



**Nemzetközi
Kapcsolatok
Multidiszciplináris
Doktori Iskola**

Gerőcs Tamás

**FÜGGŐSÉG ÉS FELZÁRKÓZÁS
MAGYARORSZÁG VILÁGGAZDASÁGI INTEGRÁCIÓJA
GLOBÁLIS TÖRTÉNETI PERSPEKTÍVÁBAN**

Témavezető:

Dr. Gedeon Péter, Professzor Emeritus

Budapest, 2021

Tartalomjegyzék

| | |
|---|-----|
| 1. BEVEZETŐ | 4 |
| 1.1. Elméleti háttér | 8 |
| 1.2. Elméleti megközelítés | 10 |
| <i>Feljebb lépés a globális értékláncokban</i> | 17 |
| <i>Félperifériás tőkefrakciók</i> | 18 |
| <i>Az állam „relatív függetlensége”</i> | 20 |
| <i>A felhalmozási rezsim és szabályozási mód</i> | 22 |
| 2. VILÁGGAZDASÁGI INTEGRÁCIÓ A POSZTFORDISTA MUNKAMEGOSZTÁS GLOBÁLIS ÉRTÉKLÁNCAIBA | 23 |
| a. <i>A fordista felhalmozási rezsim eredete</i> | 24 |
| b. <i>Globális szint: a fordista felhalmozási rezsim kialakulása, nemzetköziesedése és válsága</i> | 26 |
| i. <i>Az állami költekezés szerepe a fordista felhalmozási rezsimek fennmaradásában</i> | 28 |
| ii. <i>A hadi keynesianizmus</i> | 29 |
| iii. <i>A fordizmus tőkescsoportjai</i> | 32 |
| iv. <i>A globális fordizmus és az amerikai hegemonia kiépülése</i> | 34 |
| v. <i>A fordista felhalmozási rezsimek variánsai: Németország, Japán és a Szovjetunió</i> | 38 |
| vi. <i>A globális fordizmus és az amerikai hegemonia válsága</i> | 42 |
| vii. <i>A globális fordizmus válságának értelmezései</i> | 47 |
| viii. <i>A válság nemzetköziesedése</i> | 50 |
| ix. <i>A Bretton Woods-i rendszer összeomlása és az új nemzetközi pénzügyi rendszer</i> | 56 |
| x. <i>Financialisáció és tőkefrakciók</i> | 58 |
| xi. <i>A globális tőkeáramlás</i> | 61 |
| xii. <i>A flexibilis felhalmozási rezsim és a globális értékláncok</i> | 63 |
| xiii. <i>A periférikus fordizmus</i> | 68 |
| c. <i>Regionális szint: a megaregionális rezsimek</i> | 69 |
| i. <i>Az európai integráció korszakai</i> | 73 |
| ii. <i>Az európai monetáris integráció és a közös piac kiépülése</i> | 74 |
| iii. <i>A német neomerkantilista modell a GMU-ban</i> | 79 |
| iv. <i>Munkaerő-utánpótlás a neomerkantilista modellben</i> | 81 |
| v. <i>A német neomerkantilista modell külkereskedelmi vetületei az Európai Unióban</i> | 85 |
| vi. <i>Német és magyar hozzáadottérték-termelés</i> | 98 |
| vii. <i>Az értékláncon belüli centrum-periféria kapcsolatok a munkamodellekben</i> | 104 |
| d. <i>Magyarország visszailleszkedése a régiós munkamegosztásba</i> | 109 |
| 2. A VILÁGGAZDASÁGI INTEGRÁCIÓ BELSŐ FELTÉTELE: A MAGYARORSZÁGI TULAJDONVISZONYOK AZ INTEGRÁCIÓBAN | 114 |
| a. <i>Hazai szint: Tulajdonvákuum a hídmodellben</i> | 116 |
| b. <i>Az államszocializmus tulajdonosi csoportjai</i> | 121 |

