groups by 2004, respectively by 1.14%, 5.61% and 58.18%.

The average profit/losses before taxation per one organisation ran the highest in the foreign owned companies in the 'Manufacture of tobacco products' industry, being 4 589 M HUF/company in 2003. It was followed by 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' with 1 977 M HUF/company, then 'Manufacture of electrical machinery and apparatus n.e.c.' with 752 M HUF/company. The indicator value decreased in both industries to 1 661 M HUF/company and 314 M HUF/company respectively, based of the figures of year 2004. In case of the privately owned enterprises, also the 'Manufacture of tobacco products' produced the highest indicator value of 177 M HUF/company in 2003, however, it turned into 827 M HUF/company loss by 2004. In the state owned sector, the 'Post and telecommunications' industry gave the highest indicator value of 5 698 M HUF/company, which decreased to 2 136 M HUF/company by 2004.

The total profit tax liability of all companies with double-entry bookkeeping amounted, based on their consolidated figures, to 294.6 billion HUF in 2003, whereof 38.42%, 49.21% and 12.37% was included in the tax declarations of respectively the foreign, the private and the state owned companies. The total profit tax liability of all enterprises amounted to 268.3 billion HUF, that is decreased by 8.93% by 2004. This decrease gets even higher after filtering out the changes in the number of organisations. Thereby we obtain decreases of 19.7 billion HUF for the foreign owned organisations, and 41.45 billion HUF and 11.39 billion HUF for the privately and state owned ones, respectively.

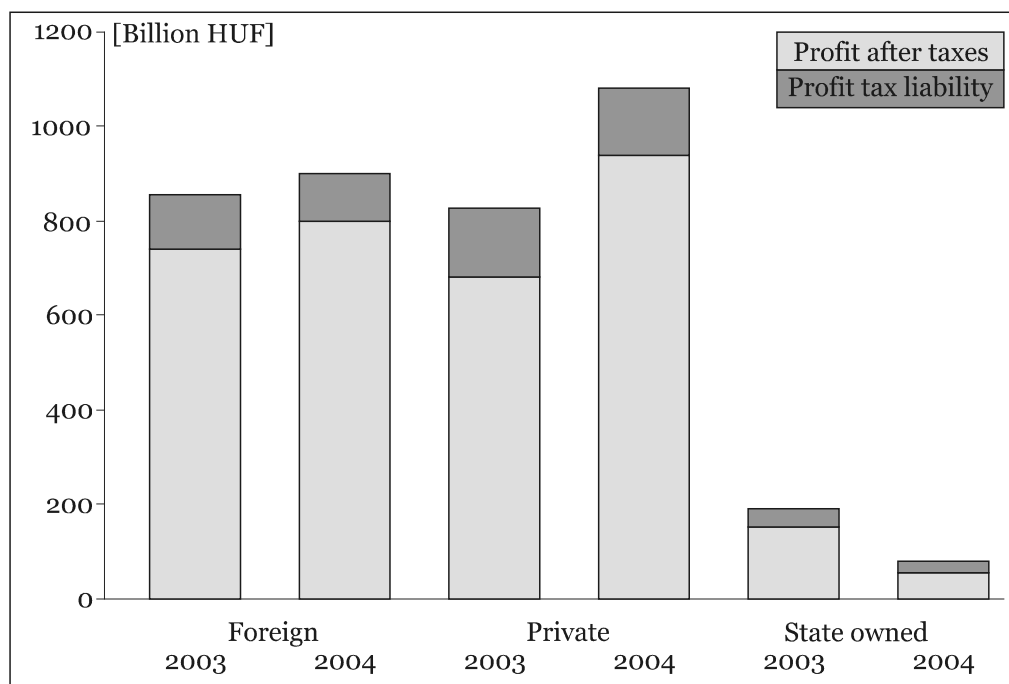


Figure 11

Development of the profit/losses before taxation in the subject organisations

In case of foreign owned enterprises, the most corporate tax liability occurred in the books of companies operating in the 'Manufacture of tobacco products' industry in 2003, amounting altogether to 696 M HUF/company. With the decrease in the number of organisations, however, this value showed significant decrease (*by 20 M HUF/company*) by 2004. The runner-up in 2003, being 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers', took over the first place in 2004 with 102 M HUF/company for each year. In the privately owned enterprises, the ones belonging to the 'Manufacture of tobacco products' industry had the highest tax liability 28 M HUF/company in 2003. By 2004, however, they were left behind due to losses, and the first place was taken over by the 'Electricity, gas, steam and hot water supply' industry with 14 982 M HUF/company. In the state owned organisations, the ones

operating in the 'Post and telecommunications' industry produced the highest indicator value of 454 M HUF/company in 2003, which decreased to 11 M HUF/company by 2004.

Out of the total of dividends and other withdrawals, 30.94% (270 billion HUF) was approved for the owners of foreign enterprises, 42.84% (373 billion HUF) for those of private ones, and 26.22% (228 billion HUF) for those in the state owned sector in 2003. The average dividends and other withdrawals per one organisation amounted to 12 333 th HUF/company for foreign, 1 884 th HUF/company for private, and 129 291 th HUF/company for state owned enterprises. The indicator increased by 30.77% for the foreign enterprises, but decreased by 7.20% and 24.81% for the private and state owned ones during the subject period.

The average dividends and other withdrawals per one organisation reached the highest in the 'Manufacture of basic metals' industry with 511 M HUF/company in the foreign owned organisations in 2003. In 2004, however, it showed 823 M HUF/company for the 'Manufacture of motor vehicles, trailers and semitrailers' industry.

In the privately owned enterprises, the indicator showed 170 M HUF/company for the ones operating in the 'Extraction of crude petroleum and natural gas' industry, although fell to 47 M HUF/company by 2004. Given this fall, the runner-up of 2003, namely the 'Post and telecommunications' industry took over the first place with 68 M HUF/company. In the state owned sector, the indicator ran the highest for the 'Post and telecommunications' industry with 5 008 M HUF/company in 2003. This value decreased to 3 462 M HUF/company by 2004. In the 'Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel' industry, 16 998 M HUF fell on a single company on an average in 2004.

Considering profitability through the study of the indicator of profit/losses before taxation on sales, we obtain 4.86% for the foreign, 4.06% for the private, and 4.99% for the state owned companies for 2003. The indicator value increased by 18.46% and 13.25% for the foreign and privately owned enterprises, while decreased by 58.14% for the state owned ones by 2004.

Considering the profit/losses before taxation on sales broken down to industries, one may conclude that, in 2003, the indicator ran the highest at 59.62% for the enterprises operating in industry 5, 'Fishing'. In this ownership group, 6 organisations operated in the industry, which produced 49 M HUF sales, and 29 M HUF profit/losses before taxation in 2003. Considering the consolidated figures, we obtain 10.69% for the 130 privately owned enterprises, and - 3.91% for the 6 state owned ones. The indicator fell to 22.07%, 1.92 % and - 21.71% respectively by 2004.

The next three values in the row originate from the figures of state owned enterprises: 71 'Renting of machinery and equipment without operator' with 57.20%, 61 'Water transport' with 37.11% and 64 'Post and telecommunications' with 30.18%. By 2004, the indicator decreased to 26.69%, - 18.43% and 10.04% respectively. The order after the foregoing industries was as follows: 90 'Sewage and refuse disposal, sanitation and similar activities', 26 'Manufacture of other non-metallic mineral products', 24 'Manufacture of chemicals and chemical products', 14 'Other mining and quarrying' and 80 'Education'.

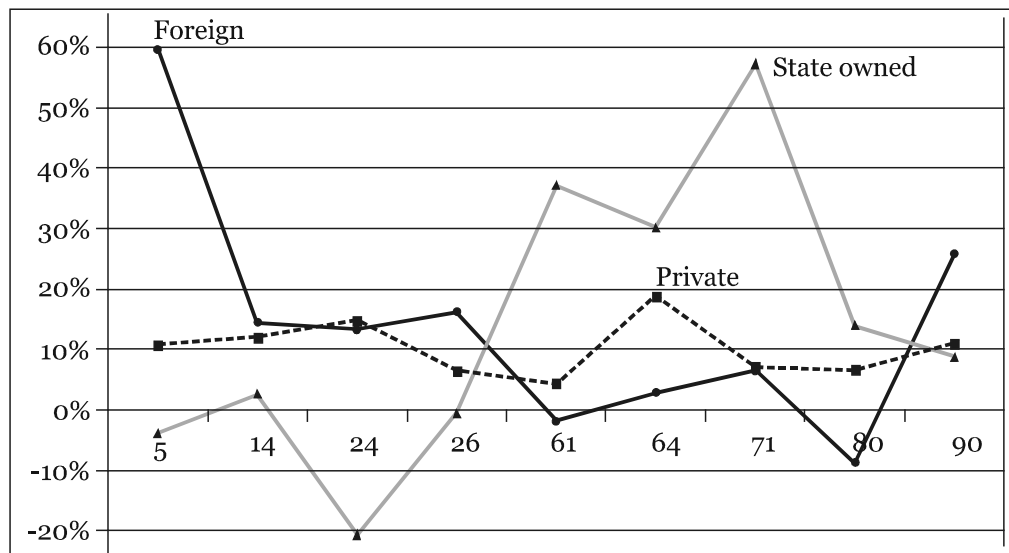


Figure 12
The nine most profitable industries in 2003

BIBLIOGRAPHY

- A külföldi működő tőke Magyarországon, 1999-2000. KSH, 2002.
A külföldi működő tőke Magyarországon, 2000-2001. KSH, 2003.
A vállalatok pénzügyi adatai 2000-2001. KSH, 2003.
ARTNER ANNAMÁRIA [2005]: Technológia, munkaerő, versenyképesség – egy empirikus kutatás tapasztalatai. GÉS 17. (56.) évfolyam 5. szám (21–41. o.).
BARNA KATALIN et al. [2005]: Megújuló területpolitika: előtérben a területi versenyképesség. Területi Statisztika 2005/6. (543–555. o.).
KOLLÁNYI MARGIT [2005]: Az export és az import szerepe a gazdaságban, 2004-ben. Gazdaság és Statisztika 17. (56.) évfolyam 3. szám (35–44. o.).
KOLLÁNYI MARGIT [2005]: Főbb változások a magyar gazdaságban 1989-2004 között. Gazdaság és Statisztika 17. (56.) évfolyam 1. szám (3–15. o.).
NYERS JÓZSEF – DR. SZABÓ LÁSZLÓ [2003]: A kis- és középvállalkozások gazdasági jellemzői, kilátásai. Statisztikai Szemle 2003/9. (775–798. o.).
PITTI ZOLTÁN [2005]: A hazai gazdaság fejlődésének tulajdonosfüggő jellemzői. Európa Tükör 2005/1 január (34–63. o.).
ROMÁN ZOLTÁN [2002]: Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban. KSH.
SZLÁVETZ ANDREA [2004]: Gazdasági szerkezet és versenyképesség Magyarországon. Gazdaság és Statisztika 16. (55.) évfolyam 5. szám (15–27. o.).
www.mnb.hu
www.gkm.hu
www.ksh.hu

ZOLTÁN VERES*
LÁSZLÓ JÓZSA**

About limits to globalised teaching methodologies. Learnings for EU educators

THE PROBLEM

A phenomenon of economic globalisation from the end of the 20th and the beginning of the 21st century is the process of internationalisation that can be perceived in education but, most of all, in management training. In addition to this, due to the recent accession to the EU an adaptational constraint stronger than spontaneous internationalisation can be felt in the east and central European region – thus also in Hungary. This was called *imperative of matching* by OLDROYD (2003).

Hungary's integration with the EU is sure to strengthen those defects of adaptation that partly originate from the weaknesses of management training in the new member countries. We, teachers of this region who are active participants of Hungarian higher business education, can see the premonitory signs of this challenge even now. In other words, as far as a part of the problems is concerned we have already long ago joined the European Union.

The new environment in management training expects solutions from the new members in a number of areas: among others in *interdisciplinarity*, *teaching technology* and *intercultural adaptation*. None of these is an exclusively European "invention" but rather a worldwide trend. Every institution can feel this in the course of internationalisation. But after the enlargement of the EU the economic

* Budapest Business School, College of Management and Business Studies. University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration.

** Széchenyi István University, Faculty of Law and Economics. Budapest Business School, College of Management and Business Studies.

and educational atmosphere that we are working in does not offer this adaptation as a possibility but it is rather “prescribed” as a compulsory task to be performed. This article is searching for the answer to the question what this actually means for teachers in management training. At this point the term “management training” needs to be specified: for the sake of simplicity this refers to all forms of higher business education where the output – not exclusively but primarily – is the replacement of medium level managers of the company sector.

As a rule the problem is raised in a very simplified form as follows: what conflicts may arise from the fact that *the attitude to management training in lead countries is practice-oriented, whereas in the follower countries after a thorough theoretical introduction practicality does not reach the desired level?* The authors of this paper have felt the internationalisation of management training in their own teaching practice for almost 15 years and find that the above problem – despite its element of truth – partly serves the purpose to justify the spreading of know-how of western management training.

Traditions of Hungarian management training are not too long and throughout 40 years it was not market economy that formed the centrally planned economic environment in which it was done. No independent schools of management and marketing or methodological workshops were established but rather a Prussian-like – Russian-like – adaptation of the theoretical and practical teaching of advanced western countries took place instead. The situation changed only owing to the radical transformations in the 1990s. The sometimes unusual methodology of the appearing American and western European business schools enforced the changes in teaching technology and methodology.

WHAT DO GRANTORS OF WESTERN TEACHING KNOW-HOW EXPECT FROM FOLLOWER COUNTRIES?

Undoubtedly a more and more urgent task is to bridge the gap between the extraordinarily quickly changing business environment and the developing management training, which nevertheless appears to be falling behind. Here the stake is the following: *how much is management training able or unable to continuously meet the requirements of the business sphere?* And hopefully avoiding an educational crisis (Bottery 1999). Fortunately (?) the higher business education of more advanced countries is also at a loss to answer certain questions. Namely because the conventional curriculum structure in management training is less and less able to respond to the challenges of the new environment. Regarding students as customers of teaching service we must suppose that customers expect to attain the best possible competitive position in the labour market.

In today’s corporate practice a functional approach is more and more substituted by integrated, interfunctional team work. Problems in managers’ decision-making cannot be understood through the narrow lenses of particular functions (i.e. subject groups). Conventional subject structures do not take these into consideration at all. Consequently, students today are only able to think in terms of functional “boxes”. Thus when approaching problems they try to find the answer to the question “In which subject did we learn about this?” although this is highly unusual in the practice of small enterprises. The survival of these subject boxes is unfortunately sup-

ported by the structuring of departments as well. A typical example of this can be taken from quality management. The operationalisation of the European quality model called EFQM is only possible in an interdisciplinary approach. In corporate practice this means that marketers, designers, quality managers, human resource managers etc. are only able to implement a comprehensive quality control together.

Thus managers need an extensive material of knowledge rather than traditionally deep specialization. Today we can see that manager training is not a simple development of skills but rather a development of the ability to learn new skills in the future (*life-long learning*).

In modern business life creative managers are needed instead of masters of analysis. A creative manager possesses the skill to know how to approach a business problem of any kind, he or she is self-confident in recognizing the problem and can communicate persuasively both orally and in writing. Analysis is the responsibility of the executive level; the management “only” has to be able to judge whether the documents for decision-making and analysis preparation are reliable or not. But the leaders of micro and small enterprises cannot do without an analytical thinking either. Therefore, both groups have to be taught even though their expectations are totally different from one another.

The method of learning should be solving realistic problems. Instead of a traditionally passive, unrealistic teaching the principle of “learning by doing” should dominate. An outstanding example of this is the teaching methodology of a *problem based learning* (PBL) system. Here – discarding the fixed, low-efficiency-level technique of “the teacher giving a lecture to the sleeping audience and then they learn the methods in practice in lessons” – processing certain interdisciplinary subject groups starts by assigning the tasks, it continues with the students’ attempts to solve the problem and finishes in a lecture by drawing conclusions. As it is done in practice too. Only within the modest limits of the students’ practical experiences.

We must take notice of the fact that we are working in a client driven environment. We must devise a new testing system that indeed measures problem-solving skills. This might be the greatest challenge of mass education. The conventional testing system (which apart from a single thesis paper only measures students’ knowledge in one discipline at a time) ignores the fact that people with different qualities can equally be successful.

A well-known solution in the EU is for instance integrated i.e. co-animated teamwork. For example in an interdepartmental cooperation in the subject called *Corporate policy*, decision-making situations modelled in an interdisciplinary approach are practiced in the form of managerial role-plays. The model of open education = business relations and activity is also like this. The openness of this kind of education is ensured by in-house training at companies, inviting respected and acknowledged experts as corporate lecturers, students’ opportunities for gaining work experience and by establishing student enterprises. Based on the concept of life long learning, the traditional higher educational training for obtaining the first academic degree becomes simplified and the emphasis shifts to continuous training during career advancement. Training programmes cannot be project-like target tasks. Part-time students are becoming the main target group. The pillars of the new management training can be illustrated with the model on *Figure 1*.

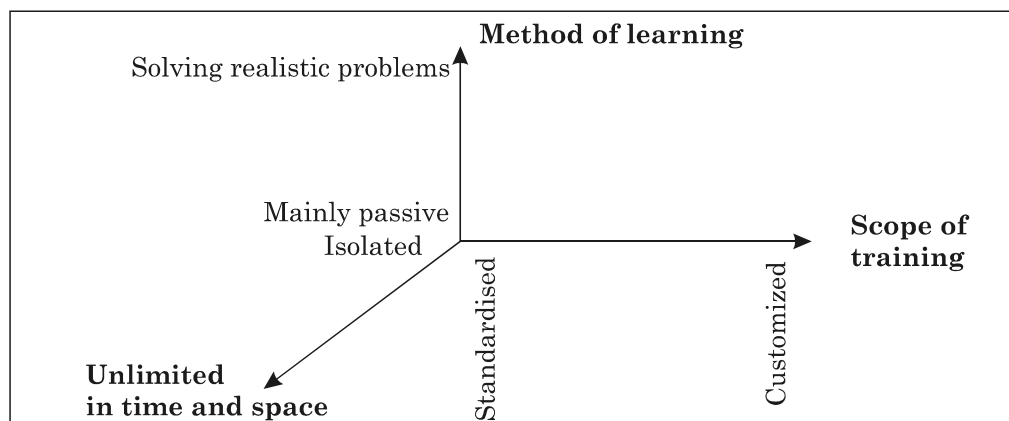


Figure 1
The pillars of the new management training

For the management of education in new member countries the situation is even more critical. It is sufficient to think of the double pressure on core functions (learning, teaching, socialisation) in one hand and on second order changes (policy, supporting infrastructure) in the other hand (LEITHWOOD et al. 1999).

ABOUT INTERCULTURAL ADAPTATION

In addition to the above expectations of western management training we are also faced with those difficulties that are the requirements of the internationalising educational environment. Business schools could best rise to the global challenge if they themselves could become globalised. Business education is becoming a “knowledge networker”. The students expect to acquire the skills to work in multi-cultural teams with all-round education in different countries. Therefore, it would be most expedient for them to become part of an international network during their studies. Contrary to this – and especially in management training schools of less advanced countries – they manage to reach the level of limited internationalisation.

In the figure we can see that on one of the axes the international market of education develops towards training that is unlimited in time and space. For instance external control of testing (even abroad) and a web-based distance education serve this purpose including those educational programmes in which students can learn on several, different locations.

The linear approach according to which practice is understood through theory is more typical of the education in follower (that is to say teaching technology grantee) countries than of the education of advanced countries. One of the major obstacles of practice-oriented teaching is that it requires teachers with practical experience. The type of career in which teachers from business life gradually join educational institutions – as is a usual case in western countries – is now becoming to appear in follower regions as well. Today such a change in career still equals failure.

Based on many years’ observation of the authors, we need to add a frequently underestimated problem to the above. We must be aware that there are *different*

problem-solving cultures living side by side in particular nations and their surroundings. Such schools are for instance

- the Anglo-Saxon,
- the French,
- the German,
- the Chinese schools.

With a stereotype we could say that the Anglo-Saxon problem-solving culture is simplifying and practical. It applies clear and understandable models to identify problems and prefers ingenious solutions. The French gets to the “heart of the matter” from a long distance and on a long, spiral route through polemics, always stopping one step before this “heart”. In this culture an explicit formulation of the solution is regarded as restrictive. The German school sticks to the point but simultaneously systematizes in detail in its problem solving. Its analysis that precedes the solution strives to take every single aspect into consideration with no exceptions. And finally, the Chinese problem-solving culture prefers the well-trodden path, which means that if an analogous solution can be found, then it has a strong inclination for reproduction.

In order to understand the intercultural phenomena of an internationalising teaching it is important to know the underlying reasons as well. To this we can have recourse to an already classical approach of cultural anthropology. SERPELL'S *Culture's Influence on Behaviour* from the year 1976 claims that cultural explanatory models can be used well in those areas where people need to go through a quick adaptation processes. These explanatory models also include such behavioural and cognitive processes as decision, planning and logical thinking. A common element in the tested models is that public education in childhood largely determines adult behaviour. Therefore, it would be a mistake to simplify and set the adaptability of the consumers of education, i.e. of students, identical with how they adapt themselves to the specific requirements of western educational culture.

Several experiments have justified the decisive role of the cultural environment – especially in childhood – in later problem-solving preferences. Let us call it *local determination*, which includes such factors as:

- The rules of interpersonal behaviour. This concerns the local determination of the spoken language in particular but the norms of performance in a workgroup can have important differences as well. Based on the works of ISHII and BRUNEAU, HIDASI (1999) presents an interesting feature of linguistic behaviour, namely the different role of unspoken messages. This means that silence during speech can carry entirely different meanings in different languages.
- The physical environment of learning and the accepted role of the technical background. We just have to consider that in a highly verbal educational culture excessive technical support can be a sign of weaknesses in teaching.
- Social and behavioural norms transmitted by educational institutions.
- Accepted level of performance orientation.
- The role of individuality vs. taking joint responsibilities. In this respect there is a typical difference between American and Chinese local determination.
- The role of creativity in problem solving.
- Approaching problems systematically vs. through details.

- Perception of visual representation. This, for instance, is a dimension that is imprinted in childhood strongly and its cultural differences are significant.

CONSEQUENCES

We have seen the intercultural determination in the spread of western technologies of manager training. The consequences can be observed in how case studies are worked on. Depending on which culture the student (or the teacher!) adheres to, the “solution or solutions?” dilemma may give rise to uncertainties. In the German and Chinese approaches we look for the answer to the question “What is the solution?” whereas the Anglo-Saxon but particularly the French culture searches for the “solution” in alternatives. This problem most acutely occurs when teaching multicultural groups. Nevertheless, in the European Union and in the unified credit system and the higher business education in a foreign language it is simply inevitable or rather advisable to host foreign students. A determining factor of the foreign image of the hosting institution will be how such expected methodological conflicts are solved.

Obviously, the less experience a student has of other teaching cultures, the stronger he or she will be affected by local determination. For example it is a well-known phenomenon that those Chinese students who study abroad (too) for a longer period of time have a higher capability of self-adaptation than their fellow-students who acquired their skills in a domestic environment “only”. Yet it still remains a crucial question whether it is management training according to western standards that results in the best output. Is this really the most effective solution? Logically, for the grantor of teaching technologies this is the most convenient one. However, if we think back to what we learnt from those theories of technology transfer that were inspired by western models, the contradiction becomes apparent immediately. Technology transfer is most efficient when it is a *mutual learning process*. So it seems that in the spread of teaching technologies beside global cost efficiency the importance of local adaptation gets lost.

The expectations of Hungarian students only make the Anglo-Saxon model, i.e. a teaching methodology that gives unambiguous answers, marketable. At the same time and due to the previous Prussian-like school system, thorough analyses are also popular, just like a synthesis of the two models, arriving at “black and white” solutions. Very often students prefer such alternative solutions that are unusual in a normal market economy and would never occur to students of advanced western countries. The high inclination of Hungarian students towards individualism also causes severe problems thus in teamwork they wish to do everything by themselves or, if their dominance cannot be exerted, they do nothing at all.

Globalisation in education is heading in two directions. On the one hand it is a positive process as it makes the worldwide spread of knowledge related to management training and science possible, on the other hand it might seem as if the standardization of methods and knowledge endangered the unfolding of creativity. Although Hungarian education has already clearly shifted towards the Anglo-Saxon teaching systems, it still attempts to preserve this local creativity since despite its greater integration with world economy a great share of Hungary’s economy is made up of local small and medium-sized enterprises, which in spite of fierce globalisation are forced to preserve their markets by using modern managerial solutions.

The starting point in teaching students from different cultures should be what methodological approach would result in the most efficient development of their skills. Consequently, sometimes teaching culturally homogeneous (that is to say unmixed) groups can lead to better results than insisting on multicultural teamwork. Among others Dutch and Estonian examples illustrate that a culture-specific treatment of students is indeed a successful method, which also enhances their satisfaction.

Instead of putting forward complete solutions, this paper voiced those doubts that have accumulated in us during our many years' international teaching practice. However, we think that it is important that in this internationalising market of education not only economic efficiency but also the preservation of local values become key aspects. Especially in that case when this latter proves to be a better solution from the point of view of medium term results.

CONCLUSIONS AND POSSIBLE RESEARCH TOPICS

What could be our conclusion? Upon the above detailed we can state that the management training – in its way towards globalisation – faces two basic dilemmas. One is the question whether the curricula really meet the market requirements. The dilemma here stands in the ever increasing gap between student's market (i.e. the input of the management training) and the human resource market. The phenomenon is well known in the developed countries and it is resulting in such a money-wasting training structure that cannot be financed for long term even in welfare states. A warning sign should be that certain firms take into account the reputation of training institutions merely as a filter criterion. They are organizing for example case study competitions so that they can directly observe problem solving skills of the potential employees. This problem would merit at least a focus group discussion between educators, students and HR-managers.

The other dilemma is the interactive way of development by cultural exchange, i.e. what should take over (e.g. the practice orientation) and what should preserve. The training traditions can be determined locally with such a force that holds values and archaism at the same time. As if the educational reform-zeal of the last years in the European follower region threw out the baby together with the bath water.

If we try to define some possible research topics that could be worthwhile investigating in the future the following problem areas could be mentioned. These all are in connection with local determination of intercultural conflicts:

- interpersonal behaviour;
- technical support versus verbality;
- performance orientation;
- problem-approaching style.

Concerning the proposed research design we think that a four stages methodology could be the best approach to the research problem. In the first and second stages in-depth interviews and focus-group discussions with students from different cultures are proposed. This research phase could provide us with the necessary information for the finetuning of the next stages. In these latter class-room observations and situation oriented experimental research would deliver interesting results. To assure the comparability of the observations and the experiments well worked-

out guidelines (scenarios) are needed. And finally the interpretation would serve to better understand the intercultural conflicts in the international management training and to find the reasonable balance between standardization and adaptation of teaching methodology.

REFERENCES

- MICHEL BESNEHARD: Business Education in the 21st century: the virtual university?, NIBS International Seminar, Rennes, March 23-25. 2000.
- BOTTERY, M.: Global forces and educational institutions, *Educational Management and Administration*, Vol. 27, No. 3, 1999, pp. 299-312.
- HIDASÍ JUDIT: A nemzetközi üzleti kapcsolatok kulturaközi kérdései /Intercultural Questions of International Business Relationships/, in Eszes I. – Szabóné Streit, M. – Szántó Sz. – Veres Z.: *Globális marketing /Global Marketing/*, Műszaki, Budapest, 1999.
- ISHII, S. – BRUNEAU, T.: Silence and silences in cross-cultural perspective: Japan and the United States, in Samovar, L.A. – Porter, R.E. (eds.): *Intercultural Communication: A Reader*, Wadsworth, Belmont, 1988.
- LEITHWOOD, K. – JANTZI, D. – STEINBACH, R.: *Changing leadership for changing times*, Open University Press, Buckingham, 1999.
- DAVID OLDROYD: Educational Leadership for Results or for Learning? Contrasting Directions in Times of Transition, *Managing Global Transitions – International Research Journal*, Vol. 1, No. 1, Spring 2003, pp. 49-67.
- ROBERT SERPELL: *Culture's Influence on Behaviour*, Methuen, London, 1976.
- TREVOR WATKINS: Management Education in the 21st Century, NIBS International Seminar, Rennes, March 23-25. 2000.

MARGIT OZVALDA*

Sprach- und Sprachenpolitik der EU: Planung, Praxis und Prognosen¹

1. EINLEITENDE BEGRIFFSKLÄRUNG: SPRACH- UND SPRACHENPOLITIK, LANGUAGE POLITICS, LANGUAGE POLICY

Oft bezeichnen die beiden Begriffe „Sprachpolitik“ und „Sprachenpolitik“, um die es in diesem Artikel geht, dasselbe. In der Fachliteratur zu diesem Thema jedoch werden die beiden oftmals unterschieden: Sprachpolitik gilt als politisch reglementierte Sprachverwendung, wofür Nomenklaturbestimmungen diktatorischer Regimes, aber auch die Bemühungen im heutigen Frankreich als Beispiel dienen. Die aktuelle französische Sprachpolitik zielt vor allem darauf ab, den Gebrauch von Fremdwörtern, und besonders von Anglizismen in der französischen Sprache gesetzlich zu unterdrücken (*Loi BAS-LAURIOL 1975, Loi TOUBON 1994*).

Sprachenpolitik hingegen beschäftigt sich mit dem Status und der gesellschaftlichen Funktion von Sprachen. Diese beiden Konzepte überlappen und bedingen einander natürlich gegenseitig. Auch in diesem Artikel ist die Grenze zwischen den beiden fließend; die Abhandlung tendiert allerdings eher zur Darstellung der offiziellen Bedingungen des Amtssprachengebrauchs, was allerdings Beobachtungen über den Status und das Prestige nach sich zieht.

Während im Deutschen die Fragen eher um den ersten Teil des Begriffs, d.h. Sprache in der Einzahl oder in der Mehrzahl (*Sprachen*) kreisen, ergibt sich im

* Universitätsassistentin am Institut für Englische Wirtschaftskommunikation, Wirtschaftsuniversität Wien (WU).

¹ Dieser Artikel ist die schriftliche, erweiterte Version des am 11. 4. 2005 anlässlich der *Tage der österreichischen und deutschen Kultur* gehaltenen Vortrags.

Englischen ein anderes Begriffspaar, das ebenfalls wert ist erläutert zu werden, da es in der Literatur und auch für meine Abhandlung hier relevant ist, weil es – zusammen mit dem oben erwähnten Begriffspaar – die Struktur des Essays vorgibt: *Politics* bezieht sich auf Theorie und Planung, *policy* bezeichnet die Umsetzung des Geplanten.

Unter dem Gesichtspunkt der Planung¹ sollen hier zuerst die für die Sprachpolitik der EU wesentlichen Verträge und Dokumente, die den Status festlegen und reflektieren, den Sprache und Sprachen für die EU haben. Auf diesen Abschnitt folgen einige wichtige Aspekte des Sprachgebrauchs. Anhand von Anekdoten und Zahlenmaterial² werden der Sprachgebrauch in den offiziellen Institutionen der Europäischen Union, Dolmetscher- und Übersetzerdienste und die damit verbundene Terminologiarbeit innerhalb der EU, sowie die für alle EU-Bürger angestrebte Spracherziehung und Sprachkompetenz dargestellt.

An diese Beschreibung des gegenwärtigen Zustandes anknüpfend werden mögliche Szenarien für den künftigen Sprachgebrauch vorgestellt. Auf die vorher geschilderte Umstände der Sprachpolitik und des Sprachgebrauchs folgen schließlich allgemeine Schlüsse über den Wert der Sprache und der Sprachen für die EU, bzw. welchen Status sie für einen primär wirtschaftlichen und teilweise politischen Zusammenschluss von Staaten überhaupt haben können.

2. SPRACHENSTATUS UND SPRACHENPLANUNG: DOKUMENTE UND VERTRÄGE DER EU

Nicht nur die Menge der von der EU produzierten Dokumente ist beeindruckend, sondern auch die unterschiedlichen Kategorien von Dokumenten mit unterschiedlicher rechtlicher Tragweite, wie die folgende kleine Auswahl der für die Sprachen wesentlichen Typen belegt:

- Berichte: Sie werden zuerst vom zuständigen Ausschuss angenommen und dann dem Plenum zur Beschlussfassung vorgelegt.
 - Verordnungen (regulation): sind bindendes EU-Recht
 - Richtlinien (directive): ebenfalls bindendes EU-Recht, allerdings bleibt den Mitgliedsstaaten das Recht Mittelwahl bei der Umsetzung und Integration in nationales Recht. Sie gelten daher als weniger strikt als eine Verordnung.
- Die beiden letzteren gehen über das Regelwerk der EU klar hinaus und sind multinationaler bzw. völkerrechtlicher Natur.
- Chartas: grundlegende Urkunden des Staats- und Völkerrechts
 - Verträge: verbindliche Übereinkünfte zwischen souveränen Staaten (und internationalen Organisationen)³

¹ Für weitere Begriffsdefinitionen wie Status- und Korpusplanung, linguistic ecology, Sprachmanagement etc. siehe Spolsky 2004: 5-10; Busch und de Cillia 2003.

² Die statistischen Erhebungen sind teilweise an die zehn Jahre alt und daher nur mit Einschränkung für heute gültig. Es kann allerdings angenommen werden, dass die Tendenzen sich fortgesetzt und eher verstärkt haben.

³ Vgl. http://www.europarl.eu.int/guide/search/docsearch_de.htm,
http://en.wikipedia.org/wiki/EU_directive,
<http://law.web-tomorrow.com/twiki/bin/view/Main/EULaw> (7. September 2005).

Die zwecks größerer Übersichtlichkeit in der folgenden Tabelle angeführten Ereignisse und damit verbundenen Sprachregelungen fallen in diese unterschiedlichen Kategorien, sind daher von unterschiedlicher Wertigkeit. Die wesentlichsten Dokumente bezüglich der Sprachenpolitik der EU werden anschließend an die *Tabelle 1* noch im Einzelnen (auszugsweise) zitiert und erörtert.

Tabelle 1
Zeittafel: Wichtigste Dokumente und Verträge der EU,
Aussagen zur Sprachenpolitik betreffend¹

Jahr	Politische Ereignisse	Sprachregelungen
1951	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl gegründet	Vertrag von Paris (Kohl- und Stahlgemeinschaft); nur in Englisch und Französisch verbindliche Verträge)
1957	Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg, die Niederlande unterzeichnen die Verträge zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und der Europäischen Atomgemeinschaft (Euratom)	Entwicklung einer europäischen Dimension im Bildungswesen durch Erlernen und Verbreitung der Sprachen der Mitgliedsstaaten: Artikel 149 des Gründungsvertrags
1958	Die Römischen Verträge treten in Kraft. Zwei länderübergreifende Organe geschaffen: Gerichtshof und Parlamentarische Versammlung	Offizielle Sprachen der damaligen Mitgliedstaaten (Deutsch, Französisch, Italienisch, Niederländisch) als gleichberechtigte Amts- und Arbeitssprachen anerkannt: Verordnung Nr. 1 zur Regelung der Sprachenfrage als Richtlinie für weitere sprachpolitische Aktivitäten der Gemeinschaft
1982	<i>Nyborg-Bericht</i>	Demokratischer Multilingualismus bestätigt
1992	Die Außen- und Finanzminister der Mitgliedstaaten unterzeichnen in Maastricht den <i>Vertrag über die Europäische Union</i> . Zielsetzung: stärkere Integration der Unterzeichnerstaaten im außen- und sicherheitspolitischen sowie im wirtschaftlichen Bereich (Wirtschafts- und Währungsunion, Aufhebung der Binnengrenzen, etc.). Die kulturelle und sprachliche Vielfalt der damals 15 Staaten soll respektiert werden.	Jedem EU-Bürger wird das Recht zugestanden, den Schriftverkehr mit allen Institution der EU in seiner eigenen Sprache abzuwickeln. Charta der Regional- und Minderheitensprachen am 5.11.1992 vom Europarat (der nicht zu den EU-Organen zählt), verabschiedet; wird für die europäische Sprachenpolitik richtungweisend.

¹ Adaptiert nach <http://www.phil-fak.uni-duesseldorf.de/rom2/sprachpolitik/eu/vertraege.htm> und http://europa.eu.int/abc/history/index_de.htm# (4. April 2005).

2000	Die Präsidenten des Europäischen Parlaments, des Europäischen Rates und der Kommission proklamieren am 8.12.2000 feierlich die Charta der Grundrechte der Europäischen Union	Artikel 22 der Charta der Grundrechte betont Achtung der Vielfalt der Kulturen, Religionen und Sprachen; verbietet Diskriminierung einzelner Sprachen
2001	Vertrag von Nizza: Änderung des Vertrags über die EU (tritt 2003 in Kraft)	Das Europäische Jahr der Sprachen
2002	12 Mitgliedstaaten führen eine gemeinsame Währung ein: Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Spanien	Am 26.09.2002 findet der erste Europäische Tag der Sprachen statt. Jedes Jahr sollen an diesem Tag aktuelle Fragen zum Thema ‚Sprache in Europa‘ diskutiert werden
2004	Bisher umfangreichste Erweiterung. 10 neue Mitgliedstaaten – Zypern, die Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Polen, die Slowakische Republik und Slowenien (insgesamt über 100 Millionen Menschen) treten der EU bei.	Erhöhung der Amts- und Arbeitssprachen auf 20.

Die Römischen Verträge von 1957, wie der Gründungsvertrag auch genannt wird, enthalten nur eine allgemeine Anti-Diskriminierungsklausel: „(1) Die Gemeinschaft trägt zur Entwicklung einer qualitativ hochstehenden Bildung dadurch bei, daß sie die Tätigkeiten der Mitgliedsstaaten ... unter ... Beachtung ... der **Vielfalt ihrer Kulturen und Sprachen** erforderlichenfalls unterstützt und ergänzt.“¹

Weiters finden sich an sprachpolitischen Aussagen noch „rules governing the languages“, die vom Rat der Gemeinschaft einstimmig festzulegen sind („be determined by the Council acting unanimously“). Ein Jahr später, 1958, kommt es zur Umsetzung der Vertragsklauseln in der *Verordnung Nr.1*, deren erster Artikel die ursprünglichen Amtssprachen nennt (was natürlich mit jeder Erweiterungswelle ebenfalls ergänzt wird; siehe Abschnitt 4.), und – als Novum in internationalen Gemeinschaften² – die Gleichung Amtssprache = Arbeitssprache festlegt: „(1) Die **Amtssprachen und die Arbeitssprachen** der Organe der Gemeinschaft sind Deutsch, Französisch, Italienisch und Niederländisch.“

Dieser idealen Regelung folgt in Absatz 6 die Anerkennung der Realität, d.h. dass diese Gleichsetzung im Alltag der Arbeitssitzungen nicht praktikabel sein könnte. Aus diesem Grund kommt es folgender pragmatischer Regelung: „(6) Die Organe der

¹ Römische Verträge: Artikel 149 d. Gründungsvertrags, Hervorhebung der Autorin.

² Schloßmacher 1997:22.

Gemeinschaften können in ihren Geschäftsordnungen festlegen, wie diese Regelungen der Sprachenfrage im einzelnen anzuwenden ist."

Den einzelnen Organen wird also die Entscheidung überlassen¹, mit der Ausnahme der Europäischen Gerichtshof, für den die Regelung „Amtssprachen+1 (Irish)" zur Anwendung kommt. Wie diese Entscheidungen der einzelnen Organe ausgefallen sind, wird in Abschnitt 3 illustriert. Es beginnt sich also schon in den späten Fünfzigerjahren des vorigen Jahrhunderts das Grunddilemma abzuzeichnen: zwischen prinzipieller Gleichheit der Sprachen und dem Bewusstsein, dass eine Auswahl aus praktischen Gründen doch zu treffen sein wird.

1982 gelangt der so genannte Nyborg-Bericht² zu dem Schluss, dass Vielsprachigkeit und Gleichheit aller offiziellen Sprachen am demokratischsten sei, was der Union oftmals als (vor allem außenpolitische) Schwäche ausgelegt wird: Sie soll schließlich mit „one voice, aber in vielen Sprachen" sprechen. Der Bericht enthält aber auch einen Vorschlag zu möglichen Arbeitssprachen: Englisch, Französisch, und Spanisch.

Wenn wir nur zwei weitere Dokumente ansehen, so wird schon klar, wie sich der Bogen zwischen 1958 und 2000 spannt: Vielfalt ist das Motto; sprachlicher Pluralismus oder „demokratischer Multilingualismus" ist also zu fördern. Das ist schon das Ergebnis des Nyborg-Berichts von 1982, und steht auch wieder in der Charta der Grundrechte der EU von 2000:³ „Die Union achtet die **Vielfalt der Kulturen, Religionen und Sprachen.**"⁴

Interessant vielleicht noch das Maastricht-Abkommen von 1992, das bezüglich Sprache und Sprachwahl den EU-Bürgern das Recht einräumt, in ihrer Sprache mit den Institutionen der EU Kontakt aufzunehmen und in der gewählten Sprache Antwort zu erhalten. De facto ist das aber meistens Englisch.

An mündlichen offiziellen Stellungnahmen zur Sprachenpolitik mangelt es ebenfalls nicht: 1995, während der französischen Präsidentschaft, wird „linguistische Sklerose"⁵ diagnostiziert, gegen die etwas zu unternehmen ist: Es solle nur fünf Arbeitssprachen geben (was vor allem Proteste Griechenlands nach sich zieht, da Griechisch darunter nicht vertreten ist). Abseits der administrativen Ebene wird Trilingualismus in der Erziehung der EU-Bürger angestrebt⁶. 1999 unter der fin-

¹ Siehe etwa die Geschäftsordnung des Europäischen Parlaments (Art. 22 §8); <http://www2.europarl.eu.int/omk/sipade2?PUBREF=-//EP//TEXT+RULES-EP+20040720+RULE-022+DOC+XML+Vo//DE&HNAV=Y> (7. September 2005).

² Benannt nach dem Tagungsort in Dänemark. Sh. zu dieser Benennungspraxis der EU: „The tower of babble".

³ Auf die Charta der Regional- und Minderheitensprachen möchte ich hier aus Platzgründen nicht näher eingehen. Nur soviel sei gesagt: seit 1981 gibt es mehrere Beschlüsse über den Status der Minderheitensprachen und 40 Mio. der EU-Bürger sprechen Minderheitensprachen. Sh. auch zur Problematik des Minderheitenstatus Phillipson und Skutnabb-Kangas 1997: 28, 31.

⁴ Charta der Grundrechte, Art. 22, Hervorhebung der Autorin.

⁵ Die Gleichsetzung der Vielsprachigkeit mit einer Krankheit taucht eher selten in der Behandlung der EU-Sprachenfrage auf (andere Bilder wie der Turmbau zu Babel siehe Abschnitt 5). Interessant, dass gerade diese Krankheit gewählt wurde, deren Verlauf mit Funktionsverlust durch Nervenentzündung einhergeht und zu Seh- und Empfindungsstörungen und letztendlich zu Lähmung führt.

⁶ Phillipson 2001:2.

nischen Präsidentschaft wird dann eine „3+1 (Gastland)“ Regel für die Arbeitssprachen propagiert, was zugunsten der deutschen Sprache (nach Auseinandersetzung mit Deutschland) ausfällt, aber auch den Ausschluss von Spanisch und Italienisch bedeutet. Offiziell umgesetzt wird keiner der Vorschläge, wenn auch die Praxis in die Richtung der 3+1-Lösung zu gehen scheint.

Die 2004 neuhinzugekommenen EU-Mitglieder haben sich relativ bedeckt gehalten in der Sprachendebatte. Sie sind vermutlich zufrieden mit dem Status der offiziellen Sprache, der zugleich den Status der offiziellen Arbeitssprache nach sich zieht, wie sich aus den Protokollen über die Beitrittverhandlungen mit den ungarischen und polnischen Vertretern schließen lässt (diese werden bei PHILLIPSON 2001 erwähnt)¹. PHILLIPSON, der ja dem Trend zur Anglizierung weltweit und zur Anglizierung und Französisierung innerhalb der EU mehr als kritisch gegenübersteht, nimmt an, dass die neuen Mitglieder eben stillschweigend davon ausgegangen sind, den gleichen Status wie die „alten“ Mitglieder zu erhalten² bzw. meiner Meinung sich ebenso stillschweigend damit abgefunden haben, nicht besser als die meisten „kleinen“ Sprachen der alten EU-Mitglieder gestellt zu sein.

Zusammenfassend entsteht der Eindruck, dass die Sprachdebatte nie an der Spitze der Tagesordnung zu finden ist – die EU ist eben primär kein Sprachpflegeverein, aber dennoch finden Sprachen immer einen Platz in den wesentlichen Dokumenten der EU, und sei es nur in allgemein gehaltenen Absichtserklärungen und Gleichheitsbeteuerungen.