| | | |
|------|---|-----|
| i. | <i>Az állami vállalatok vezetői</i> | 122 |
| ii. | <i>A második gazdaság informális hálózatai</i> | 124 |
| iii. | <i>A külföldi tőke az államszocializmusban.....</i> | 128 |
| c. | <i>A spontán privatizáció és a rekombináns tulajdon (1988–1990)</i> | 130 |
| d. | <i>A külföldi vállalatok és a hazai menedzserek viszonya</i> | 135 |
| e. | <i>Az állami bankok feltőkésítése és privatizációja.....</i> | 137 |
| f. | <i>A politikai rendszerváltás.....</i> | 140 |
| g. | <i>A központosított privatizáció</i> | 144 |
| i. | <i>A Rába és az Ikarus sorsa.....</i> | 155 |
| h. | <i>A külföldi befektetők motivációi</i> | 161 |
| i. | <i>A privatizáció lassulása</i> | 165 |
| j. | <i>Az uniós jogharmonizáció hatása a szabályozási módra.....</i> | 167 |
| k. | <i>A fizetésimérleg-problémák kiújulása.....</i> | 168 |
| l. | <i>Devizaadósság és devizaválság.....</i> | 170 |
| m. | <i>A második Orbán-kormány gazdaságpolitikája</i> | 175 |
| i. | <i>Ágazati szelekció</i> | 180 |
| n. | <i>Munkaerőpiaci reformok.....</i> | 182 |
| o. | <i>A belföldi szolgáltatók tulajdon átalakítása</i> | 185 |
| p. | <i>A bankszektor a geopolitikai változásokban.....</i> | 189 |
| q. | <i>Az eladósodás új geopolitikája.....</i> | 193 |
| 3. | ÖSSZEGZÉS ÉS KITEKINTÉS | 201 |
| | IRODALOMJEGYZÉK..... | 209 |

1. BEVEZETŐ

Az alábbi dolgozatban Magyarország világgazdasági integrációjának külső és belső feltételeit, illetve ezek összefüggését vizsgálom meg globális és történeti szempontból. Céлом, hogy Magyarország függő fejlődésének és félperifériás világgazdasági pozíciójának okait és következményeit történeti megközelítésben tárjam fel. Dolgozatom ezért azt a kérdést járja körül, hogy a magyar társadalom milyen világgazdasági és geopolitikai körülmények között ágyazódott be a nemzetközi munkamegosztás függő viszonyaiba az 1989-es rendszerváltást követő időszakban, különös tekintettel a 2008-2009-es világgazdasági válságot követően.

Arra a kérdésre keresem a választ, hogy a 2010 utáni Magyarországon létrejövő felhalmozási rezsim mennyiben illik egy felzárkózási paradigmába, amire a szakirodalomban egyre többen hivatkoznak egy új fejlesztőállami modellként (ld. pl. Bruszt és Langbein 2020; Mertens and Thiemann 2019; Wilkin 2016, 2018; Fábry 2018). Illetve mennyiben beszélhetünk a félperiféria fejlődési csapdájáról, amelyben a történelmileg megörökölt külső gazdasági függőségek belső társadalmi és politikai folyamatokon keresztül alakulnak újra (ld. pl. Vliegenthart 2010; Éber és társai 2014, 2019; Weissenbacher 2018; Vonyó és Markevics 2021).

A világgazdasági integrációval foglalkozó szakirodalom jellemzően külön kezeli az integráció külső (például geopolitikai) és belső társadalmi, politikai és intézményi feltételeit. Előbbire példák a különböző integrációs elméletek, utóbbira pedig az intézményi közgazdaságtan, politikai gazdaságtan és a politika tudományon például a rendszerváltással foglalkozó szociográfiák (ld. Hall és Soskice 2001; Bohle és Greskovits 2009, 2012; Magyar 2015, 2019; Csillag és Szelényi 2015; Filippov 2018; Böcskei és Szabó 2019; Scheiring 2020; Pogátsa 2016 stb).