3. SPRACHGEBRAUCH INNERHALB DER EU-ORGANE

Der tatsächliche Sprachgebrauch soll anhand der folgenden Themen aufgerollt werden: Übersetzen und Dolmetschen, Terminologie, Spracherziehung der EU-Bürger, und, nur am Rande hier erwähnt, der Minderheitenschutz.^{3,4}

Amtssprachen sind also alle 20 Sprachen der EU (weil alle EU-Rechtsakte für jeden Bürger gelten und auch von ihm verstanden werden müssen, das Amtsblatt erscheint daher in allen 20 Sprachen). Die Arbeitssprachen werden von jedem EU-Organ eigenständig festgelegt (sh. Verordnung Nr.1, wie unter Abschnitt 2 zitiert), was zur Herausbildung von faktischen, aber nicht allgemein deklarierten Arbeitssprachen führt. Die Sprachenfrage wird also von den einzelnen Organen selbst geregelt und muss in den jeweiligen Geschäftsordnungen festgelegt werden.

Im Ministerrat etwa liegen die Schriftstücke in der Regel in allen Sprachen vor. Beim Treffen der Staats- und Regierungschefs und bei Kommissionssitzungen wird aus allen in alle Sprachen gedolmetscht; bei informellen Treffen werden Englisch, Französisch, die Sprache der amtierenden Ratspräsidentschaft und seit 1995 (fast durchgängig) auch Deutsch als Arbeitssprache benutzt, was also der Festlegung

¹ Wurden aber nicht im Wortlaut angegeben oder von mir gesehen.

² Phillipson 2001:3.

³ Unterteilung abgewandelt nach Coulmas 1991:4.

⁴ Es gibt innerhalb der EU neunzig anerkannte Regional- u. Minderheitensprachen: Katalanisch, Bretonisch, Friesisch, Friulanisch, (Schottisch-)Gälisch, Walisisch, Sorbisch, Ladinisch, Roma, etc. Zur weiteren Information sei der EUROMOSAIC-Bericht 1992/93 empfohlen. Der Link dazu findet sich im Literaturverzeichnis.

unter der finnischen Präsidentschaft (von 1999) entspricht. Die Kommission gebraucht Deutsch, Englisch und Französisch als interne Arbeitssprachen (meist auch nur Englisch und Französisch, wobei Französisch intern noch bevorzugt wird, was auch die umfangreichste Studie zum Thema¹ bestätigt). Kommissions-Mitarbeiter werden bei Bedarf in einer eigenen Sprachschule unterrichtet.

Die Geschäftsordnung des Europäischen Parlamentes sieht vor, dass alle Schriftstücke in allen Amtssprachen abzufassen sind. Bei Sitzungen wird in alle Amtssprachen simultan gedolmetscht, da die Sitzungen des Europäischen Parlamentes öffentlich zugänglich sind. Theoretisch kann die Zahl der Sprachen geändert werden: Dolmetschen in Minderheitensprachen wie Baskisch, Katalanisch etc. sind in Plenar- und Ausschusssitzungen möglich.

Die Prozentanteile der Originalsprachen der Dokumente sind wie folgt: 44% Französisch, 36% Englisch, 6% Deutsch, 5% mehrsprachig, je 2% Niederländisch, Italienisch und Spanisch. Alle anderen Sprachen liegen um die bzw. unter 1%.² Diese Situation dreht sich dann ab Mitte der 1990er für die am meisten verwendeten Sprachen um: PHILLIPSON (2001:3) nennt für 1997 folgende Zahlen: 45,3% in Englisch verfasste Texte, 40,4% in Französisch. Er nennt diese beiden „Default-Sprachen“ (also Standardvarianten), mit denen auch die britische und französische Auffassung von Bürokratie transportiert wird.

Für die mündliche Verwendung steht Mitte der Neunzigerjahre noch Französisch an der Spitze in den meisten Kategorien. Diese detailreiche Bestandsaufnahme von SCHLOSSMACHER (1997) mit Daten von 1995, entspricht freilich zehn Jahre später nicht mehr ganz den Tatsachen und dem Empfinden der EU-Beamten, etwa dem des Vertreters der Außenstelle der Europäischen Kommission in Warschau, BRUNO DETHOMAS: Seiner Einschätzung nach sind mittlerweile 70% aller Dokumente, die auf seinem Schreibtisch landen, in Englisch. Nennt er für 1995 noch Französisch als die einzige mündliche Arbeitssprache innerhalb der Kommission, so hat sich das auch seither zugunsten von Englisch verändert („The galling rise of English”).

Die Europäische Union verfügt über den größten Sprachenservice der Welt, auf das 0,8% des Gesamtbudgets (1999 fast 86 Mrd. Euro betragend) verwendet werden. Einige weitere Zahlen helfen diesen Stellenwert weiter zu verdeutlichen, wobei hier als Ausgangspunkt verschiedene Budgets dienen, was den Vergleich etwas erschwert. Innerhalb der Kommission werden 3% (2002/03 ca. 325 Mio. EUR) des Betriebskosten-Teilbudgets der Kommission auf 15% der Kommissionsangestellten, die übersetzen und dolmetschen, aufgewendet. Das entspricht 0,43% des Gesamtbudgets der Kommission.³ Eine andere Quelle⁴ nennt 2-3% des EU-Gesamtbudgets, wenn es um die Kosten für die Sprachservices aller Organe (Parlament, Rat, Gericht) geht. Die absoluten Zahlen für alle EU-Organe schwanken allerdings zwischen 700 Mio. EUR und 1,8 Mrd. EUR. Der Gemeinsame Dolmetscher- und Konferenzdienst (SCIC) selbst spricht von Betriebskosten von 105 Mio. Euro, was umgerechnet 28 Eurocent pro Bürger pro Jahr entspricht (Stand Jänner 2003). Wichtig für die letzte Erweiterungswelle 2004 sind auch noch die

¹ Schloßmacher 1997, mit Daten von 1995.

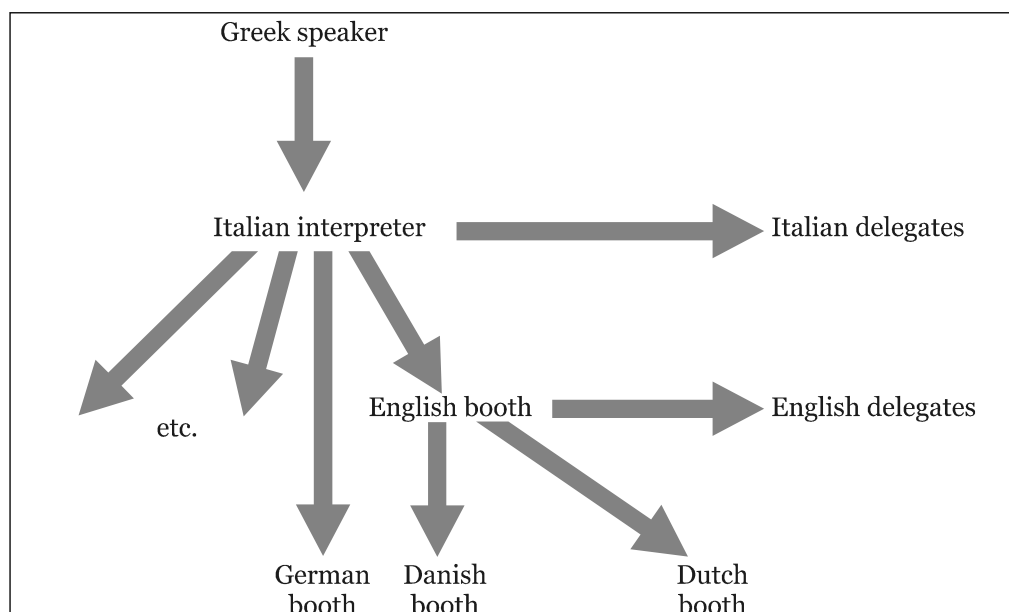
² Dollerup 1996:30.

³ Truchot 2003: 109.

⁴ Le Monde 1999; ebenfalls bei Truchot 2003: 109.

Prognosen des SCIC: Für jede neue Sprache wird der Personalaufwand um 15-40 Dolmetscher steigen, und die Gesamtkosten um 20-50%.¹ FILZMOSE (2002) schließlich bezog sich auf die damals veröffentlichten Daten des SCIC, die da waren: Übersetzen von 1.200.000 Seiten pro Jahr, 0,8% des Budgets der EU, und 2 Euro pro EU-Bürger pro Jahr. Hier dürften die Werte aufgrund der Zunahme der EU-Bevölkerung um rund 100 Mio. Menschen gefallen sein, und nicht aufgrund von weniger Ausgaben.²

Auf sprachlicher Seite stehen den finanziellen Angaben folgende kombinatorische Überlegungen gegenüber: Es gilt, 20 Sprachen abzudecken, was 380 potentielle Kombinationen bedingt. Es wird immer im Team gedolmetscht; beim Dolmetschen von 9 aus 9 Sprachen werden im Dreierteam schon 27 Dolmetscher benötigt; ab 15 Sprachen Fünferteams, was den Personalaufwand auf insgesamt 75 Dolmetscher erweitert. Diese Teams von 3-5 Dolmetschern werden am stärksten beim Ministerrat beansprucht. Dem idealistischen Anspruch, aus allen Amts- und Arbeitssprachen in alle Sprachen dolmetschen zu können, kann in der Praxis aufgrund mangelnder Übersetzer für „exotische“ Sprachkombinationen (etwa Lettisch – Portugiesisch) nicht immer Genüge getan werden. Es kommt ein Relais-Modell zum Einsatz, das sich einer oder mehrerer Verbindungssprachen bedient, wie *Abbildung 1* zeigt.



Figur 1
*Relais-Modell*³

¹ http://europa.eu.int/comm/scic/thescic/mission_de.htm (8. September 2005).

² Filzmoser 2002: 9.

³ Quelle: Dollerup 1996: 33.

Das Dolmetschen über das Medium der Verbindungssprache Italienisch in diesem Fall hat neben dem positiven Hauptaspekt, dass keine Dolmetscher für eine Direktübertragung Griechisch-Dänisch bzw. Griechisch-Niederländisch gesucht werden müssen, einige negative Seiten: Es kommt erstens einmal leichter zu Übersetzungsfehlern oder auch nur Ungenauigkeiten beim Umweg über die dritte Sprache Italienisch (in diesem Fall). Vor allem, wenn die Übersetzer ungenau verstehen oder auch die Redner sich ungenau ausdrücken (und Ausdrücke, die nicht der jeweiligen Standardsprachversion entsprechen, verwenden). Dieser Ungenauigkeit wurde übrigens vom Übersetzungsdienst der Europäischen Kommission mit einer Kampagne („Fight the FOG“¹) Rechnung getragen, die bestehende Texte in leichter verständliche Texte umarbeitet.

Ebenfalls nachteilig wirkt sich die unvermeidliche Zeitverschiebung aus, die vor allem bei pragmatischen Eigenheiten (z. B. Ironie, Humor etc.) zu mehr oder weniger ersten Problemen in der Kommunikation führen kann, wie die folgende Anekdote belegt: Ein Redner erzählte einen Witz am Anfang seines Redebeitrags, und erinnerte, sicherlich taktisch etwas ungeschickt, dann an einen verstorbenen Kollegen – was die Zuhörer mit Gelächter quittierten, da die Dolmetscher noch nicht mehr als den Witz übersetzt hatten und das Auditorium erst diesen gehört und verstanden hatte:² *A speaker once began with an anecdote, and then mourned a dead colleague – to be met by a gale of giggles, as listeners got his joke.* Dieses Phänomen der Verzögerung trifft allerdings aufs Dolmetschen im Allgemeinen und nicht nur via Relais-Sprache zu.

Es gibt freilich auch wirtschaftlich-finanzielle Vorteile des bestehenden Systems zu nennen: es schafft Arbeitsplätze für Übersetzer und Dolmetscher, die wiederum vermehrt und qualitativ immer höherwertige Übersetzungen für einen immer größer werdenden Absatzmarkt liefern.³

Für Übersetzer stehen folgende Hilfsdienste zur Verfügung:

- AVIMA (Avis de marché);
- SYSTRAN (System Translation);
- EURODICAUTOM.

Die beiden erstgenannten, AVIMA und SYSTRAN, sind maschinelle Übersetzungsverfahren. AVIMA dient der raschen Bekanntmachung von Ausschreibungen, was für Englisch und Französisch schnell und für Deutsch etwas weniger schnell funktioniert. SYSTRAN existiert seit 1976, und ist gut für von der Kommission im „Euro-Jargon“ erstellte Texte geeignet, geht aber ebenfalls von Englisch und Französisch aus. In beiden Fällen müssen die Texte natürlich noch händisch nachbearbeitet werden. EURODICAUTOM ist eine mehrsprachige Datenbank, die seit 1973 besteht und in der Fachbegriffe elektronisch abrufbar. Auch die Datenbank ist bei englischen, französischen und deutschen Begriffen am weitesten entwickelt.⁴

Trotz (und teilweise auch wegen) der Hilfsmittel gibt es noch immer Verzögerungen, vor allem bei Texten und Dokumenten, die nicht in den drei großen EU-Sprachen vorliegen. Es stellt sich auch die Frage, warum man auf die Texte

¹ *Fog*, Nebel, steht für umständlich und unklar formulierte Texte, für die Filzmoser (2002: 11) ein Beispiel bietet.

² „I understand, up to a point“; Dollerup 1996: 34.

³ Filzmoser 2002: 12.

⁴ Schloßmacher 1997: 141.

überhaupt noch in etwa der griechischen Version warten soll, wenn das französische Original vorliegt, oder das Original schon ins Französische übertragen wurde und wenn die Besprechung darüber hinaus auch noch in Französisch stattfindet.

4. MEHRSPRACHIGKEIT IN DER EU: IST- UND SOLL-ZUSTAND

Für das Europäische Jahr der Sprachen (2001) wurde 2000 schon die EUROBAROMETER-Studie 54 „Europäer und Sprachen“ in Auftrag gegeben. Fast 16 000 Personen aus den damaligen 15 EU-Staaten wurden u.a. zu den folgenden fünf Schwerpunkten befragt:

- Fremdsprachenkenntnisse und deren Nützlichkeit;
- Verwendung von Fremdsprachen;
- Erwerb- bzw. Verbesserungsmöglichkeiten;
- Spracherwerbsmotivation;
- Bedeutung des Sprechens einer Fremdsprache.

Es wurde bei der Studie herausgefunden, dass 53% eine europäische Fremdsprache sprechen; 26% zwei Fremdsprachen. Meistens handelt es sich bei der Fremdsprache um Englisch (41%); als erste Fremdsprache wird es von 32,6% der Befragten angegeben; Französisch lag bereits abgeschlagen bei 9,5%, Deutsch gar nur mehr bei 4%. Aus Gründen der Übersichtlichkeit werde ich nur Durchschnittswerte für alle Länder und für die erste Fremdsprache wiedergeben.

72% halten diese Fremdsprachenkenntnisse für nützlich, wobei 32,5% meinen, Englisch werde in ihrem Land gut gesprochen – wobei die Frage, was unter „gut“ zu verstehen ist, offen bleibt. Die Motivationsfaktoren für das Erlernen sind Reisen ins Ausland (47%), persönliche Befriedigung/Zufriedenheit (37%) oder das Gespräch mit ausländischen Geschäftspartnern, Freunden oder Familienmitgliedern (insgesamt 26%), 22,5 Aufstiegschancen am Arbeitsplatz, und kommen damit erstmals in die Nähe der Gründe, die für die EU am Fremdspracherwerb wohl wichtig sind.

Meistens gelernt oder verbessert werden die Sprachkenntnisse in weiterführenden höheren Schulen (59%) und im Auslandsurlaub (20%). Schließlich wurden noch zur Bedeutung, die den Fremdsprachen zukommt, Daten erhoben, indem Aussagen zur Bewertung vorgelegt wurden: 71% der befragten EU-Bürger finden, dass „jeder eine weitere europäische Sprache beherrschen sollte“, und dass dies Englisch sein sollte (kein Durchschnittswert angegeben, Werte schwanken zwischen 82% in den Niederlanden und 58% in Finnland). Weitere Aussagen waren:

- „Die Erweiterungen bedeuten, dass wir unsere eigenen Sprachen mehr schützen müssen“: 63%;
- „Die Möglichkeiten zum Sprachenlernen sind in meiner Umgebung gut“: 40% (Eurobarometer 2001).

An diese Erhebungen bezüglich Ist- und auch schon Soll-Zustand basierend ließen sich folgende Ziele der EU-Sprachenplanung formulieren:

- Lebenslanges Lernen: „Muttersprache plus zwei weitere Sprachen“ von frühester Jugend an;
- Förderung des Sprachunterrichts;
- Eine sprachenfreundliche Umgebung schaffen.

Daran knüpfen sich folgende Programme und Maßnahmen:

- *Jahr der Sprachen 2001* und *Europäischer Tag der Sprachen* (seit 26.9.2002 einmal im Jahr);
- Förderung der (rezeptiven) Mehrsprachigkeit: Europass Sprachenpass, EUROCOM (Brückensprachen);
- Mobilitätsprogramme: Leonardo, Sokrates (Tempus, Erasmus Mundus etc.).

Das Europäische Jahr der Sprachen 2001 (EJS) wurde von der EU und dem Europäischen Rat organisiert, 45 (europäische)¹ Länder nahmen daran teil und bemühten sich das Bewusstsein für die Notwendigkeiten und Vorteile der Mehrsprachigkeit zu fördern. Nur zwei Details sollen die Größenordnung des Projekts verdeutlichen: es gab 200 Einzelprojekte und die Kosten beliefen sich auf fast 20 Mio. Euro. Laut Selbsteinschätzung der Kommission hat das EJS seine Zielsetzungen mehr als erfüllt.² Der Europäische Tag der Sprachen steht seit 2002 im Zeichen zahlreicher Einzelprojekte, jedoch nicht eines jährlich wechselnden Gesamtthemas. Vielmehr sind jedes Jahr die gleichen Themenkomplexe vertreten: Sprach(en)bewusstsein – Mehrsprachigkeit und linguistischer Pluralismus – Lebenslanges Lernen. Es handelt sich also um die mittlerweile schon recht vertrauten allgemeinen Ziele der EU-Sprachenpolitik, soweit sie die EU-Bürger betrifft.³ Der Sprachenpass ist gleichzeitig ein Teil des Europass sowie des Sprachenportfolios des Europäischen Rates (der in 44 Staaten anerkannt wird)⁴. Er dient der Selbstdokumentation der Sprachenkenntnisse mit dem Ziel der größeren Transparenz und Vergleichbarkeit im Geltungsraum (von im Vergleich zum dem des Sprachenportfolios von nur 31 Staaten), und damit wieder dem Zweck, die Mobilität der Menschen zu erhöhen.⁵ EUROCOM ist schließlich eine Initiative, die nur auf rezeptives Erlernen von Sprachen abzielt, also Lese- und Hörverständnis. Es gilt eine Sprache pro Sprachfamilie als Brückensprache zu erschließen, etwa Slowakisch für die slawischen Sprachen.

Unter den Mobilitätsprogrammen letztendlich sind zwei große Gruppen zu nennen: LEONARDO und SOKRATES. LEONARDO (1. Phase von 1995-1999, 2. Phase bis 2006 zur Implementierung) ist für lebenslanges Lernen und Mobilität am Arbeitsplatz gedacht: *the key objective of supporting the development of policies and innovative action in the Member States, by promoting projects in the context of transnational partnerships which involve different organisations with an interest in training.*⁶

¹ Diese hohe Anzahl ist nur durch die Einrechnung von Ländern zu erklären, die kulturell zu Europa gerechnet werden, wie Armenien, Aserbaidschan und Georgien, die Mitglieder des Europarats sind, aber geographisch zu Asien gehören.

² http://europa.eu.int/comm/education/policies/lang/awareness/year2001_de.html (4. April 2005).

³ Siehe www.ecml.at (8. September 2005).

⁴ Es gilt in 44 Staaten, basiert auf dem Referenzrahmen für Sprachkompetenzniveaus, und besteht aus drei Teilen: Sprachenpass, Sprachenbiografie und Dossier.

⁵ Siehe: <http://europass.cedefop.eu.int/europass/home/vernav/Europass+Documents/Europass+Language+Passport/navigate.action> für die Download-Materialien etc. (4. April 2005), und http://europass.cedefop.eu.int/img/dynamic/c494/cv419_en_US_decision_1_39020041231de00060020.pdf für die rechtlichen Grundlagen (6. September 2005).

⁶ http://europa.eu.int/comm/education/programmes/leonardo/old/leonardo_old.html (4. April 2005).

SOKRATES, dessen erste Phase von ebenfalls von 1995 bis 2000 dauerte, steht ganz im Zeichen der Zusammenarbeit in allen Bildungsbereichen (teilweise auch über EU-Europa hinausgehend) sowie der Mobilität. Es umfasst die folgenden Aktionen oder Untergruppen:

- COMENIUS für Primär- und Sekundärbildung;
- ERASMUS zur Förderung der Zusammenarbeit im Hochschulbereich;
- GRUNDTVIG ebenfalls (wie LEONARDO) zur Unterstützung von lebenslangem Lernen im Beruf durch transnationale Kooperationen und Lehrermobilität;
- LINGUA zur Förderung und Wahrung der sprachlichen Vielfalt innerhalb der EU;
- MINERVA mit dem Ziel, offenes Lernen, distance learning und e-learning zu fördern;
- TEMPUS für die Zusammenarbeit im Hochschulbereich, auch mit Nicht-EU Ländern;
- ERASMUS MUNDUS mit dem Schwerpunkt Masterprogramme; es soll die internationale Bekanntheit der europäischen Hochschulbildung fördern.

Man stellt sich nämlich angesichts des Reichtums der Maßnahmen, die die EU ins Leben gerufen hat, die Frage, was denn das tatsächliche Interesse einer wirtschaftlichen bzw. politischen Union an einer großen Menge von Unionsbürgern hat, die Fremdsprachen entweder gut oder zumindest mehrere davon beherrschen. Als Eigeninteresse kann wohl die Vergrößerung des Beamtenpools (also auch der für den Sprachendienst verfügbaren!) angenommen werden, oder aber ganz im Gegenteil die Senkung der enormen Kosten für den Sprachenservice. Allerdings bezweifle ich, dass die Sprachförderungsprogramme zumindest mittelfristig günstiger sind: Leonardo und Sokrates kosten zusammen pro Jahr 30 Mio Euro.¹

Gründe, die der Aktionsplan „Promoting Language Learning and Linguistic Diversity“ für 2004-06 selbst nennt, sind, dass sich die Union zu einer wettbewerbsfähigen Wissensgesellschaft, und auch einen stärkeren Unternehmergeist entwickeln soll. Diese und andere wirtschaftliche Ziele der EU lassen sich, so argumentiert die Kommission an die anderen Institutionen gerichtet, am besten mit guter Sprachausbildung erreichen. Wie nun die sprachpolitische Zukunft innerhalb und außerhalb der EU-Organen, basierend auf all diesen oben geschilderten Maßnahmen, aussehen könnte, soll im nächsten Kapitel erörtert werden.

5. DIE (SPRACHENPOLITISCHE) ZUKUNFT DER EU

Die Zukunft ist nicht eine neuerliche babylonische Sprachverwirrung, auch wenn manche Stimmen (vorzugsweise aus dem Economist²) eine solche Situation, zumindest für den Brüssel-Außenseiter orten; allerdings gilt, dass *„For reasons of principle, legal acts and important documents should continue to be translated into the official languages of all member states. To ensure effective communication, pragmatic solutions will have to be found by each of the institutions“*.³

¹ „Promoting Language Learning“: 5.

² Dass dieses Bild schon vor fast 15 Jahren mit dem Zustand der Arbeits- und Amtssprachen in der EU assoziiert wurde zeigt der Titel des Artikels von Fettes 1991: „Europe's Babylon: Towards a single European language?“. Aktuellere Anspielungen finden sich eben in einigen Artikeln aus *The Economist*: „After Babel, a new common tongue“, und „The tower of babble“.

³ European Commission 1992, zitiert nach: Dollerup 1996:32.

Schon zu Beginn der Neunzigerjahre machten derlei pragmatische Lösungen die Runde, wie die folgende Pressemitteilung nahe legt: Dokumente für den kommissionsinternen Gebrauch sollen nur mehr in die drei Arbeitssprachen der Kommission, nämlich Deutsch, Englisch, und Französisch, übertragen werden.¹

Vergegenwärtigen wir uns noch einmal die Erweiterung der EU in sprachlicher Sicht parallel zu den politischen Erweiterungswellen. Die neu hinzugekommenen Sprachen jeweils in **Fett**, die problematischen Sprachen in Klammern, sowie die künftigen Erweiterungen in *Kursiv*.

Tabelle 2
EU-Erweiterungen in sprachlicher Hinsicht:
„Three is Company, Twenty is a Crowd“

Jahr	Sprachen	Anzahl
1958	Deutsch, Französisch, Italienisch, Niederländisch	4
1973	+ Dänisch, Englisch (Irish? Gälisch? Walisisch?)	6
1979	+ Griechisch	7
1985	+ Portugiesisch, Spanisch (Katalanisch?, Baskisch?)	9
1995	+ Finnisch, Schwedisch (Österreichisches Deutsch?)	11
2004	+ Estnisch, Lettisch, Litauisch, Maltesisch, Polnisch, Slowakisch, Slowenisch, Tschechisch, Ungarisch	20
2007 (2010?)	+ Bulgarisch, Kroatisch (? ²)	22 (23?)
2015? oder später?	+ Türkisch (Minderheiten auf türkischem Gebiet – sprachlicher und sonstiger Status?)	24
???? ³	23-24 + ???	????

Der Zustand, den der englische Ausdruck „three is company“ beschreibt, also drei (bzw. vier) Sprachen sind eine (relativ überschaubare) Gemeinschaft, herrschte von der Gründung bis zur ersten Aufnahmewelle 1973. Eine Zeit, in der nur zwei Dolmetscher pro Sprache in den Kabinen saßen, und acht Dolmetscher eine ganze Sitzung abdecken konnten, da nur vier Sprachen (und 12 Kombinationen) bedacht werden mussten.

Mit der ersten Erweiterung 1973 kommen zwei weitere Sprachen hinzu: Dänisch und Englisch. Irisch wird von der irischen Regierung nicht als Amts-/Arbeitssprache eingefordert, so dass nur Verträge und manche Dokumente ins Irische übersetzt werden. Ähnliches gilt für Letzebuergesch (Luxemburgisch), das seit den 1980ern offizielle Sprache Luxemburgs ist. 1979 bzw. 1985 bringen drei weitere

¹ McRae 1996: 12, zitiert nach Phillipson 1998: 106.

² Kroatisch und Kroatien sind deshalb mit Fragezeichen zu versehen, da ja – bedingt durch die Haltung zu kroatischen Kriegsverbrechern – zum Zeitpunkt des Schreibens (September 2005) noch keine Verhandlungen über den Beitritt aufgenommen wurden.

³ Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind keine weiteren Kandidaten offiziell vorgesehen. Sh. http://europa.eu.int/abc/index_de.htm# (7. September 2005).

Sprachen in die EU, mit Spanisch und Portugiesisch auch zwei international stark vertretene Sprachen (352 Mio. Sprecher bzw. über 180 Mio.), die aber innerhalb der EU zahlenmäßig abgeschlagen hinter den drei Großen liegen und es daher nicht in die Trias der inoffiziellen Arbeitssprachen schaffen. Katalanisch und andere linguistische Minderheiten Spaniens werden auch als Minderheitensprachen der EU geführt. Das Jahr 1995 bringt, wie die Printmedien damals nicht müde wurden zu betonen, mit Finnisch eine neue Sprachfamilie in die EU, was allerdings für den Sprachenservice vielleicht weniger bedeutsam ist als die Erhöhung um zwei weitere Sprachen, also auf 11, und damit 110 Kombinationen. Der Status des österreichischen Deutsch ist bis heute linguistisch umstritten, so dass es nicht verwunderlich ist, dass die Union diese Variante (die vielleicht oder vielleicht doch kein eigener deutscher Standard ist) zwar nicht offiziell als Amtssprache, die sich vom bundesdeutschen Standard unterscheidet, anerkennt, aber sehr wohl einige sprachliche Ausdrücke für schützenswert hält.¹

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt, seit 2004, ist die EU mit 20 Sprachen bei 380 möglichen Kombinationen angelangt, und hat drei neue Sprachfamilien hinzugewonnen: slawisch, baltisch, und mit Maltesisch eine semitische Sprache. Die finno-ugrische Sprachfamilie wird ebenfalls durch Estnisch verstärkt.² Damit sind nun 380 Kombinationen möglich, und die Entwicklung wird sich noch weiter fortsetzen, wenn die Gespräche mit den momentanen offiziellen Aufnahmekandidaten erfolgreich sind, und könnte bei 552 Kombinationen von 24 Sprachen in zehn Jahren einen vorläufigen Höhepunkt erreichen.

Auch wenn die geographischen Grenzen Europas von der EU noch lange nicht erreicht sind, mit 20 Sprachen scheinen die Grenzen der Manövrierbarkeit erreicht, auch in rein räumlicher Sicht (z.B. wie die zunehmende Anzahl der Übersetzerkabinen architektonisch in die Sitzungssäle zu integrieren sei) – vorausgesetzt, sie hält sich an die offizielle Regelung mit 20 Amts- oder Arbeitssprachen. Die zuvor zitierte Aussage der Europäischen Kommission von 1992 zeigt sehr schön das Bewusstsein zwischen dem Prinzip des linguistischen Pluralismus und den pragmatischen Zwängen. Interessant ist auch, dass jede einzelne Institution sich hier eine Vorgehensweise überlegen kann und muss: Es wird also keine Gesamtregelung angestrebt, dies scheint politisch viel zu delikat zu sein.

Die folgenden mehr oder minder wahrscheinlichen Zukunftsszenarien³ stehen zur Lösung dieser sensiblen Situation zur Verfügung, die dadurch gekennzeichnet ist, dass die EU zwar viel Geld in Dolmetschen und Übersetzen investiert, gleichzeitig aber bis heute keine Evaluierung dieser Services durchgeführt, geschweige denn eine explizite Sprachenpolitik formuliert hat:⁴

1. Aufrechterhaltung des Status Quo?
2. „English Only“
3. „English Generally“
4. „Oligophonie“
5. „Polyglotter Dialog“

¹ Vgl. dazu den Artikel über Austriazismen von E. Peschke.

² Der Status des zypriotischen Griechisch wird weiters nicht berücksichtigt.

³ Zusammengefasst nach Ammon 1994, Phillipson, und Kratzer 2001.

⁴ Phillipson 1998:196.

6. „Language of Thy Neighbour“

7. Weitere Alternativen: Kunstsprachen, Latein

Die Fortführung der momentanen Situation ist keine wirkliche Lösung, wird nur als Nachgeben gegenüber den globalen anglophonen Tendenzen gesehen, ohne allerdings offen einzugestehen, dass „*in practice a pecking order is in force, with English and French with the sharpest beaks*“¹, dass diese beiden Sprachen und vor allem Englisch einfach so übermächtig sind in der Hackordnung (um PHILLIPSONS Bild zu verwenden), und Entwicklungen wie Euro-English², Englisch als *lingua franca* in Europa³ u.ä. durch das Festhalten an der offiziellen Vielsprachigkeit kaum mehr aufzuhalten geschweige denn umzukehren sind.

Die zweite Variante („English Only“) ist dann der offizielle, mutigere Entschluss, dass es keine anderen *linguae francae* neben Englisch mehr geben soll. Politisch wird die Entscheidung für Englisch mit der Nähe der EU zu den USA, zur NAFTA und zur NATO begründet. Ein praktischer Vorteil wäre, dass Übersetzen überflüssig wird, und Dokumente nur mehr auf Englisch erforderlich wären. Dagegen spricht, dass Englisch innerhalb der EU nicht die meistgesprochene erste Sprache ist. Auch sprechen nicht alle Abgeordneten Englisch (gut genug), woraus als psychologische Konsequenz entstehen kann, dass viele Beamte und Politiker „sagen, was man kann, nicht was man sagen will“. Die diesbezüglichen Eurobarometer-Ergebnisse scheinen dieses Phänomen zu bestätigen: Englisch ist eine *Wunschsprache* für 2/3 der EU-Bürger, und wird nicht tatsächlich von 2/3 der Bevölkerung auch nur einigermaßen gut gesprochen. Es ist auch fraglich, ob die Verwendung nur einer Sprache die Integration innerhalb der EU tatsächlich beschleunigen kann.⁴

„English generally“ ist dem vorigen Szenario ähnlich, mit dem Unterschied, dass es weitere *Lingua francae* nach wie vor zulässt. Die Oligophonie als vierte Möglichkeit, also ein Trilingualismus der drei „mächtigsten“ Sprachen mutet mit seinem Verbot, in den Unionsgremien in der jeweiligen Muttersprache zu reden, zwar kurios an, ist aber dazu geeignet, das Bewusstsein für die Ungleichheit zwischen englischen und französischen Muttersprachlern und den Nicht-Muttersprachlern, die wie selbstverständlich in diesen beiden Sprachen reden sollen, zu schulen.

Die folgenden beiden Varianten gehen eigentlich über den Amtsgebrauch hinaus: Bei der fünften soll das Ziel angepeilt werden, dass jeder Europäer (also auch die Englischsprachigen) eine (zweite) Sprache für die internationale Kommunikation beherrschen soll, während „*language of thy neighbour*“ den Regionalismus der EU sprachlich unterstützen soll und einem schon bestehenden Trend Rechnung trägt: in den Grenzgebieten zu Österreich (und Deutschland) sind Deutschkenntnisse in Tschechien und Ungarn höher als im jeweils restlichen Staatsgebiet.

¹ Phillipson 1998: 105.

² Vgl. für Eigenschaften von EUROSPEAK „The tower of babble“, und für linguistische Charakteristika, die sich unter Einfluss anderer Sprachen in Brüssel herausbilden: Alexander 1999.

³ Vgl. Jenkins und Seidlhofer 2001, die sich vor allem mit dem phonetischen Inventar von ELFE (English as a *lingua franca* in Europe) beschäftigen.

⁴ Siehe auch „After Babel, a new common tongue“.

⁵ *oligos* (griechisch) heißt ursprünglich „wenig“.

Der Einsatz von Kunstsprachen wie Esperanto¹ und Volapük oder von „toten“ Sprachen wie Latein in den offiziellen Organen klingt zugegebenermaßen utopisch; immerhin wurde aber 1974 Latein als offizielle Sprache vom Europäischen Parlament schon einmal ernsthaft erwogen (wenn auch letztendlich abgelehnt). Diese Variante eliminiert wiederum den Vorteil, den Muttersprachler bei den lebenden *linguae francae* Englisch und Französisch haben, stößt aber daher auch vor allem bei den Anglophonen auf Widerstand.

Was halten nun die „Insider“, die Beamten der EU-Organen für am wahrscheinlichsten, wenn es um die Frage der Amts- und Arbeitssprachen geht? SCHLOSSMACHERS Studie gibt auch darüber Aufschluß. Er holte die Reaktion von Abgeordneten des EU-Parlaments und EU-Beamten zu folgender Aussage ein: Bei einer Erweiterung der EG² müssen die Amtssprachen der neuen Mitgliedsländer Amtssprachen der EG werden.³

49% der Abgeordneten bzw. 41% der Beamten nahmen mit „Ja“ dazu Stellung, 31% bzw. 46% lehnten diese Aussage ab. Diejenigen, die eine Neuordnung der Sprachpraxis vertraten, waren also noch in der Minderheit, wobei aber auch die Beibehaltung der bisher üblichen Praxis keine Mehrheit fand.

Auf die offene Frage, was denn statt der bisher praktizierten Methode getan werden sollte, wurden folgende Vorschläge gemacht:

- Reduzierung der Amtssprachen: Abgeordnete 70%, Beamte 47% der Nein-Stimmen der vorigen Frage)
- Einführung offizieller Amtssprachen erster/zweiter/dritter Wahl (letztere nur mehr für Dokumentation, nicht zur tatsächlichen Kommunikation): Abgeordnete 30%, Beamte 53%.

Es wurden am häufigsten Englisch, Französisch, Deutsch und Spanisch genannt, wobei es von 1-Sprache- bis 4-Sprachen-Lösungen alle Varianten gab, mit funktionaler Auswahl, d.h. je nach Gebrauch (schriftlich-mündlich, bilaterale-multilaterale Treffen etc.⁴ Dessen ungeachtet dauert der kritisierte Zustand bis heute an.

6. CONCLUSIO: (VERMEINTLICHE) WIDERSPRÜCHE

Dieser Widerspruch (Dilemma zwischen Unpraktizierbarkeit und gleichzeitiger Beibehaltung der theoretischen Gleichheit aller Sprachen) und andere kennzeichnen durchgehend die Haltung der EU zu Sprachenpolitik und -planung, wobei man eher von Nicht-Planung sprechen möchte, wenn man sich vor Augen hält, dass einerseits allen Beteiligten und Betroffenen (siehe die oben zitierten Antworten) klar zu sein scheint, dass eine un gelenkte Erweiterung des Sprachenrepertoire gemäß der Gleichsetzung von Amts- und Arbeitssprachen nicht möglich sein wird, ja jetzt schon längst nicht mehr praktikabel ist. Andererseits wird das Motto des linguistischen Pluralismus weiter hochgehalten: zunächst, weil es dem Diversitätsanspruch der EU auf vielen anderen Ebenen (etwa „Europa der Regionen“) entspricht, und weiters, weil eine offizielle und verbindliche Reduktion auf eine oder

¹ Vgl. dazu Fettes 1991, der für Esperanto als Lösung eintritt.

² Datenerhebung Mitte der Neunzigerjahre, daher noch EG, Anm. d. Autorin.

³ Schloßmacher 1997: 162.

⁴ Schloßmacher 1997: 162, 165.

einige wenige Arbeitssprachen politisch nie mehrheitsfähig zu sein scheint, um sie unter irgendeiner Präsidentschaft in Angriff zu nehmen. Andere politisch wichtigere Entscheidungen könnten durch eine scheinbare Benachteiligung eines Landes, seiner EU-Parlamentarier oder Kommissäre durch die Abwahl der betreffenden Sprache gefährdet werden.

Dass dieser Widerspruch „hier linguistischer Pluralismus – da Realität (Kosten, Ressourcen)“ weit von einer Lösung entfernt ist, liegt möglicherweise auch in der Natur der Europäischen Union begründet: Sie ist eben eine pragmatische Institution, mit wirtschaftlichen und letztlich politischen Zielen vor Augen, und nicht primär kulturellen Fragen gewidmet. Nichtsdestotrotz werden Sprache und Sprachen (und auch Kultur/en) als Symbol und Mittel zur Vereinheitlichung der Union begriffen, was den großen Aufwand erklärt, mit dem der Sprachenapparat in den Institutionen aufrechterhalten wird. Die Gleichheit aller Mitgliedsstaaten im Spiegel ihrer Sprachen soll demonstriert werden, was letztlich einer Trennung in Amtssprachen und Arbeitssprachen entgegensteht. De facto findet aber diese Trennung inoffiziell und geleitet von pragmatischen Überlegungen ohnedies schon statt. Sie wird auch nicht immer von den Vertretern der großen Mitgliedsstaaten propagiert: so verzichteten schon 1987 während des dänischen Ratsvorsitzes die dänischen Minister gewissermaßen freiwillig auf das Recht, ihre Sprache in den Sitzungen zu verwenden, indem sie Englisch als Sitzungssprache wählten und ohne dänischen Dolmetscher arbeiteten.

Gleichzeitig, während innerhalb der Organe die Tendenz zur Reduktion, die auf Improvisation basiert, bemerkbar ist, wird außerhalb der Institutionen ebenfalls das Ziel der Zwei- und Mehrsprachigkeit der EU-Bürger (mit Ausblick auf ein weiteres EU-Motto nämlich der Freizügigkeit nicht nur von Waren, sondern auch von Menschen) verfolgt, ebenfalls mit großem Sachaufwand. Auf der Ebene der Gesamtunion entspräche dies freilich einer Erweiterung des Sprachenrepertoires. Wir haben hier also gegenläufige Bewegungen, mit allerdings fast dem gleichen Ziel.

Die EU zeigt mit ihrem allgemeinen theoretischen Bekenntnis zur Sprachenvielfalt und der sorgsam Vermeidung von genauen Regeln für die Umsetzung dieses Bekenntnisses¹ letztendlich zweierlei: Sprache ist ihr wichtig, aber nicht so wichtig, um – wie in der Landwirtschaft – genau ausformulierten Bestimmungen unterworfen zu werden (und im Grunde genommen wäre eine Sprache auch nicht so exakt und leicht zu vermessen wie ein x-beliebiges Agrarprodukt). Die EU demonstriert aber auch mit ihrer Sprachenpolitik, also im verhältnismäßig Kleinen und Peripheren, was sie im Großen (etwa bei der Durchsetzung einer oder vielmehr der EU-Verfassung) verabsäumt: zu handeln, bevor das Provisorium nicht mehr lenkbar ist.

LITERATURVERZEICHNIS

„After Babel, a new common tongue“ *The Economist*, 5. August 2004.

„I understand, up to a point“ *The Economist*, 2. September 2004.

¹ Nicht, dass es etwa an Vorbildern auf nationaler Ebene innerhalb, aber auch außerhalb der EU mangeln würde. Phillipson (1998: 107) zitiert die Niederlande und Frankreich, aber auch Australiens National Policy on Languages als mögliche Vorbilder.

- „Regional and minority languages in the new Member States” (2004)
http://europa.eu.int/comm/education/policies/lang/languages/langmin/euromosaic/synthesis_en.pdf (8. April 2005).
- „The galling rise of English” *The Economist*, 27. Februar 2003.
- „The tower of babble” *The Economist*, 31. Juli 2003.
- ALEXANDER, RICHARD J. (1999): „Caught in a global English trap, or liberated by lingua franca? Unravelling some aims, claims and dilemmas” in Gnutzmann, Claus, ed. (1999): *Teaching and Learning English as a Global Language. Native and Non-Native Perspectives* (Tübingen: Stauffenberg), 23-40.
- AMMON, ULRICH (1994): „The Present Dominance of English in Europe. With an Outlook on Possible Solutions to the European Language Problems” *Sociolinguistica* 8, 1-14.
- AMMON, ULRICH, KLAUS J. MATTHEIER, und PETER H. NELDE, Hrg. (2001): *Verkehrssprachen in Europa – außer Englisch*. sociolinguistica. Internationales Jahrbuch für Europäische Soziolinguistik 15 (Tübingen: Max Niemeyer).
- BERNS, MARGIE (1995): „English in the European Union” *English Today* 11:3, 3-11.
- BUSCH, BRIGITTA und RUDOLF DE CILLIA, Hrg. (2003): *Sprachenpolitik in Österreich* (Frankfurt: Peter Lang).
- COULMAS, FLORIAN, Hrg. (1991): *A Language Policy for the European Community* (Berlin: de Gruyter).
- DOLLERUP, CAY (1996): „English in the European Union” in Hartmann, Reinhard, Hrg. (1996): *The English Language in Europe* (Oxford: Intellect), 24-36.
- Eurobarometer (2001): „Die Europäer und die Sprachen: Eurobarometer-Bericht 54”
http://europa.eu.int/comm/education/policies/lang/languages/barolang_de.pdf (5. April 2005).
- Europäisches Parlament – Sprachen:
http://www.europarl.eu.int/language/default_de.htm (24.2.2005; 8.4. 2005: noch nicht in allen 20 Sprachen verfügbar).
- Europass (2005): „For better transparency of qualifications and skills”
http://europa.eu.int/comm/education/programmes/europass/index_en.html (4. April 2005).
- FILZMOSER, BARBARA (2002): „Sprache und Macht – Französisch in der Europäischen Union” Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.
http://en.wikipedia.org/wiki/EU_directive (7. September 2005).
http://europass.cedefop.eu.int/img/dynamic/c494/cv419_en_US_decision_l_39020041231de00060020.pdf (6. September 2005).
- http://europa.eu.int/comm/education/index_de.html (4. April 2005)
- http://europa.eu.int/comm/education/policies/lang/awareness/year2001_de.html (4. April 2005).
- http://europa.eu.int/comm/education/policies/lang/doc/rap_de.pdf (4. April 2005).
- http://europa.eu.int/comm/education/programmes/leonardo/old/leonardo_old.html (4. April 2005).
- http://www.europarl.eu.int/guide/search/docsearch_de.htm (7. September 2005).
- <http://law.web-tomorrow.com/twiki/bin/view/Main/EULaw> (7. September 2005).

- JENKINS, JENNIFER und BARBARA SEIDLHOFER (2001): „Bringing Europe's lingua franca into the classroom” Guardian Unlimited 19.April 2001.
<http://www.guardian.co.uk/Archive/Article/0,4273,4172551,00.html>. (28. Mai 2002).
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2003): *Aktionsplan Förderung des Sprachenlernens und der Sprachenvielfalt 2004-2006*
http://europa.eu.int/comm/education/doc/official/keydoc/actlang/act_lang_de.pdf (24.2.2005).
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften Euromosaic-Studie 1992-2004:
http://europa.eu.int/comm/education/policies/lang/languages/langmin/euromosaic/index_en.html (7.April 2004).
- KRATZER, ELMAR (2001): „A Common Language for a Common Market? The Status of English as a Lingua Franca in Europe with Special Reference to Business and Tertiary Management Education” Unveröffentlichte Diplomarbeit, WU-Wien.
- LABRIE, NORMAND und CARSTEN QUELL (1997): „Your language, my language or English? The potential language choice in communication among nationals of the European Union” *World Englishes* 16:1, 3-26.
- MCRAE, K.D. (1996): „The language policy of the European Union in a changing international environment” Unveröffentlichtes Manuskript. Carlton Universität, Ottawa.
- PHILLIPSON, ROBERT und TOVE SKUTNABB-KANGAS (1997): „Linguistic human rights and English in Europe” *World Englishes* 16:1, 27-43.
- PHILLIPSON, ROBERT (1998): „Globalising English: Are Linguistic Human Rights an Alternative to Linguistic Imperialism?” *Language Sciences* 20:1, 101-112.
- PHILLIPSON, ROBERT (2001): „Principles for a Supra-national EU Language Policy” Konferenzvortrag (*L'Europe parlera-t-elle l'anglais demain?*) gehalten am Goethe-Institut Bordeaux, 3. März 2001.
- „Promoting Language Learning and Linguistic Diversity: An Action Plan 2004-2006” http://europa.eu.int/comm/education/policies/lang/policy/index_en.html (4. April 2005).
- SCHLOßMACHER, MICHAEL (²1997): *Die Amtssprachen in den Organen der Europäischen Gemeinschaft* (Frankfurt: Peter Lang).
- SPOLSKY, BERNARD (2004): *Language Policy*. (Key Topics in Sociolinguistics) Cambridge: Cambridge University Press.
- TRUCHOT, CLAUDE (1999): „Les langues européennes des territoires nationaux aux espaces globalisés. Observations sur les effets linguistiques de la mondialisation en Europe” <http://www.teluq.quebec.ca/diverscite/entree.htm> (Status: 4. Oktober 2004).
- TRUCHOT, CLAUDE (2003): „The linguistic influence of the European Union” in Maurais, Jacques und Michael A. Morris, Hrg. (2003): *Languages in a Globalising World* (Cambridge: Cambridge University Press), 99-110.

SZEPES MÁRTON*

Az Európai Unió kapcsolata nemzetközi pénzügyi intézményekkel, különös tekintettel a szervezeti kérdésekre

*„Az emberek az intézmények világában élnek és működnek.
Lehetőségeik és kilátásaik legfőképpen attól függenek, hogy
milyenek is ezek az intézmények és hogyan működnek.”*

Amartya Sen²

A világban az elmúlt néhány évtized során lezajlott és kialakult gazdasági, pénzügyi események és állapotok egyre többeket készítenek arra, hogy aggodalmuknak adjanak hangot, és ezzel együtt cselekvésre ösztönözzék azokat a döntéshozókat, akik a társadalom életének ezen területét³ befolyásolni képesek. Nem véletlen, hiszen az 1970-es, 1980-as években megindult pénzügyi globalizáció által – elsősorban a gazdaság és a pénzügyek területén – kiváltott (összességében leginkább negatív) hatásokra a döntéshozók sem nemzetállami, sem regionális, sem pedig globális szinten nem voltak képesek megfelelően reagálni. Míg a tudomány az általános irányvonalak, elvek megfogalmazásának fázisánál tart, addig a nemzetállamok kormányzatai, az egyes regionális és nemzetközi szervezetek még mindig csak tünetmentesítésként szolgáló intézkedések megtételével kullognak az események nyomában. Az 1990-es években egyre gyakrabban merült fel – csakúgy, mint az ENSZ tekintetében – a Bretton Woods-i intézmények reformjának szükségessége. Kritikák sora éri ezen intézményeket, mind pénzügyi, mind politikai, mind pedig intézményi szempontból, érdemi lépésekre azonban mindeddig mégsem került sor, holott a reformok szükségessége már-már általánosan elfogadott nézet. A Bretton Woods-i intézmények szervezeti felépítésében és működésében fennálló lényegi változatlan-ság mögött számos tényező húzódik meg, melyek magukban hordják annak lehetőségét, hogy a mélyrehatóbb reformok tovább késlekedjenek.

* A szerző harmadéves PhD-hallgató az Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karának Pénzügyi Jogi Tanszékén.

² Amartya Sen: A fejlődés mint szabadság, Európa Könyvkiadó, Budapest, 2003, 225. oldal

³ Amartya Sen fogalomhasználata szerint „a piac intézményét”.

Mínt hogy a globalizáció jelenségének kezelésében leginkább előrehaladott állapotban talán Európa van – ami nem jelenti azt, hogy Európa irányítani tudná, vagy kézben tudná tartani a globalizáció menetét, sőt a globalizáció természetéből adódóan egyedül nem is lehet képes rá – ezért az Unió, de különösen az eurózóna, s tagállamaik érezhetik fokozottan a változtatások szükségességét. Ennek következtében az Európai Unió tagállamainak a felelőssége is nagyobb a reformok kérdésében, mint bármely más államé.

AZ ELMÚLT 20-30 ÉV FONTOSABB GAZDASÁGI, PÉNZÜGYI ESEMÉNYEI

A globalizáció felgyorsulása és mélyülése¹

A gazdaság és a pénzügyek alakulására nagy hatással volt és jelenleg is nagy hatással van a globalizáció. A gazdasági és pénzügyi globalizáció kialakulásának és felgyorsulásának több elengedhetetlen előfeltétele volt. Ezeknek a kialakulása eltérő, s más-más eszmeiséget képviselő időszakokra esik. A közgazdaságtani előfeltétel a komparatív előnyök felismerése volt, valamint ennek kihasználása a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban. Ehhez természetesen társulnia kellett a smithi liberális gazdaságtani elmélet gyakorlati alkalmazásának. E kettő együttes érvényesüléseként nyitva állt az államok közötti munkamegosztás, a globális gazdasági világrend kialakulásának lehetősége. A gazdasági, pénzügyi globalizáció másik fontos előfeltétele a protekcionista gazdaságpolitika fokozatos feladása, kereskedelmi korlátok egyre erőteljesebb lebontása és a tőke mozgás liberalizálása. Ez a – liberális gazdaságpolitikát érvényre juttató – nemzetközi jogi folyamat már a General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1947-es elfogadásával kezdetét vette.² Ezt azonban megelőzte a Bretton Woods-i intézmények – vagyis az International Monetary Fund³ és a World Bank⁴ – felállítása, melyeknek nagy szerepük volt a nemzetközi pénzügyi mozgások fokozódásában. A gazdasági, pénzügyi globalizáció azonban nem lett volna képes ilyen gyors fejlődésre, ha nem adódnak a technikai lehetőségek. A számítógépek és az internet megjelenését, valamint ezek világméretű elterjedését elősegítő tele-

¹ A globalizációról szóló tudományos irodalomban vita folyik arról, hogy a globalizáció kialakulása valójában mikorra is tehető pontosan. Egyes nézetek szerint az emberiség a „nagy földrajzi felfedezések” óta a globalizáció felé halad, más megközelítések szerint azonban a globalizáció ténylegesen az 1970-es, 1980-as években vette kezdetét. Az előbbi álláspont képviselőinek mindeképpen igazuk van annyiban, hogy a történelem folyamán minden okozatnak van valami oka, s ilyen szemlélettel a globalizáció valóban már akkor kezdetét vette, amikor a világ egyes civilizációi, társadalmi valamilyen kapcsolatba kerültek egymással. Véleményem szerint a globalizáció egyes dimenziói más-más időszakokban indulhattak el, hiszen az egyes előfeltételek is sorra egymás után jelentkeztek az idő előrehaladtával. Ily módon a gazdasági globalizáció korábban megkezdődött, mint a pénzügyi globalizáció, melynek kiindulópontja a további előfeltételek megjelenésének időpontjára – vagyis az előző század '70-es '80-as éveire – tehető.

² Az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény tartalmát lényegében a Havannai Charta anyagi jogi szabályai képezték. A GATT 1948. január 1. napján lépett hatályba. (Vörös Imre: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga, Krim Bt, Budapest, 2003.)

³ A Nemzetközi Valutaalap Alapokmánya 1945. december 27. napján lépett hatályba.

⁴ A Nemzetközi Újjáépítési és Fejlesztési Bank Alapokmánya ugyanzintén 1945. december 27. napján lépett hatályba.

kommunikációs hálózatok kiépítését viszont az 1970-es évek olajárrobbanásai¹ idézték elő.

Azóta a pénzügyi globalizáció rendkívüli gyorsasággal mélyült. A kereskedelmi bankok, a tőzsdék és más pénzügyi intézmények abban látták növekedési lehetőségeiket, hogy összeolvadások, felvásárlások formájában egyesültek, illetve egymásnak nyújtott szolgáltatásokkal javították pénzügyi mutatóikat, s mindez – minthogy a feltételek adottak voltak – világméretben következett be. Így mára a pénzügyi piacok szerkezete tulajdonképpen az azok szereplői között fennálló, átláthatatlan komplexitású, szövevényes tulajdonosi és műveleti kapcsolatrendszerként jellemezhető.

A pénzügyi rendszer éppen csak annyira átlátható, hogy tisztában vagyunk annak instabilitásával, valamint azzal, hogy az országok és gazdaságaik egyre inkább függővé válnak egymástól.²

Az instabilitást és a kölcsönös függőséget jelzik az elmúlt évtized gazdasági válságai.

Az 1990-es évek nagyobb pénzügyi válságai

A kelet-ázsiai válság³

Az ázsiai válság kialakulásában nagy szerepe volt az ázsiai gazdaságok sajátosságainak. Az egyik ilyen sajátosság volt, hogy a délkelet-ázsiai országok – nem hivatalosan ugyan, de – az USA-dollárhoz kötötték árfolyamaikat. A másik pedig, hogy a vállalkozások többsége a növekedését nem részvénykibocsátásokkal biztosította, hanem hitelfelvétellel. A hitelek mértéke pedig nagyon nagy volt. Dél-Koreában például a harminc legnagyobb vállalatnál az adósság és a saját tőke aránya 1996-ban elérte a 388%-ot, 1998-ra pedig már átlagosan 593% fölé emelkedett.⁴ A kockázatot tovább fokozta, hogy a vállalatokon belül a tulajdonosok egymásért vállaltak felelősséget. Ezzel egy időben a bankok az expanzív iparpolitika okán hajlandóak voltak finanszírozni a vállalatok növekedését, ám a hiteleket nem törlesztették, és az adósságok egyre csak halmozódtak, ezért a bankok mérlegük forrásoldalát még több külföldi kölcsön felvételével igyekeztek javítani oly módon, hogy e kölcsönökből származó összegeket Indonéziában, Oroszországban, Brazíliában fektették kockázatos értékpapírokba. A válság kitörésben nagy szerepük volt továbbá a portfólió befektetéseknek és a rendkívül bonyolult, szövevényes hitelviszonyoknak, amelyek a délkelet-ázsiai és a külföldi bankok között álltak fenn.

Mivel a délkelet-ázsiai valuták kötve voltak a dollárhoz, ezért az egyes tranzakciókat fedezet nélkül bonyolították, abból kiindulva, hogy az árfolyamkockázat igen csekély. Amikor azonban azok az árfolyamok, amelyek kötve voltak a dollárhoz, elszakadtak tőle, a befektetők gyorsan fedezetet kerestek maguknak. Emiatt a helyi valuták árfolyama esni kezdett, és a hitelezők pozíciója romlott. Ennek további következménye az lett, hogy a hiteleket nem hosszabbították meg, a külföldi – főleg – portfólió befektetők pedig menekültek a hanyatló pénzpiacról.

¹ 1973 és 1979.

² Ez a függőség persze aszimmetrikus a fejlettebb gazdaságok javára.

³ A kelet-ázsiai válság ismertetése Soros György gondolatmenetét követi. (A globális kapitalizmus válsága, Scolar Kiadó, Budapest, 1999.)

⁴ Soros György: A globális kapitalizmus válsága, Scolar Kiadó, Budapest, 1999, 165. oldal.

Az ázsiai válság kitörésekor Japán éppen restriktív fiskális politikát folytatott annak érdekében, hogy költségvetési hiányát csökkentse. Ezért a japán bankok – melyeknek komoly kintlévőségeik voltak többek között Koreában, Thaiföldön stb. – csökkentették kockázataikat. Ez természetesen azzal járt, hogy a hitelfelvételi lehetőségek beszűkültek, így a befektetők külföldre vitték megtakarításaikat. Japánban megindult a gazdasági recesszió, mely csak tetézte a gondokat.

Malajzia gazdasági helyzete némiképp különbözött a többi térségbeli országétól. Gazdasága túlfűtött volt. Az ugrásszerű gazdasági fejlődést azonban éppen a japán és a koreai bankokon keresztül finanszírozták, amelyek a recesszió okán nem tudták meghosszabbítani a hiteleket és így Malajzia gazdasága is megtorpant.

A térség válsága tehát elkerülhetetlenné vált, s végül olyan mértéket öltött, hogy Thaiföld, Indonézia és Korea kénytelen volt az IMF-hez fordulni.

Az IMF készséges volt, ám komoly hibákat követett el, amikor a korábbi hitelpolitikát követve a segítségnyújtás feltételeként megszabta a kamatlábak emelését, a költségvetési kiadások visszafogását és az egyes nemzeti valuták stabilitásának helyreállítását. Ez a feltételrendszer ugyanis abból indul ki, hogy a pénzügyi problémák az államháztartási gazdálkodásban vannak, ám mint az látható, Délkelet-Ázsiában korántsem erről volt szó, hanem pont ellenkezőleg, a gondok a magánszektorban jelentkeztek.

Ezzel a politikával Indonéziát például arra kényszerítette az IMF, hogy több bankot zárjon be, úgy, hogy közben a betétesek védelméről nem gondoskodott, s így azok természetesen megrohanták a bankokat, kitört a pánik, tovább mélyítve a pénzügyi válságot.

Tekintve, hogy a koreai bankok elsősorban Oroszországban és Brazíliában fektettek be, a brazil bankok pedig Oroszországban, ezért a térségben kialakult válság kihatással volt az orosz és a brazil, valamint az előbbin keresztül a közép-kelet-európai pénzügyi piacokra is.

A külföldi bankok az IMF programja miatt nem hajlottak arra, hogy hiteleket nyújtsanak például a koreai bankoknak, s végül egy újabb programra és a jegybankok – elsősorban a FED – beavatkozására volt szükség, hogy a térség megtalálja a kiutat a válságból.

Az orosz válság¹

Az orosz válságot elindító első hibákat Oroszország követte el, amikor 1992-ben a piacgazdaságra való áttéréskor a legtöbb árat felszabadította. Ez azzal járt, hogy megindult az infláció, vagyis az árliberalizációval párhuzamosan antiinflációs politikát kellett bevetni. De az áruk felszabadítása nem volt teljes körű, hiszen nem minden termékre terjedt ki. Ilyen volt például az olaj. Tekintve, hogy az olaj ára Oroszországban alacsony volt a nemzetközi piaci árakhoz képest, a nemzetközi olajkereskedelem rendkívül rentábilisnak bizonyult. Az átmenet fontos alappillérei tehát a liberalizáció mellett a privatizáció és a stabilizáció voltak. A hamar kialakult magas árszint elértéktelenítette az orosz megtakarításokat, így az oroszok legnagyobb része nem tudta kivenni a részét a privatizációból. A privatizált vállalatok újraindítása, illetve további finanszírozása azonban a magas kamatlábak miatt rendkívül nehéz-

¹ Az orosz válság ismertetése Joseph E. Stiglitz: A globalizáció és visszasságai, Napvilág Kiadó, 2003. könyvét veszi alapul.

kessé vált. A reformpolitika tehát nem érte el a kívánt hatást, s az orosz gazdaság meggyengült. A reformok a sikertelenség ellenére folytatódtak. A privatizáció sürgetésével az orosz állam csak igen alacsony áron tudta értékesíteni a tulajdonában lévő vállalatokat, sőt az adóreform ekkor még nem valósult meg. Ennek következtében az államháztartás volumene jelentősen lecsökkent, miközben az ország gazdag volt természeti erőforrásokban, többek között olajban. Az IMF eközben szorgalmazta a további liberalizációt is, arra való hivatkozással, hogy nyissa meg Oroszország az utat a külföldi tőke előtt. A tőke azonban nem be-, hanem kiáramlott. Ugyanis a rossz gazdasági és pénzügyi helyzetben a privatizáció nyertesei kimenekítették tőkéjüket az országból és stabilabb, erősebb valutába fektették.

A recesszióból a kelet-ázsiai krízis nyomán alakult ki válság, ugyanis annak hatására az olajárak drasztikusan estek, ami az orosz költségvetés számára további bevételekiesést eredményezett.

A rubel ekkorra már túlértékeltté vált, ami visszavetette az exportot és túlzott importforgalmat váltott ki. Ez csak a kereskedőknek és a tőkéjüket külföldre menekítőknél kedvezett. Mindezek ellenére az IMF és az orosz reformerek továbbra is a rubel leértékelődésétől tartottak. A pénzügyi piaci ekkor már azzal számolt, hogy az IMF – tekintve, hogy Oroszország túl jelentős gazdaság ahhoz, hogy magára hagyják – segílyt fog nyújtani Oroszország számára, így a spekulációk is ebből a várakozásból indultak ki. Végül az IMF 1998-ban valóban jelentős hitelt nyújtott Oroszországnak. Oroszország a kölcsönt dollárban vette fel, az IMF akaratát érvényesítve. Az IMF ezen kezdeményezése mögött az a várakozás húzódtott meg, hogy a rubel árfolyama nem fog esni és így Oroszország olcsóbban veheti igénybe a kölcsönt. Ez a feltételezés hibás volt, s ezt a hibát az IMF többször is elkövette, ezzel tovább mélyítette a válságot.

Az orosz válságnak globális kihatásai voltak. Brazília recessziója elmélyült, Argentína és más latin-amerikai országok korábbi válságból való kilábalása lelassult, Ecuador és Kolumbia válságba sülyedt.

A segíly egyetlen pozitív vonatkozása az volt, hogy a rubel leértékelése miatt az orosz termelők fel tudták venni a versenyt az importtal. Ez biztosította végül a válságból való kilábalás lehetőségét.

A Washingtoni Konszenzus

A Washingtoni Konszenzus mibenlétét illetően eltérő világnézeteket jelző meghatározások léteznek.¹ Mindenképpen elmondható azonban, hogy e konszenzus

¹ Andor László szerint „A washingtoni konszenzusnak nevezett irányzat a nyolcvanas évek adósságválságának IMF-orientált terápiáiból nőtt ki, és új hegemon ideológiává emelkedett a kilencvenes évek első felére. E hegemon ideológia a megelőző évtized neoliberális válságkezelő megoldásainak receptúráját hirdette a mikro- és a makrogazdaság szférájában egyaránt. Konszenzusnak nevezni csak a »politikai korrektség« – vagy inkább eufemizmus – jegyében lehetett, hiszen tézisei inkább egy Washingtonon belüli konszenzust írtak le, és nem a Washingtonban székelő pénzügyi szervezetek és az általuk befolyásolt nemzetgazdaságok közötti megállapodásokat.” (Andor László: Így írnak ők a globalizációról, hét könyv, <http://magyar-irodalom.elte.hu/ezredveg/0304/03043.html> (2005. március 15.))

Lányi Kamilla a washingtoni konszenzus meghatározását illetően a következőket írja „...azok a gazdaságpolitikai (politikai) tézisek, amelyekkel minden washingtoni intézmény (tehát a kormány – különösen a külügy-, a pénzügy- és a kereskedelmi minisztérium –, a Nemzetközi Va-

lényegében a neoliberais gazdaságpolitika követelményrendszere, mely az 1970-es, 1980-as évek válságaira való reagálásképpen és a további válságok elkerülésének eszközeként számon tartva fejlődött ki. Az IMF a hitelpolitikája keretében juttatta érvényre, több-kevesebb sikerrel. Hogy mennyire volt sikeres, az kiderül abból, hogy az elmúlt évtized válságaiban milyen szerepet töltött be az IMF, miközben a washingtoni konszenzus elveit¹ követve próbálta mérsékelni azok hatását.

Az 1990-es évek válságai rámutatnak arra, hogy a Washingtoni Konszenzus tézisei vagy nem érvényesülhetnek maradéktalanul és feltétel nélkül, vagy komoly kihívásokkal állítja szembe az azokat követő gazdaságokat.

A mögött, hogy ezeknek a gazdaságpolitikai követelményeknek az IMF, mint nemzetközi pénzügyi szervezet próbált érvényt szerezni, tulajdonképpen az a szándék húzódik meg, hogy az egyes országok gazdaságát közelítsék egymáshoz. A válságok pedig azt jelzik, hogy ezeknek a követelményeknek területi és tartalmi értelemben vett univerzális érvényesítése, a jelentős mértékben különböző fejlettségű gazdaságok létezése okán még nem várható el. A ciklusokat illetően eltérő fázisú és más-más fejlettségi szinten álló gazdaságok egymáshoz közelítése tehát nem erőltethető ki egy, a gazdasági különbségekre és változáskora érzéketlen, globális érvényűnek szánt gazdaságpolitikával.²

WILLIAMSON, aki lényegében elsőként határozta meg a Washingtoni Konszenzust, úgy fogalmazott, hogy ezek gyakorlatba való átültetése „létrehozza azokat a minimális feltételeket, amelyek egy fejlődő országnak esélyt adhatnak arra, hogy a fejlett országok által élvezett felvirágzásnak az útjára lépjenek”.³ Két év elteltével azonban az IMF már a fejlett ipari – elsősorban az európai – államok számára ajánlotta.

Az Európai Unió tagállamai a maastrichti konvergencia-kritériumok elfogadásával elkötelezték magukat a javasolt gazdaságpolitikai irányvonal mellett⁴, miközben a tézisek nagyja nem érvényesül többek között az Egyesült Államok gazdaságpolitikájában sem.

lutaalap, a Világbank) egyetért.” (Lányi Kamilla: A globális konvergencia változatai: Washington és Maastricht – I rész. In: Külgazdaság, XLI. évfolyam, 1997/11. 9. oldal.)

¹ A washingtoni konszenzus elvei 10 pontban foglalhatók össze, ezek a következők: 1. Államháztartási fegyelem, 2. A közkiadások átcsoportosítása olyan területekre, amelyek hasznot hajtanak, 3. Adóreform, 4. Pénzügyi liberalizáció, 5. A valutaárfolyamok egységesítés egyes országokban az export versenyképességének fenntartása érdekében, 6. Külkereskedelmi liberalizáció, 7. Külföldi működő-tőke beruházások előtti akadályok lebontása, 8. Privatizáció, 9. Dereguláció, 10. A kialakult tulajdoni viszonyok megfelelő jogi védelme.

² Külön problémát jelent, hogy a jelenlegi nemzetközi pénzügyi szervezetek (vagy azok valamelyike) rendelkeznek-e egyáltalán legitimitással ahhoz, hogy egy, a konszenzus jellegében is megkérdőjelezett, globális érvényűnek szánt gazdaságpolitikát érvényre juttassanak.

³ Idézi Lányi Kamilla: A globális konvergencia változatai: Washington és Maastricht – I rész. In: Külgazdaság, XLI. évfolyam, 1997/11. 27. oldal.

⁴ Bár a washingtoni konszenzusnak a maastrichti konvergencia-kritériumok által nem fedett tézisei – mint például a dereguláció vagy a privatizáció – nem jelennek meg előírászerűen egy, az EU összes tagállamát érintő regionális nemzetközi megállapodásban, e tézisek mégis érvényre jutnak az EU tagállami gazdaságpolitikájában, így végül is a maastrichti konvergencia-kritériumok elfogadásával az EU tagállamai kifejezték abbéli szándékukat, hogy realizálják a washingtoni konszenzus minden pontját. Hozzá kell tenni, hogy például az államháztartási fegyelem tekintetében a maastrichti kritériumok nem olyan szigorúak, mint a washingtoni konszenzus által előírányzott elvek.

Ennek az elkötelezettségnek egyaránt van befelé és kifelé jelentkező hatása.

Kifelé – vagyis a nemzetközi szintéren – ez azzal jár, hogy Európa stabil és erős valuta fenntartására törekszik, és így biztos környezetet teremt a külföldi működőtőke-beruházásoknak, ösztönzi az importot. Ezzel együtt persze ösztönzi az európai tőke helyben tartását és gátolja az exporttevékenységet. A fiskális kritériumok betartásával az EU tagállamai arra kényszerülnek, hogy szigorú költségvetési politikát kövessenek. Ennek következménye, hogy a tagállamok gazdaságösztönző eszköztára leszűkül e területen és a tagállamok, sőt az egész EU versenyképessége romlik a nemzetközi szintéren.

A maastrichti kritériumok betartásának pozitív következményei is lehetnek, ami elsősorban abban nyilvánulhat meg, hogy Európa pénzügyileg megszilárdul, kevésbé lesz sebezhető, s így módon a „belső fejlődését inkább a saját szükségletei szerint irányíthatja”.¹ Ez annál is inkább így van, ha figyelembe vesszük azt a körülményt, hogy Európa kialakította azt a pénzügyi intézményrendszert, amely európai vonatkozásban képes átvenni a nemzetközi pénzügyi szervezetek szerepét.

Ez a kérdéskör pedig elvezet a regionalizáció jelenségéhez.

A regionalizáció, az integrációk kialakulása

A regionalizáció és integráció jelentőségét a tudomány képviselői eltérő módon értékelik. Egyes nézetek szerint az integráció (csakúgy, mint a regionalizáció) a globalizáció ellenében – mintegy annak negatív hatásaival szembeni fellépés szándékával – ható jelenség, más nézetek szerint viszont nem más, mint globalizáció. Egyrészt e nézetbeli különbségnek gyakorlati jelentősége nem nagyon van, különös tekintettel arra, hogy egyik vagy másik nézet igazsága csak utólag igazolódhat be aszerint, hogy az egyes régiók miként alakítják a saját céljaikat, és mennyiben tudják azokat megvalósítani. Másrészt viszont – megítélésem szerint – a két álláspont együttesen jeleníti meg leginkább a regionalizáció és az integráció, globalizáció kapcsolatán betöltött szerepét. Kétségtelen azonban, hogy a regionalizáció a globalizációval együtt járó jelenség, melynek során az egymással azonos jellegzetességeket mutató és földrajzilag összetartozó területek államai – ezen közös vonásokat felismerve – összehangolva céljaikat szorosabb együttműködés mellett kötelezik el magukat. Ilyen régióknak tekinthető például Délkelet-Ázsia, Dél-Amerika, Észak-Afrika, vagy Európa. A regionalizáció azonban önmagában nem jelentene komolyabb problémát a pénzügyi világrendet érintően. Sokkal jelentősebb tendencia viszont az integrációk kialakulása és fejlődése.

Bár a regionalizáció és integráció között jelentős átfedések mutathatók ki, a kettő semmiképpen sem fedi egymást teljes mértékben. Az integrációk ugyanis nem feltétlenül kapcsolódnak hasonló gazdasági, politikai helyzetet feltételező konkrét földrajzi területhez. Az APEC² területi alapon szerveződött, mégis nehezen mondható el róla, hogy tagállamai³ hasonló gazdasági, politikai, társadalmi helyzetben

¹ Lányi Kamilla: A globális konvergencia változatai: Washington és Maastricht – I. rész. In: Külgazdaság, XLI. évfolyam, 1997/12. 13. oldal.

² Asian-Pacific Economic Cooperation.

³ Az APEC tagállamai: Amerikai Egyesült Államok, Ausztrália, Brunei, Chile, Dar es Salaam, Fülöp-szigetek, Hongkong, Indonézia, Japán, Kanada, Kína, Koreai Köztársaság, Malajzia, Mexikó, Oroszország, Pápua Új-Guinea, Peru, Szingapúr, Taipei, Thaiföld, Új-Zéland, Vietnam.

lennének. Az Arab Liga pedig – mint ahogy az a nevében is benne foglaltatik – egyáltalán nem is területi alapon szerveződik.¹

Az integrációk tehát eltérő szervező elv szerint jönnek létre, de szinte mindegyiknek szerepel a céljai között a szorosabb gazdasági, néha pénzügyi együttműködés.

A technikai fejlettség okán még az sem jelentene gondot, hogy az integrációk nem területi alapon szerveződnek, ám sokkal fontosabb körülmény, hogy az integrációk tagságát illetően jelentős átfedések mutatkoznak.² Amennyiben feltételezzük, hogy az integrációk folyamatos fejlődésen mennek keresztül, csakúgy, mint az európai integráció, akkor talán nem irreális az a következtetés, hogy egyik-másik integráció tovább mélyül, s a jövőben talán hasonló problémákkal szembesül, mint az Európai Unió. Így felvetődhetnek azok a kérdések, hogy miként képviselhetők az adott integráció érdekei hatékonyabban, minek következtében felmerül a globális nemzetközi szervezetekben történő egységes érdekképviselet lehetősége is. Tekintve, hogy a globalizáció és az integrációk alakulása gazdasági, pénzügyi területen a legintenzívebb – a gondolatmenet folyományaként – elkerülhetetlen a kérdés, hogy a gazdaságpolitikai változtatás igénye mellett nem szükséges-e felülvizsgálni e szempontból az IMF és a Világbank-csoport és más nemzetközi pénzügyi szervezetek szervezeti és működési rendjét.

AZ EURÓPAI UNIÓ KAPCSOLATA A NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI SZERVEZETEKSEL A NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI SZERVEZETEK OLDALÁRÓL

Az Európai Unió és a Bretton Woods-i intézmények

A Nemzetközi Valutaalappal és a Világbankkal szemben egyik leggyakrabban megfogalmazott argumentum az, hogy a fennálló döntéshozatali mechanizmusban tagjai nem tudják adekvátan képviselni és érvényesíteni érdekeiket, elsősorban a gazdasági erőviszonyok tükröződéseképpen kialakult szavazatierő-arányok miatt. Ellenérvként szokták felhozni, hogy az egységes állásfoglalások útján, a kisebb kvótával, vagy kevesebb részvénnyel rendelkező tagállamok képesek lehetnek érdekeiket érvényre juttatni. Megvizsgálva az EU-ban fennálló érdekviszony-rendszert azonban majdhogynem az ellenkezője állapítható meg. Az Európai Unió, de még az eurózóna sem tudja megfelelően képviseltetni érdekeit a Bretton Woods-i intézményekben, sőt adott esetben a tagállami, nemzeti érdekek kifejezetten az összeurópai érdekek ellen hathatnak. E probléma alapvetően azért vetődik fel, mert az EU tagállamai a maastrichti konvergencia-kritériumok elfogadásával valamint a Stabilitási és Növekedési Paktum (SNP) aláírásával ugyan elkötelezték magukat a Washingtoni Konszenzus eszmerendszere mellett, mára mégis köztudomású tény, hogy számos

http://www.apec.org/apec/member_economies.html (2005.március 30.)

¹ Az Arab Liga alapító okirata értelmében minden független arab állam jogosult, hogy tagja legyen a Ligának.

² Például Egyiptom egyszerre tagja többek között az Arab Ligának és az Afrikai Uniónak, s mindkét szervezet megfogalmaz gazdasági együttműködésre vonatkozó célokat. Kanada szintén egyszerre tagja többek között a NAFTA-nak és az APEC-nek, de számtalan példát lehetne még említeni.

tagállam nem tartja be a paktumban foglaltakat. Ennek fő oka abban keresendő, hogy elsősorban a szociális intézmények finanszírozása komoly pénzüsségeket igényel, melyeket az egyes gazdaságok csak deficitese költségvetéssel képesek biztosítani. Amennyiben ezt nem tennék, úgy az aktuális kormány saját népszerűsége elleni lépésekre kényszerülne. Ennek elkerülése végett tehát az EU egyes tagállamai hajlamosak a paktumban foglaltak mellőzésére. A kép azonban ennél némiképp árnyaltabb, ha figyelembe vesszük, hogy vannak olyan EU-tagállamok, amelyek tudnák, de nem akarják, és vannak, amelyek akarják, de nem tudják teljesíteni a paktumban foglaltakat. Nyilvánvaló, hogy a nyugat-európai tagállamoknak kevésbé esik nehezükre a nominális mutatókban kifejezett követelmények betartása. Minthogy Dánia, az Egyesült Királyság és Svédország gazdasága egyébként is viszonylag stabilnak mondható, és az eurózónától való távolmaradásuk okán nem ássák alá az euróba vetett bizalmat, sokkal könnyebb szívvel vállalhatnak magasabb deficitet, mint bármely más érdekcsoport az Unióban. Főleg az újonnan csatlakozott tagok¹ között vannak azok az államok, amelyek akarják ugyan, de nem tudják, vagy csak nagy nehézségek² árán tudják teljesíteni – és a későbbiekre nézve betartani – a kritériumokat. E tagállamok, minthogy gazdaságuk kevésbé kiegyensúlyozott, érthetően törekednek egy olyan közösségbe, melytől stabilabb pénzügyi viszonyokat remélnek, ám pont azzal, hogy nagyobb kockázatokkal és veszélyekkel tudják csak teljesíteni a konvergencia-kritériumokat, magát az eurózónát is instabilabbá tehetik. Míg tehát az utóbbi érdekcsoportnak elsődlegesen célja a konvergencia-kritériumok elérése és későbbiekben a paktum betartása, ami összhangban van a Washingtoni Konszenzus elveivel, addig az előbbi csoport majdhogynem szembemegy ezekkel az elvekkel. Az eurózóna tagállamain belül is vannak olyan tagállamok, amelyek betartják a SNP-ot és vannak, amelyek nem teszik.³ Az utóbbiak a nyíltság legkisebb jelével sem vállalhatnák fel a Washingtoni Konszenzussal szembemenő magatartást, vagyis az IMF és a Világbank előtt nem képviselhetnék a Konszenzussal ellentétes pénzügy-politikai nézeteket saját maguk vonatkozásában. Ennek következtében elvileg legalább az eurózóna tagállamai kénytelenek lennének ugyanazon nézeteket vallani és lehetnének képesek ily módon egységes álláspontot képviselni.

Amennyiben tehát abból indulunk ki, hogy a Stabilitási és Növekedési Paktum betartása a EMU érdeke, úgy azt mondhatjuk, hogy a lokális, tagállami érdekek szembe kerülnek az európai, regionális érdekekkel és a Bretton Woods-i intézmények által követett értékrenddel, ám ezek oka eltérő, így az érdekek különbözőképpen, tehát nyíltan vagy burkoltan ütköznek.

A Bretton Woods-i intézményekkel szemben megfogalmazódott olyan kritika, mely szerint a fejlődő államok nem képesek befolyásolni azok politikáját. Észre kell

¹ Ciprus, Cseh Köztársaság, Észtország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Magyarország, Málta, Szlovákia és Szlovénia.

² E helyütt alapvetően társadalmi, politikai instabilitásra kell gondolni.

³ „Az Európai Központi Bank mellett a Nemzetközi Valutaalap (IMF) vezetői is úgy látják, hogy három európai ország – Németország, Franciaország és Olaszország – aknázza alá az eurózóna stabilitási és növekedési paktumát. Az IMF szerint »a három nagy ország alkalmatlan politikát folytat.« Az Európai Központi Bank egy nyilatkozatban azzal vádolta meg az EMU-tagországokat, hogy nem tesznek eleget a saját maguk által vállalt kötelezettségeknek.” (Marján Attila: Euró, pénzügyek, globalizáció. Az európai pénzügyi szektor metamorfózisa és az euró, Savaria University Press, Szombathely, 2004, 234. oldal.)

azonban venni, hogy távlatokban vizsgálva az érdekérvényesítéssel kapcsolatos kérdéskört, a globalizáció miatt és a regionalizáció (integrációk) útján, nem feltétlenül a fejlődő-fejlett ország szerinti differenciálás, hanem a régiók szerinti megkülönböztetés válik meghatározóvá.

Az elmúlt évtizedek nagyobb gazdasági, pénzügyi válságai nyomán felismert hiányosságok orvoslása érdekében a Valutaalap több intézményi és szervezeti lépést is tett. Ilyen volt például a Nemzetközi Monetáris és Pénzügyi Bizottság felállítása, mely 2000 áprilisában kezdte meg tanácsadó tevékenységét a Kormányzótanács számára. Mindezzel összhangban öt munkacsoportot is létrehoztak, melyek foglalkoznak többek között a jó monetáris és pénzügyi gyakorlat kódexének, vagy a pénzügyi intézmények adatszolgáltatási standardjainak kérdéskörével. A Világbank reformokat vezetett be a tervezés és a költségvetés vonatkozásában, továbbá a Bank kezdeményezésére a tagországok foglalkoztak a multilaterális fejlesztési bankok¹ feladataival és helyzetével. „A gyors intézményi változásokból is látható, hogy az utóbbi évek válságai erőteljes kihívást jelentenek mindkét Bretton Woods-i intézmény számára.”²

Amióta az IMF a globális monetáris rendszert a bizalomra kívánja építeni, azóta a likviditás, a stabilitás, valamint a tőkeozgás szabadsága került előtérbe a pénzügyi politikában. A Valutaalap alapokmányának első, 1969-es módosításával felszabadította a korábban korlátozott tőkeozgásokat, amivel együtt lemondott a stabilitásról. Többek között ennek következménye volt a jó húsz esztendeig tartó magas infláció. Minthogy a jelenlegi állapotokban a tőke szabadon áramlik és a likviditás is biztosítva van, a hangsúly áthelyeződik a stabilitás biztosítására, a kiegyensúlyozottan működő pénzügyi piacokra, gazdaságokra. A pénzügyi rendszer megerősítése tehát nélkülözhetetlen a stabilitás elérése érdekében. Ennek persze számos eszköze adódik, így többek között a hitelezési politika megreformálása, a pénzügyi szektor felügyeletének javítása, vagy akár az országok gazdaságpolitikájának és a Valutaalap értékeléseinek és tanácsainak átláthatóbbá tétele. Itt jelenik meg a korábbi gondolatmenet, miszerint többek közt az érdekérvényesítéssel kapcsolatos kérdéskörben nem feltétlenül a fejlődő-fejlett ország szerinti differenciálásnak, hanem a régiók szerinti megkülönböztetésnek kell meghatározóvá válnia.

A Washingtoni Konszenzus értékrendjének Bretton Woods-i intézmények általi kényszerítése³ a globalizáció hatásait gyorsító tényezőként jelentkezik, aminek gazdaságtörténeti tapasztalata az instabilitás növekedése volt. Figyelembe véve azt a körülményt, hogy az Európai Unió intézményeinek és pénzügyi rendszerének mű-

¹ Az európai (EBRD), az ázsiai, az Amerika-közi és az afrikai fejlesztési bankok.

² Báger Gusztáv: Az IMF és a Világbank új prioritásai. In: Stratégiai Füzetek: Globalizáció, Európai Unió, Gazdaságpolitika, Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Budapest, 2003.

³ Az IMF 1999. évi ügyvezető igazgatói jelentésében azonban már ezzel ellentétes tendenciára valló gondolatok fogalmazódnak meg. „Noha hangsúlyozza, hogy a »tőkeműveletek liberalizációja jelentős előnyökkel jár«, hozzáteszi azt is, hogy ez »kockázatot hordoz«. Ezért a tőkeműveletek liberalizációját óvatosan kell kezelni és ütemezni. A jelentés felismeri, hogy »nem egyetlen kizárólagos módszer létezik a nemzetközi tőkeáramlás előnyeinek biztosítására«, ami egyúttal korlátozza a vele összefüggő kockázatokat is.” (Báger Gusztáv: Az IMF és a Világbank új prioritásai. In: Stratégiai Füzetek: Globalizáció, Európai Unió, Gazdaságpolitika, Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Budapest, 2003, 94. oldal.)

ködése – ide értve természetesen az egyes alapokat és az EBRD-t is – tulajdonképpen regionális szinten kiváltja a globális nemzetközi pénzügyi szervezetek szerepét, így ez utóbbiak jelentősége és hatása lecsökken az EU tagállamai szempontjából. A regionális pénzügyi intézményrendszer kiépítésének célja a régióhoz tartozó országok gazdasági és pénzügyi stabilitásának biztosítása. Ennek következménye, hogy a régió sokkal inkább képes saját szükségletei szerint alakítani egész gazdaságpolitikáját. Ha ezt a jelenséget kivetítjük az egész világ gazdasági, pénzügyi viszonyaira, látható, hogy a regionális szinten kialakuló integráció ugyan lassít bármilyen globális szintű egységet, legyen szó akár intézményi-irányítási kérdésekről, akár magáról a stabilitásról, távlatokban azonban ez lehet képes biztosítani azt, hogy a globális szintű stabilitás minél kevesebb áldozattal, fokozatosan valósulhasson meg. A regionalizáció logikájának az IMF és a Világbank szervezeti és működési szabályai-ban való megjelenítése tehát több szempontból haszonnal járhatna. Egyrészt közvetett módon segíthetné a regionalizáció és az integrációk kialakulásának folyamatát, másrészt átláthatóbbá tehetné a kormányok gazdaságpolitikáját és a Bretton Woods-i intézmények értékeléseit, tanácsait. A régió logikájának megjelenítése több jogintézmény tekintetében is hasznos lehetne. Így például az ügyvezető igazgatók választásánál, mindkét intézmény vonatkozásában. Sokkal fontosabb azonban az, hogy a két szervezet időben fel tudjon készülni az egyes – kialakulóban lévő – regionális integráció befogadására. Ennek első lépéseként lehetővé kellene tenniük, hogy ne csak államok lehessenek tagjaik, hanem (jogalanyisággal rendelkező) nemzetközi szervezetek is azzá válhassanak. Mindez persze számtalan problémát és kérdést vet fel, amelyek megelőző megoldása, megválaszolása szükséges ahhoz, hogy ne alakuljon ki átláthatatlan fejetlenség a szervezeteken belül. Ilyen kérdés lehet – a teljesség igénye nélkül –, hogy ne legyenek tagállami átfedések sem horizontálisan – vagyis integrációk között – sem pedig vertikálisan, tehát ne lehessen egy állam úgy tagja a Bretton Woods-i intézményeknek, hogy önállóan is és valamely nemzetközi szervezetként is tag. További fontos kérdés, hogy az integráció mely fokozatán válhasson egy nemzetközi szervezet (integráció) taggá, valamint, hogy ez az integráció mindenképpen körülhatárolt, összetartozó földrajzi egység kell hogy legyen-e, vagy más szervező elv szerint alakuló integráció is taggá válhatna.¹

Tekintettel arra, hogy az integrációk még csak most vannak kialakulóban, és a fejlődési folyamat kezdetén állnak, a felmerülő kérdésekre és problémákra adandó válaszok megtalálására és az integrációk befogadására bőségesen van idő.

Néhány további fontos dolog azonban nem hagyható figyelmen kívül. Egyrészt elkerülhetetlen, hogy mint minden változás, egy ilyen jellegű módosítás is ellenállásba ütközne azok részéről, akik a fennálló helyzet megtartásában érdekeltek, ugyanakkor ez természetes velejárója minden reformnak. Másrészt látni kell, hogy egy ilyen jellegű változás csak távlati jellegű lehet. Az Európai Unió kialakulása és intézményinek létrehozása is évtizedeket vett igénybe, pedig az csak regionális szintű szerveződés.² Nem kell tehát elvetni a gondolatot pusztán azon az alapon, hogy a

¹ Meg kell azonban jegyezni: igen kicsi az esélye annak, hogy egy nem regionális elven szerveződő integráció olyan mély együttműködést valósítson meg, amelynek meghatározó szerepe lehetne a regionális integrációk mellett.

² A párhuzam annyiban nem adekvát, hogy míg a Bretton Woods-i intézmények nemzetközi pénzügyi szervezetek, melyeknek működésében az egyik legfőbb alapelv a szuverenitás elismerése.

Bretton Woods-i intézmények univerzális jellegéből és a szavazati rendszer sajátoságaiból adódóan az milyen nehézségekbe ütközhet.

Harmadrészt nem hagyható figyelmen kívül az a körülmény sem, miszerint a két szervezet jelentősége az integrációk további fejlődése során csökkenni fog nem csak a tagállamok, hanem a régiók, integrációk vonatkozásában is. Ennek következményeképpen a Bretton Woods-i intézményeknek fel kellene készülniük – többek között – egy bizonyos fokú szerepeltolódásra is, s így megtalálni azt a szerepet, amivel az így kialakuló új pénzügyi világrendben globális szinten tudna fellépni a gazdasági fejlődés érdekében. A szerepeltolódással kapcsolatos funkcióbővülés egyik iránya lehet az IMF tekintetében a már korábban megjelent globális szabályozás, melynek tartalma elsősorban „...olyan elvek, standardok, és módszerek kialakítását jelenti, melyek alkalmazása erősíti a globális gazdasági és pénzügyi rendszer stabilitását...”¹

A regionalizmus vagy integráció logikája korántsem jeleníthető meg könnyedén és egyszerűen a gyakorlatban. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a Bretton Woods-i intézményeknek valamelyest mégis reagálniuk kellett az európai integráció jelenségére. A leghatározottabb lépéseket természetesen az EMU létrejötte okán kellett megtenni, ám ezek az intézkedések csak egy szükséges minimumot jelentenek, annak érdekében, hogy a két intézmény folytathassa eddigi működését. Az IMF szempontjából három fontos kérdést kellett mindenképpen rendezni. Az egyik az IMF működésébe való bevonás kérdésköre. Ennek értelmében az eurózóna, mint olyan, nem tagja az IMF-nek, ezért nem rendelkezik szavazattal sem a Kormányzótanácsban, sem az Ügyvezető Igazgatóságban. Ez azt jelenti, hogy az EMU és eurózóna tagjai továbbra is önállóan tagjai az Alapnak. Annak érdekében, hogy mégis legyen intézményes kapcsolat az EMU és az IMF között, az Európai Központi Bank (ECB) megfigyelői státuszt nyert 1998 decemberében, az Ügyvezető Igazgatóság meghatározott ülésein.² A következő kérdés, amit tisztázni kellett a két szervezet viszonyában, az IMF Alapokmányának IV. cikke szerinti konzultációk lefolytatása vonatkozásában merült fel. E kérdést következőképpen rendezte a Valutaalap:³ a konzultációt továbbra is az önálló és független tagállamaival folytatja, miközben az euró-

rése, addig az EU intézményei szupranacionális jelleget öltenek, s így a tagállamok szuverenitása csökken és azok gyakorlása a szupranacionális szervezeteknél jelenik meg.

¹ Báger Gusztáv: Az IMF és a Világbank új prioritásai. In: Stratégiai Füzetek: Globalizáció, Európai Unió, Gazdaságpolitika, Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Budapest, 2003.

² Az IMF több olyan tárgyú döntést hozott a más nemzetközi szervezetekkel való kapcsolatát illetően, mely egyben az Európai Közösséget, az EU intézményeit és az ECB-t is érinti. Ilyenek a 12925-(03/1) számú határozat, 2002. december 27. Ez tételesen felsorolja azokat a témaköröket, amelyek tárgyalásakor az ECB képviselője megfigyelői státuszban jelen lehet az Ügyvezető Igazgatóság ülésein. Ennek értelmében részt vehet például az eurózóna, az EU tagállamaival és az EU csatlakozó országaival, továbbá az Egyesült Államokkal és Japánnal az Alapokmány IV. cikkelyéhez kapcsolódó ülésein, a világgazdasági és a piacfejlesztési, vagy olyan tárgyú ülésein, amelyeken az euró nemzetközi pénzrendszerben betöltött szerepéről tárgyalnak. A megfigyelői státusz alapján az IMF megküldi az ECB-nek ezen ülések napirendjét és az üléseken készült dokumentumokat. E dokumentumokat kizárólag az ECB belső használatára adják ki.

³ A dokumentumok nemzetközi ügynökségek számára való kölcsönös rendelkezésre bocsátásáról rendelkezik a A-9786-(93/20) számú határozat, melyet az A-10615-(96/105) számú határozattal módosítottak, valamint az eurózóna tagállamaival kapcsolatos konzultáció alaki szabályait tartalmazza a 12899-(02/119) számú határozat.

zóna-tagállamokkal folytatott diskurzusba bevonja az érintett EU-intézmények képviselőit is akkor, amikor az árfolyam- és monetáris politikát tárgyalják, tekintettel arra, hogy a konzultációt ezen államok vonatkozásában és e tárgyban nem lehetne teljességében lefolytatni. E konzultációk külön zajlanak az eurózóna tagállamaival folytatott diskurzusoktól, azok tartalma mégis integráns részét képezi az önálló tagként lezajlott konzultációnak. Európai szinten értelemszerűen felmerül a konzultáció fiskális és strukturális vonatkozása is, annak érdekében, hogy az árfolyam- és monetáris politika tárgyában folyó konzultáció összefüggéseiben valósulhassanak meg. Végül az EMU létrejötte kapcsán tisztázni kellett az SDR és az euró viszonyát.¹ Az SDR kosár az Alapokmány értelmében a termékek és szolgáltatások exportjában a legjobb eredményt felmutató tagállamok valutájából áll. Tekintve, hogy ebben a csoportban szerepel Németország és Franciaország is, azok valutáit automatikusan és megfelelő arányban behelyettesítették euróval. Végül, miután a főbb kérdéseket az IMF az eurózónával való viszonyában rendezte, döntést hozott arról is, hogy az ECB birtokos lehet, vagyis jogosult SDR-t elfogadni, tartani és használni tranzakcióiban, műveleteiben.²

Mint látható, az IMF a GMU létrejöttével megtette azokat a lépéseket, amelyek működése szempontjából halaszthatatlanok és nélkülözhetetlenek voltak. A döntések meghozatalához elsősorban szakmai kérdések megválaszolására volt szükség, így a döntések időben megszülethettek ahhoz, hogy ne okozzon problémát az euró megjelenése és a GMU létrejötte a globális pénzügyi intézményrendszer megszokott tevékenységben.

A hosszú távú tendenciák egyelőre mégis figyelmen kívül maradnak a két intézmény működése szempontjából, holott láthatóan a Bretton Woods-i intézményeknek alkalmazkodniuk kell a folyamatosan változó körülményekhez, aminek egyelőre az a legmegfelelőbb módja, ha felkészülnek a regionalizáció által generált kihívásokra. A regionális integrációk olyan szintre való fejlődése, amely a két intézmény szempontjából jelentőséggel bírhat, ugyan távlati, a Bretton Woods-i intézményeknek azonban mihamarabb meg kell kezdeniük a felkészülést annak érdekében, hogy ne akadályozzák a régiók kialakulását, sőt lehetőleg segítsék azok fejlődését. Ezt támasztja alá az a körülmény is, hogy Európa eléggé előrehaladott állapotban van a regionalizáció szempontjából ahhoz, hogy felvetődjön az intézményeken belüli egyetemes fellépés lehetősége az IMF és a Világbank oldaláról is.

Az Európai Unió és a Nemzetközi Fizetések Bankja

A Nemzetközi Fizetések Bankját (BIS³) 1930-ban hozták létre a Hágai Egyezményvel. Az azóta eltelt idő alatt megváltozott a szerepe a nemzetközi pénzvilágban, s tagsága is folyamatosan bővült. A Bank célja, hogy elősegítse a központi bankok együttműködését, nemzetközi pénzügyi műveletek további lehetőségeit kínálja s fontos szerepet tölt be, mint a jegybankok bankja.

Míthogy a BIS tagságát nem államok adják, hanem alapvetően központi bankok, az Európai Unióval való viszonya – intézményi szempontból – csak az Európai Uni-

¹ Az SDR és az euró viszonyát a 11803-(98/101) G/S számú határozat rendezi.

² Az Európai Központi Bank SDR holderré minősítését a 12329-(00/113) számú határozat mondja ki.

³ Bank for International Settlements.

óban működő központi bankokkal való kapcsolatában ragadható meg. Az Európai Unió tagállamainak központi bankjai közül majd mindegyik részvényese a BIS-nek, csupán a máltai, a luxemburgi és a ciprusi marad távol. Ez annyit tesz, hogy a BIS 55 tagja közül 22 európai nemzeti központi bank. A gazdasági és monetáris unió létrejöttével viszont a BIS hasonló problémákkal kellett, hogy szembe nézzen, mint a Bretton Woods-i intézmények s részben ugyanolyan megoldás is valósított meg, hiszen az Európai Központi Bank jelen van a BIS négy – nemzetközi pénzügyi fórumként szolgáló – állandó bizottságában,¹ s az ECB elnöke rész vesz a G10 kormányzók kéthavonta tartott találkozóin.

A tagsági konstrukció, valamint az átpolitizáltság hiánya miatt azonban a BIS sokkal jelentősebb jogi, intézményi lépéseket tudott tenni, mint a Bretton Woods-i intézmények.

1999 novemberében a BIS Igazgatótanácsa meghívta az ECB-t, hogy jegyezzen részvényeket és legyen tagja a BIS-nek. Az ECB-tagság azonban a BIS alapszabályának módosítását tette szükségessé. E módosítás a központi bank – értelmező rendelkezések közt szereplő – fogalmát érintette. A BIS alapszabálya vonatkozásában, annak 56. cikk a) bekezdése értelmében, így központi bank bármely ország bankja vagy bankrendszere, amelynek az a feladata, hogy szabályozza a pénz- és hitelvolument az adott országban, vagy a határokon átnyúló központi bankrendszerben a nemzeti központi bankok és a közös központi bank, amely ugyanezen feladatokkal van felruházva. E fogalmi meghatározással tulajdonképpen alkalmassá tették a BIS-t arra, hogy egy újonnan létrejött szervezetet be tudjon fogadni, és lehetősége nyíljon biztosítani az eurózóna megváltozott szerep- és feladatkörű nemzeti központi bankjaival való megfelelő pénzügyi operatív és szakmai konzultációs kapcsolatot.

Az értelmező rendelkezések között meghatározza az alapszabály az ország fogalmát is, miszerint országnak minősül a szuverén állam, a szuverén államon belüli monetáris övezet, vagy az a monetáris övezet, amely egyszerre több mint egy szuverén államban áll fenn.²

E fogalmi meghatározás lehetővé teszi, hogy az eurózóna létrejöttével ne alakuljon ki olyan, az alapszabály egészét érintő probléma, amely nehézséget okozhatna az eurózónával bonyolítandó műveletek elvégzésében. Az alapszabály 22. cikke kimondja, hogy a Bank bármely olyan – az alapszabály által nevesített – műveletet elvégezhet bankokkal, vállalkozásokkal, vagy magánszemélyekkel, amelyeket a központi bankokkal elvégezhet, feltéve, hogy az adott ország központi bankja nem ellenzi. Minthogy az ECB is központi banknak, valamint az eurózóna is országnak minősül, így az eurózónában az ECB is ellenezheti egy ilyen művelet végrehajtását, mely megfelel az egész EMU (eurózóna), valamint intézményrendszere működési logikájának.

A Nemzetközi Fizetések Bankja hosszú évtizedek óta tartó, újra és újra bizonyított rugalmassága ismét megmutatkozott, hiszen zökkenőmentesen képes volt befogadni szervezetébe egy új, korábban nem létező konstrukciójú intézményt, egy rendkívül elegáns jogtechnikai megoldás révén. Ezzel a lépésével elősegítette, hogy az elmulasztott európai integráció minél kevesebb zavarral működhessen.

¹ A Bázeli Bankfelügyeleti Bizottság ülésein megfigyelői státusszal vesz részt.

² BIS Alapszabály 56. cikk d) bekezdés.

Mindezidáig nem volt erre képes a két Bretton Woods-i intézmény. Ennek természetesen több oka is van. Egyrészt az Európai Uniónak kezdeményeznie kellene azon intézményi változásokat, amelyek ezt lehetővé teszik, másrészt az átpolitizáltság és így az érdekek élesebb ütközése okán kevésbé alkalmasak jelentékenyebb horderejű döntések meghozatalára. Ez utóbbi tényező hatását tovább erősíti az a tény is, hogy a Bretton Woods-i intézmények taglétszáma háromszor akkora, mint a BIS-é, tehát nem csak egyszerűen erőteljesebben jelennek meg az érdekek az ikerintézmények szervezetén belül, de ráadásul jóval több tagállami érdek ütközhet.

A befogadókészség egyelőre nem adott, mégis szükség lehet az összeurópai érdekek egységes képviselőre olyan fórumokon, mint amelyet a Bretton Woods-i intézmények jelentenek a nemzetközi pénzügyvilágban. Ebből kifolyólag a kapcsolat másik szereplőjének, vagyis Európának kell további lépéseket tennie annak érdekében, hogy érdekeit nagyobb hatékonysággal képviselhesse és érvényesíthesse nemzetközi fórumokon és szervezetekben.

AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS A NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI SZERVEZETEK KAPCSOLATA AZ EURÓPAI UNIÓ OLDALÁRÓL

Az Európai Unió és a Bretton Woods-i intézmények

Az IMF és a Világbank döntéshozatali mechanizmusával kapcsolatosan már korábban is megfogalmazott kritika, miszerint a tagok érdekei nem adekvátan jelennek meg a két szervezetben belül. Az ellenérvet, hogy állásfoglalások útján a kisebb kvótával vagy kevesebb részvénnyel rendelkező tagállamok képesek lehetnek érdekeiket érvényre juttatni, komoly fenntartásokkal kell kezelni, hiszen az EU-n – mint a legfejlettebb integráción – belül is nehéz összehangolni az álláspontokat, hát még egy kevésbé fejlett közösségen belül, vagy szuverén államok tekintetében milyen komoly összehangolást, diplomáciai tevékenységet és alkut igényel. Sőt, még az EU nemzetközi (pénzügyi) szervezetekben való képviselője kapcsán felmerülő legtöbb nehézséget felvető kérdés is az, hogy miként tud egységes álláspontot, továbbá összeurópai érdekeket artikulálni.

Az Unió az egységesebb fellépés érdekében közös külpolitikát határoz meg és hajt végre. A közös külpolitika lényegében koordináció, valamint egyfajta iránymutatás a tagállamok külpolitikája számára. Lényegében tehát nemzeti hatáskörben marad a külpolitika alakítása, de megfogalmazódnak közös külpolitikai elvek, közös stratégiák, ennek keretében alakítanak ki közös álláspontokat, melyeket aztán a tagállamok hajtának végre.

A közös külpolitikai tevékenység legfontosabb elve (miszerint a tagállamok tartózkodnak minden olyan cselekvéstől, amely ellentétes az Unió érdekeivel, illetve ronthatja az Unió, mint kohéziós erő eredményességét a nemzeti kapcsolatokban) szerződési szinten kíván jogi garanciát biztosítani ahhoz, hogy a tagállamok nemzetközi viszonylatban ne menjenek szembe összeurópai érdekekkel. Elvként megfogalmazott követelmény az is, hogy a Tanácson belül a tagállamok kölcsönösen tájékozottasság egymást és tanácskozzanak minden általános érdekű külpolitikai kérdéstről, annak érdekében, hogy az Unió befolyása a legeredményesebben érvényesülhessen.

A nemzetközi szervezetekben való egységes érdekképviselőt egyik fő eszköze az együttes fellépés, melyet a Tanács fogad el. Az együttes fellépés köti ugyanis a tag-

államokat álláspontjaik elfogadásakor és tevékenységük folytatásakor. Valamennyi együttes fellépés keretében tervezett álláspontokról vagy nemzeti fellépésről időben tájékoztatást kell adni annak érdekében, hogy szükség esetén a Tanácsban előzetesen tanácskozni lehessen. Amennyiben azonban egy tagállam a Tanács határozatát egy az egyben, változtatás nélkül átülteti nemzeti szintre, úgy ezen előzetes tájékoztatási kötelezettség nem érvényesül. Természetesen a végrehajtás során nehézségek merülhetnek fel, ezért a döntéskor fennálló helyzet megváltozásából eredő kényszerítő szükség esetén, ha a Tanács nem határozott a kérdésben, a tagállam megteheti minden olyan intézkedést, amely az adott ügyben halaszthatatlan.

Míg az együttes fellépés keretét ad a külpolitikai álláspontok tagállami kialakításának, vagyis összehangolja a döntések irányát, addig a közös álláspont intézménye már egy lépéssel közvetlenebb eszköz a külső képviseleti tevékenységben. Itt ugyanis – tekintettel arra, hogy a Tanács fogadja el a közös álláspontot – a kifelé irányuló álláspont elfogadására közösségi szinten kerül sor, s csak a végrehajtása marad tagállami kompetenciában, szemben az együttes fellépéssel, ahol a döntéseket is tagállami szinten hozzák meg egy általánosabb irányvonal mentén.¹ A közös álláspontokban azt állapítják meg, miként viszonyul az Unió egy adott kérdéshez, legyen az akár földrajzi természetű, akár tematikus, s a tagállamok biztosítják, hogy nemzeti politikáik megfeleljenek a közös álláspontnak.

Főszabály szerint a közös külpolitikával kapcsolatos határozatokat a Tanács egyhangúlag hozza meg, kivéve az együttes fellépést és az egységes álláspontot, és a közös stratégia alapján meghozott bármely döntést, amely esetekben minősített többséggel dönt a Tanács. A minősített többséggel való döntés egyfajta elmozdulást jelent a föderatív jelleg felé, hiszen nem elegendő egyetlen tagállam ellenszavazata a vétóhoz. Ilyenkor egy kisebb tagállam-csoport ellenkező szavazata esetén is megszülethet egy közös álláspont, melyet az ellene szavazó tagok kötelesek tiszteletben tartani. Az egyhangúlag hozandó határozatok elfogadását is segítik azzal, hogy a szavazáson személyesen jelenlévő vagy képviselt tagok tartózkodása nem akadályozza az ilyen határozatok meghozatalának.

A közös külpolitikai ügyekben az Uniót az elnökség képviseli, s maga az elnökség felel a meghozott határozatok végrehajtásáért is, s e minőségében alapvetően ő képviseli az Unió álláspontját a nemzetközi szervezetekben. Az IMF és a Világbank esetében azonban ez nem valósul meg, hiszen Unió, sőt még a Közösség sem tagja e két szervezetnek. Többek között az ilyen esetekre vonatkozik a tagállamok azon kötelezettsége, hogy cselekvésüket összehangolják, s a kialakított közös álláspontokat képviseljék a nemzetközi szervezetekben és konferenciákon.

A főképviseleti feladatokat a Tanács főtitkára látja el, s a Tanács jogosult különleges képviselőt is kinevezni. A közös külpolitika kapcsán a Bizottságnak lényegében csak segéd szerepe van, amely többek között arra irányul, hogy segítse a soron következő elnökséget betöltő tagállamot feladata ellátásában.

A közös külpolitika rendszere tehát leképezi azt a hatásköri differenciálódást, miszerint van egy közösségi és egy tagállami kompetencia. Ez utóbbin belül azonban a kifelé irányuló cselekvések egyrészt végezhetők önállóan, másrészt összehangoltan,

¹ Természetesen előfordulhat, hogy a tagállam a Tanács határozatait átülteti nemzeti szintre, ám az erről való döntés is értelemszerűen tagállami szinten történik meg.

s a közös külpolitika az, ami a tagállami hatáskörökben meghozott döntések összhangját szolgálja.

A közös külpolitika rendszerével, valamint a gazdaságpolitika és pénzügyi politika képviselésével szemben azonban egyre többször fogalmazódik meg az a kritika, hogy eszközei gyengék, és nem alkalmasak arra, hogy Európa valóban egy hangon szóljon meg.

Az EMU létrejöttével a monetáris politikai, valamint a fiskális és gazdaságpolitika eltérő szintekre, s ennek következményeként a pénzügyi és gazdasági irányítás egyes kompetenciába kerültek. Ennek komoly hátulütője, hogy a gazdaságpolitika, de főleg a fiskális politika tagállami szinten tartása akadályozhatja az egységes monetáris politika alakítását, átfogó hosszú távú gazdaságpolitikai, pénzügyi politikai döntések meghozatalát, megvalósítását, és ekképpen azok kifelé irányuló megfelelő képviselését is. Ennek legszembetűnőbb megnyilvánulása az, hogy a Stabilitási és Növekedési Paktumban vállalt kötelezettségeket több tagállam sem tartja be, s ez tendenciáját tekintve nem egyeztethető össze a EMU céljaival. Másképpen tehát a tagállami érdekek ütközhetnek a közösségi érdekekkel, és ez az ellentét megnyilvánulhat a nemzetközi pénzügyi szervezetekben kialakított eltérő álláspontokban, amennyiben nem sikerül egységes álláspontot kialakítani. Az eltérő álláspontok viszont gyengítik Európa egészének érdekérvényesítő képességét.

A pénzügyi szuverenitás a tagállamok egyik leginkább féltve őrzött kincse, hiszen a fiskális politikán keresztül tudja az állam befolyásolni bevételeinek és kiadásainak volumenét, vagyis működésének korlátait. Ekképpen bár az egységes monetáris politika lassan az egész Közösségen belül megvalósul, addig a közös fiskális politikai megeremtetése még hosszú ideig várat magára. A közös külpolitika jelenleg szintén csak koordinációt jelent, ám a tagállamok talán inkább hajlandóak azt átengedni közösségi hatáskörbe, mint a fiskális politikát. Éppen ezért szükséges volna első lépésként megerősíteni a közös külpolitikát, egyrészt annak közösségiesítésével, másrészt azzal, hogy az Európai Uniót jogi személyiséggel ruházzák fel. A közös külpolitika közösségiesítésével a Közösség jogi és intézményi eszközei alkalmazhatóak lennének a közös külpolitika területén, így annak végrehajtása sokkal inkább kikényszeríthetővé válna, megerősítve ezzel a közös külpolitikát, míg azáltal, hogy az EU-t jogi személyiséggel ruháznák fel, a nemzetközi jog alanyává tennék, s minden nemzetközi jogi eszközt igénybe vehetne tevékenysége során. Ennek a szükségessége korábban egyszer már megfogalmazódott a Közösség döntéselőkészítő mechanizmusában,² s többek között ennek fényében alakította ki a Konvent az Alkotmányos Szerződés közös külpolitikára vonatkozó tervezetét.³ Az elnökség szintén ösztönzi,

¹ Azért csak tendenciáját tekintve, mert a fő referenciaszámok nem változtak, tehát a költségvetési hiány, valamint az államadósság GDP-hez viszonyított aránya továbbra sem haladhatja meg a 3%-ot és a 60%-ot.

² Opinion of the Committee on Foreign Affairs, Human Rights, Common Security and Defence Policy, for the Committee of the Constitutional Affairs on the division of competences between the European Union and the Member States, 24 April 2002. (2001/2024(INI)).

³ Franciaország és Németország szorgalmazta az eurózóna nemzetközi pénzügyi szervezetekben fennálló megosztott képviselésének meghaladását, arra való hivatkozással, hogy egységes álláspont növelhetné Európa erejét a többi nagy aktozzal szemben nemzetközi szinten. Ennek első lépését a nemzetközi pénzügyi szervezetekben kialakítandó közös álláspontok előkészítésének megerősítésében és fejlesztésében látják. (L. French-German contribution to the work of the

hogy Európa „egy hangon szólaljon meg” nem csak az egyes nemzetközi fórumokon, de az IMF-ben is, aminek révén ki kell venni részét a nemzetközi pénzügyi rendszer megerősítéséből.¹

Jelenleg tehát az Európai Unió, sőt még az Európai Közösségek sem tagjai a Valutaalapnak és a Világbanknak, ugyanakkor minden egyes tagállama egyben tagja e két szervezetnek. Az öt legbefolyásosabb tagállam közül három európai. Ez már elve meghatározhatja Európa jelentőségét a Bretton Woods-i intézményekben, ám a további tagállamok kisebb szavazóereje összeadódva is nagymértékű érdekérvényesítő képességet biztosíthat. Az Európai Unió tagállamai összesítve jelenleg 693 582 szavazattal bírnak az IMF Kormányzó Tanácsában, ami az összes 2 176 037 szavazathoz viszonyítva 31,97%-os szavazóerőt jelent. Az eurózóna viszont 498 627 szavazattal rendelkezik, ami 22,97%-os szavazóerőt képvisel.² Az EU tagállamainak világbanki pozícióját nézve megállapítható, hogy bár az arányok nem azonosak, de nagyjából ugyanazt a hatást képesek kiváltani a döntések kapcsán. A Világbank Kormányzó Tanácsban 452 928 szavazattal rendelkeznek. Ez az összes 1 618 661 szavazat viszonylatában 27,98%-os szavazóerőt testesít meg. Az eurózóna tagállamai 315 764 szavazatot adhatnak le összességében, s ez 19,51%-os szavazati arányt jelent.³ Ezen arányokat összevetve a Valutaalap és a Világbank szavazati, illetve döntéshozatali rendszerével, láthatóvá válik, hogy az Európai Unió tagállamai minden 85%-os és 75%-os többséget igénylő döntés esetén vétőt biztosító szavazati aránnyal rendelkeznek, amennyiben az adott kérdésben egységes állásfoglalást sikerülne kialakítaniuk. Mindez nem mondható el az eurózóna tagállamairól, ám az bizonyos, hogy az Egyesült Államok IMF-nél meglévő 17,14%-os és a Világbankban fennálló 16,39%-os szavazóerejénél magasabb szavazati arányt képviselhetne, vagyis a legnagyobb szavazóerőt tudhatná magáénak mindkét intézményben. Az erőviszonyok ily módon történő megváltozásához azonban Európa kellően határozott szereptudattal, elképzelésekkel és stratégiával kell, hogy rendelkezzen nemzetközi szinten, amely azonban még nem mondható el egyértelműen.

További akadályt jelent az Európai Unió ilyen jellegű reformok melletti elkötelezettsége szempontjából az a körülmény, hogy amennyiben az Uniót, mint egységet venné tekintetbe az IMF, úgy a számítási szabályok szerint csökkenne az Unió kvótájának mértéke.⁴ Ez viszont csökkentené egyben a szavazatszámokat és a szavazóerő nagyságát is.⁵ Így az Európai Uniónak kevesebb szavazata lenne a Valutaalap-

European Convention on economic governance, The European Convention, Brussels, 22 December 2002.)

¹ Conclusions of the Presidency (2/35), Bulletin EU 12-1998.

² A számítások a www.imf.org című honlapon (2005. január) közzétett adatokon alapulnak.

³ A számítások a www.worldbank.org című honlapon (2005. január) közzétett adatokon alapulnak.

⁴ A kvóta számításánál az IMF figyelembe veszi a fizetési mérleg alakulását, ami az EU viszonylatában sokkal kedvezőtlenebb képet mutat, mint a tagállamok összességének mérlege, tekintettel arra, hogy a tagállamok exportjának legnagyobb része egymás között és nem harmadik országokkal, vagyis az Unión belül, s nem azon kívül bonyolódik.

⁵ A szavazatok elosztását az IMF Alapokmány XII. cikk 5. szakasza szabályozza, mely szerint minden tag kettőszázötven, valamint kvótája minden egyszázézer különleges lehívási joggal megegyező része után további egy szavazattal rendelkezik. Vagyis minden tagnak van – a kvótája nagyságától függetlenül – 250 szavazata, amely a tagok egyenlőségét fejezi ki, és minden

ban, mint tagállamai összességének. Ez az összefüggés ugyanakkor nem vonatkozik a Világbankban meglévő szavazatokra, hiszen ott a szavazatok egy részét a részvények arányában birtokolják a tagok, ami viszont pusztán a jegyzésen múlik.¹ Ez esetben az a kérdés merülne fel, hogy a jegyzett részvényeket átruházhatnák-e a tagállamok az Unióra, vagy annak, mint új tagnak külön újra kellene jegyeznie a részvényeket.

Ezért a Bretton Woods-i intézményeken belüli közös hangon való megszólalás szempontjából kevésbé áll érdekében az Uniónak, hogy kezdeményezze a regionális integrációk befogadását biztosító reformokat, s érdemesebbnek látszik megerősítenie közös kül- és biztonságpolitikai eszközrendszerét. Ennek ellenére értékelhető mindkét irányba tett lépésként az Alkotmányos Szerződés kidolgozása.

Az Európai Alkotmány újításai

Az Alkotmányos Szerződés egyik alapvető – és a közös külpolitikára is hatással lévő – vívmánya, hogy az Európai Uniót jogi személyiséggel ruházta fel. Ehhez kapcsolódóan további változást jelent az Alkotmányban a pillér-struktúra megszűnése, bár ez a külpolitika döntéshozatali eljárásában különösebb változást nem eredményez. Az Európai Bíróság számára azonban joghatóságot teremt az egyéneket korlátozó intézkedéseket eredményező európai határozatok jogszerűségének felülvizsgálatára. A közös külpolitika területén fontosabb változást hoz intézményi vonatkozásban azáltal, hogy létrehozta az Unió külügyminiszteri pozícióját.² Az Alkotmány értelmében a külügyminiszter egyrészt felelős az EU közös kül- és biztonságpolitikájának vezetéséért, s a Külügyi Tanács elnöke is egyben. Javaslatokat terjeszt elő és végrehajtja a tanácsi döntéseket. Másrészt a Bizottság alelnöke, ami a intézmény külkapcsolati feladatainak átvételét, valamint az Unió külpolitikai intézkedései összehangolását jelenti, annak valamennyi vonatkozásában. A külügyminisztert a Bizottság tisztviselőiből, a Miniszterek Tanácsának Főtitkárságából, valamint a nemzeti diplomáciai szolgálatokból álló Európai Külügyi Szolgálat segítené.

Az Alkotmány rendelkezéseit annak reményében fogalmazták meg, hogy a miniszter ténylegesen képes lesz növelni az Unió külső tevékenységeinek egységességét és hatékonyságát, továbbá egységesebbé tenni az Unió nemzetközi arcukat. Előrelépést mutat az Alkotmányos Szerződés a demokrácia-deficit megszüntetésében tett erőfeszítések terén, hogy a miniszter három irányba is felelőséggel tartozna: egyrészt az Európai Parlamentnek, másrészt a Tanácsnak, harmadrészt a Bizottság elnökének.³

tagnak van még ezen felül a kvótája mennyiségétől függő szavazata, ami viszont a több kvótával rendelkező tagok érdekeinek védelmét szolgálja, hiszen az egyenlőséggel szemben az arányosságot juttatja érvényre. Így a szavazati rendben egyszerre érvényesül a tagok egyenlőségének elve, ami a tagállamok kölcsönös elismerésén és egyenjogúságán alapul, valamint az arányosság elve, ami a tagok részvételi arányát hivatott tükrözni.

¹ Minden tag kettőszázötven, valamint minden részvénye után további egy szavazattal rendelkezik. (A Világbank alapokmányának V cikk 3. bekezdésének a) pontja)).

² A jelenlegi közös kül- és biztonságpolitikai főképviselő és a külügyi biztosi poszt összevonásával.

³ Mindezeketől függetlenül továbbra is fennáll a konfliktus lehetősége a miniszter és a Bizottság elnöke, vagy az Európai Tanács elnöke között, továbbá kettős státusza okán lojalitási ellentmondás alakulhat ki a Tanács és a Bizottság felé. (Európai Parlament Alkotmányügyi Bizottság)

Az eurózónán belüli nagyobb összhang megteremtése érdekében az Alkotmány külön jegyzőkönyvben deklarálja, hogy az eurót bevezető tagállamok miniszterei informálisan üléseznek. Ezen ülésekre szükség esetén azzal a céllal kerül sor, hogy megvitassák az általuk a közös valutával összefüggésben közösen viselt különös felelősséggel kapcsolatos kérdéseket. Természetesen a Bizottság és az Európai Központi Bank rendszeresen meghívást kap ezekre az ülésekre.

Az Unió jogi személyiséggel való felruházása lépést jelenthet a regionalizáció logikájának a Bretton Woods-i intézményekben való megjelenítése felé, másrészt az EU közös külpolitikájának kisebb fajta racionalizálása a reformok elkerülését magában rejtő alternatíva felé mutat. A kérdés tehát az Alkotmány értelmében is nyitott marad.

Mint hogy azonban a tagállami népszavazások során nem fogadták el az Alkotmányos Szerződést, ezért az egyelőre nem léphet hatályba, s – kétirányban ugyan, de – előremutató rendelkezései nem fejthetik ki hatásukat. Az EU tehát időlegesen elveszített egy lehetőséget azon a téren, hogy javítsa érdekérvényesítő képességét nemzetközi szinten, akár harmadik országokkal, akár saját tagállamaival szemben.

Az EU és a Nemzetközi Fizetések Bankja

Az Európai Unió kapcsolata a Nemzetközi Fizetések Bankjával, tekintettel a BIS szervezeti és működési alapjaira, valamint a EMU monetáris politikai irányítási intézményrendszerére, teljesen egyértelmű. A EMU, pontosabban az eurózóna érdekeinek és álláspontjainak megjelenítője az ECB, mely ugyanazokkal a jogokkal rendelkezik, mint bármely BIS részvényes. Ezzel együtt viszont az eurózóna nemzeti jegybankjai is részvényesei a szervezetnek. Ennek, az ECB és nemzeti központi bankok közötti alá-fölérendeltségi viszonynak, valamint a közös monetáris politikai érdekeknek köszönhetően az összeurópai érdekek egyértelműbben, sőt sokkal markánsabban jelenhetnek meg a BIS-en belül, mint korábban. Ez konkrétan az éves közgyűlésen meghozandó döntések vonatkozásában jelentkezhet, mint például a Kormányzótanács felmentése a személyes felelősség alól a megelőző pénzügyi év vonatkozásában, az osztalék mértékéről való döntés, vagy az auditorok megválasztása. Azzal, hogy az Európai Központi Bank is teljes jogú tagjává vált a BIS-nek, Európa pozíciója – a korábbi gyengüléssel ellentétben – most tovább erősödött. Az eurózónán kívüli EU-tagállamok kizárólag saját nemzeti jegybankjukon keresztül állnak kapcsolatban a BIS-szel, s képviselhetik saját álláspontjukat az adott fórumokon. A nem eurózónás tagállamok többségét az EU-hoz újonnan csatlakozott tagállamok teszik ki. Ezen tagállamok azonban nem választhatják meg azt, hogy tagjai legyenek-e az eurózónának vagy sem, csak arra van befolyásuk, hogy arra mikor kerüljön sor. Ezzel párhuzamosan e tagállamok pénzügyi stabilitásuk biztosítása okán mihamarabb tagjai kívánnak lenni az eurózónának. Ennek a két tényezőnek az együtthatásaként e tagállamoknak nem áll érdekükben az ECB által megfogalmazott álláspontokkal szembe menni, így az eurózóna és az EU kettősségéből adódóan sem jelentkezik probléma a BIS-en belül.

KÖVETKEZTETÉSEK

Az elmúlt évtizedek olyan meghatározó eseményei, mint a gazdasági és pénzügyi globalizáció jelentős felgyorsulása, az annak nyomán kialakult nemzetközi gazdasági instabilitás és közpénzügyi értelemben is vett globális verseny fokozódása, valamint a társadalmi feszültségek, az egész világot komoly kihívások elé állítják.

Az ezekre adott gyakorlati válaszok többnyire csak rövid távon tarthatóak, s nem jelentenek érdemi megoldást. Ezért fogalmazódnak meg olyan elvi sarokpontok és általánosabb érvényű javaslatok, melyeken keresztül megpróbálják a társadalmi, gazdasági jelenségeket adekvátan megragadva, jobb irányba terelni ezeket. Ilyen elvek a legitimitás, a rugalmasság, az átláthatóság, ez utóbbin belül is a hatáskörök pontosabb elhatárolása és – ezekkel összefüggően – a jobb kormányzás. Ezeknek az elveknek azonban nem egyetlen szervezetben, vagy egyetlen szinten kell érvényesülniük, hanem minél több – gazdasági és társadalmi viszonyt befolyásoló – szervezet felépítését és működését át kell hatniuk, továbbá rá kell vetíteni a nemzetállami, a regionális és a globális társadalmi, gazdasági viszonyokra egyaránt. Minél inkább átlátható egy szervezet működése, annál nagyobb a legitimitása, és annál inkább alkalmas gyors és társadalmilag széles körben elfogadott döntéseket hozni. A legitimitás fokát nagy mértékben meghatározza az is, hogy a tagság ténylegesen fennálló érdekviszonyainak megfelelően alakulnak-e az érdekérvényesítő képesség mecha-

hanizmusai az adott szervezetben belül.

Az, hogy a megtett intézkedések mennyire adnak érdemi választ a problémákra, sokban függ attól is, hogy az adott intézkedésről milyen típusú intézmény hozott döntést. Minél inkább átpolitizált és minél nagyobb számú tagot tömörít egy szervezet, annál nehezebben hoz bátor és tényleges megoldást eredményező elhatározásokat.

Az IMF és a Világbank szervezeti és működési elvei 1945 óta jelentősen nem változtak meg, ezért érdekérvényesítő mechanizmusaik, vagyis a szavazati rend, valamint a kvóta- és részvényrendszer, és annak alapján a szavazati erők alakulása már nem megfelelően képezik le a jelenleg fennálló gazdasági érdekviszonyokat, elsősorban az Európai Unió tekintetében, ahol a regionális integráció – igaz csak szűkebb körben, de – már a monetáris politika egységesülésénél tart. A Bretton Woods-i intézmények kétségkívül jelentősen átpolitizált intézmények, így arra a sorsra vannak ítélve, hogy valós megoldást biztosító döntések meghozatalára csak hosszú vajúdást követően szánják rá magukat. E tulajdonságuk aligha tekinthető rugalmasnak. Sokszor fogalmazódik meg az ikerintézményekkel szemben az a kritika, hogy tevékenységük összemosódik. E kritika igazságtartalmának elfogadása esetén szükségessé válik a hatáskörök pontosabb elhatárolása is.

Az IMF és a Világbank az átlátható működés érdekében nagy mértékben növelte kommunikációs tevékenységét, ami elsősorban a publikációk, az egyes szervezeti egységek tevékenységéről készült beszámolók számának növekedésében ragadható meg. Az ikerintézményekre alapvetően mégsem tekinthetünk úgy, mint amelyek az újabb kihívások által generált elvekkel összhangban működnének.

Regionális szintként nézve az Európai Uniót is rendszeres vizsgálat alá szokták vetni. Kétségtelen, hogy az EU – folyamatos fejlődése miatt – legitimitása rendszeresen megkérdőjeleződik a tagállamok részéről, valamint működésének transzparenciája sem igazán kielégítő, mégis egyik legkiemelkedőbb erénye a rugalmasság. A leggyorsabb változásokat eddig gazdasági, azon belül is elsősorban pénzügyi

tárgyban mutatta fel. Nem feledkezhetünk meg arról sem, hogy a rugalmasságot az időszakonként újból és újból előforduló bővítések is elősegítik, s e változások magukkal hozták az EU intézményrendszerének rendszeres átalakítását is. Az Alapszerződések viszonylag gyakori módosításai, de főleg a Konvent munkája nagyfokú rugalmasságról tesznek tanúbizonyságot. Ezt a rugalmasságot az EU számára tehát kialakulóban, fejlődésben lévő volta biztosítja. Feltételezhetően a nagykörű bővítések okán a mélyülés némiképp megtorpan az Alkotmányos Szerződés – eddig két tagállam általi – elutasításával, remélhetőleg azonban a lendületvesztés átmeneti és nem fog a rugalmasság rovására menni.

A jelenlegi szervezeti-működési, valamint gazdasági, politikai gazdaságtani helyzet szerint sem a Bretton Woods-i intézmények, sem az Európai Unió oldaláról nincsenek meg a feltételei annak, hogy az Unió az előbbieket tagja lehessen. A fennálló helyzet ellenére, vagy épp emiatt azonban nem vethető el, sőt távlati célként érdemes volna kitűzni a ma még csak kialakulóban lévő regionális integrációk intézményi befogadását. A globalizáció során kialakult gazdasági és társadalmi instabilitás ugyanis a regionalizáció előremozdulásával lenne csökkenthető. Az Európai Unió, kiépítve saját gazdasági, pénzügyi, szabályozási valamint intézményrendszerét globális viszonylatban, stabilitásával védelmet biztosít tagállamai számára a globalizáció negatív hatásaival szemben, miközben a tagállamok egymás közötti viszonyukban mégis a globalizáció útján járnak.

Európa szerepe a jelenlegi világrendben és annak folyamatos átalakulásában tehát elsősorban az kellene legyen, hogy rugalmasságával, dinamizmusával utat mutaljon a világ más államai számára a regionalizáció felé. Az IMF-nek és a Világbanknak, mint a gazdaságpolitikát (ami az EU esetében eddig bevált integráló erőnek bizonyult) globális szinten befolyásolni képes intézményeknek pedig elő kellene mozdítaniuk a regionalizációt annak érdekében, hogy ezzel a gazdasági és pénzügyi stabilitás javítását, valamint a szintén globális és nemzeti szinten jelentkező társadalmi feszültségek hatásának enyhítését elősegíthessék.

A Bretton Woods-i intézmények e tekintetben eddig vajmi keveset tettek, de a távlati cél eléréséhez vezető úton végül is tekinthető első állomásnak az IMF által az Európai Központi Banknak biztosított megfigyelői státusz. Következő lépés pedig az Európai Unió egységes képviselői jogának garantálása lehetne a két intézményen belül.

Ami viszont Európát illeti, bár az Alkotmány hatályba lépése egyelőre elmarad, a rendelkezései között megbúvó szellemiség jól mutatja, hogy Európa képes és alkalmas lenne egyfajta úttörő szerep betöltésére. Ehhez azonban el kell döntenie, hogy a lépéselőnyből származó későbbi pozitív hatások érdekében hajlandó-e lemondani a jelenbeli – érdekérvényesítő képességét befolyásoló értékes – szavazatainak egy részéről a Valutaalapban.

FORRÁSOK

Irodalom

Andor László: Így írnak ők a globalizációról, hét könyv, <http://magyar-irodalom.elte.hu/ezredveg/0304/03043.html>

Andor László: Nemzetek és pénzügyek, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2003.

- Andor László: Pénz beszél. A nemzetközi monetáris és finanszírozási rendszer politikai alapjai, Budapest, Aula, 1998.
- Antalóczy Katalin – Kinczer Éva: Magyarország és a Világbank kapcsolatai, In: Európa Fórum, V. évfolyam, 4. szám, 1995. december, 49-69. oldal.
- Báger Gusztáv: Az IMF és a Világbank új prioritásai. In: Stratégiai Füzetek: Globalizáció, Európai Unió, Gazdaságpolitika, Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Budapest, 2003.
- Bajtay Péter: Az Európai Unió a nemzetközi rendszerben, In: Külpolitika, VI. évfolyam 1-2. szám 2000, tavasz-nyár, 80-104. oldal.
- Balázs Péter, dr.: Az Európai Unió jogi személyiségnek és egységes külpolitikájának problémája az Európai Konvent munkájában, In: Európai Jog, 2003/2. szám, 3-8. oldal.
- Balázs Péter: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése, KJK, Budapest, 2002.
- Berthold, Norbert: Fiskális föderalizmus Európában, mint a sikeres gazdasági és valutáris unió előfeltétele? In: Közgazdasági Szemle: XL. évf., 1993. 6. sz. (469-482. o.)
- Bod Péter Ákos: A pénz világa – a világ pénze, KJK, Budapest, 2001.
- Brüll Mária: Nemzetközi pénzügyi szervezetek és magyarországi kapcsolataik, Budapest, KJK, 1993.
- European Central Bank, Monthly Bulletin, January, 2001.
- Forgács Imre, dr.: Európai Alkotmány – tagállami kormányzás (Az európai alkotmányozás és a tagállami integrációs döntéshozatal dilemmái), In: Magyar Közigazgatás, 2004. november, LIV. évfolyam 11. szám, 641-654. oldal.
- Forgács Imre, dr.: Viták a gazdasági kormányzásról, In: Európai jog, 2002/6. szám. 21-25. oldal.
- Kende Tamás és Szűcs Tamás (szerk.): Európai közjog és politika, Osiris, Budapest, 2002.
- Lányi Kamilla: A globális konvergencia változatai: Washington és Maastricht – I rész. In: Külgazdaság, XLI. évfolyam, 1997/11-12. szám.
- Marján Attila: Euró, pénzügyek, globalizáció. Az európai pénzügyi szektor metamorfózisa és az euró, Savaria University Press, Szombathely, 2004.
- Nagy Csaba: Gazdaságpolitikai koordináció és fiskális politika a GMU-ban, Európai Füzetek 50.
- Nagy Pongrác: A Nemzetközi Valutaalap rövid története. In: Nagy Boldizsár – Jeney Petra (szerk.): Nemzetközi jogi olvasókönyv. Dokumentumok és szemelvények, Osiris, Budapest, 2002. 1038-1048. oldal.
- Palánkai Tibor: Pénzügyi integráció az Európai Unióban, In: BLAHÓ András (szerk.): Európai Integrációs alapismeretek, negyedik, átdolgozott, bővített kiadás, Aula, 2004.
- Péterfalvi Tamás: Az IMF és a Világbank, avagy a globalizáció fellegvárai. In: NAGY Boldizsár – JENEY Petra (szerk.): Nemzetközi jogi olvasókönyv. Dokumentumok és szemelvények, Osiris, Budapest, 2002. 1049-1059. oldal.
- Quota Distribution—Selected Issues, Prepared by the Finance Department, (In cooperation with other departments) approved by Eduard Brau, International Monetary Fund, July 17, 2003

- Rasmussen, Poul Nyrup: Europe and a New Global Order, Bringing the Global Divides, A Report on the Party of European Socialists, May 2003.
- Sen, Amartya: A fejlődés mint szabadság, Európa Könyvkiadó, Budapest, 2003.
- Soros György: A globális kapitalizmus válsága, Scolar Kiadó, Budapest, 1999.
- Stiglitz, Joseph E.: A globalizáció és visszásságai, Napvilág Kiadó, 2003.
- Várnay Ernő – Papp Mónika: Az Európai Unió joga, KJK, Budapest, 2002.
- Vörös Imre: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga, Krim Bt, Budapest, 2003.

Internet

<http://www.apec.org>
www.bis.org
www.ecb.int
www.imf.org
www.mnb.hu
www.worldbank.org