Dolgozatomban egy holisztikus megközelítésre teszek kísérletet, amelyben a belső és külső viszonyok közötti összefüggést tárom fel egy szintetizált elméleti megközelítésben. Ebben keresem a fejlődési paradigma szempontjából releváns cselekvési mozgástér (ágencia) lehetőségeit és korlátait. Az ágencia kérdése az állam szerepének vizsgálatához vezet, ezért az állampolitikákat a külső integráció(s) és a belső társadalmi folyamatok közötti közvetítő szerepében fogom mélyrehatóan megvizsgálni a magyarországi történeti tapasztalatok alapján, de globális keretben.

Az állam gazdasági integrációban betöltött közvetítő szerepét a tulajdonjogok szabályozásának kérdése kapcsán vizsgálom meg empirikusan. Azt feltételezem, hogy az

állam a tőkésosztályok egymáshoz fűződő kapcsolatát a tulajdon fölötti rendelkezési és irányítási jogok szabályozásával képes legközvetlenebbül befolyásolni. Mint látni fogjuk, a félperifériás államok esetében például az lesz a jellemző, hogy a külföldi és a belföldi tulajdonosi osztályok egymáshoz fűződő viszonya a függőség és felzárkózás ellentétének egyik meghatározó momentuma. A dolgozatban igyekszem elkerülni az államcentrikus megközelítést, mivel az állam közvetítő szerepének vizsgálata mellett más fontos intézmények, például a nemzetközi szervezetek, illetve államokon belüli társadalmi csoportok, de az országhatárokon átnyúló beszállítói láncok is elemzésem tárgyát képezik.

Noha kutatásom a félperifériás függő fejlődésre vonatkozó általános kérdéseket feszegeti, az elemzésem nem komparatív, hanem magyarországi történeti empiriára épül. Ebből a szempontból a dolgozat konkrét történeti megállapításai nem érvényesek más országok, vagy régiók tapasztalataira. A holisztikus megközelítés viszont lehetővé teszi, hogy a magyarországi tapasztalatokon túlmutatóan elméletileg is releváns tanulságokat vonjak le például a tulajdon megtartása és a technológiai hozzáférés közötti kapcsolatról. Az alábbi bevezető fejezetben ennek a dolgozatnak az elméleti háttérét és a legfontosabb megállapításait veszem sorra.

A globális történeti vizsgálatot a világháború utáni fordizmus korszakára, illetve annak 1970-es évektől kibontakozó nemzetközi válságára szűkítettem le. Ezen belül Magyarország, 1989-es rendszerváltását követő gazdasági fejlődését, a nemzetközi munkamegosztásba történő betagozódásának körülményeit vizsgálom meg, nem csak nemzetközi gazdasági és politikai szempontból, hanem a történeti szociológia eszköztárának segítségével is. Kutatási kérdéseimmel arra keresem a választ, hogy egy ilyen történeti-szociológiai perspektívából nézve az 1989-es rendszerváltás, majd azt követően a 2010 utáni gazdaságpolitikák mennyiben nyitották meg a teret a nemzetközi munkamegosztáson belüli helyváltoztatásra, illetve hogy a gazdasági értelemben vett felzárkózás lehetőségét mennyiben korlátozták a korábbi, például az államszocialista modernizációs kísérlet idejéből, vagy akár még korábbi történelmi korokból megörökölt külső és belső gazdasági és társadalmi kényszerek (hasonló kérdést tárgyal például: Vonyó és Markevich (2021)). A dolgozatban az alábbi kutatási kérdések alapján fogom megvizsgálni a függőség és a felzárkózás kapcsolatát:

Kutatási kérdések

- a. Melyek azok a globális geopolitikai folyamatok, amelyek a világgazdasági integráció feltételeit az 1970-es évek óta kialakították? Mikor voltak azok a világgazdasági ciklusváltások, amelyek a félperifériás felhalmozási rezsimek integrációjának külső feltételeit meghatározták?
- b. A rendszerváltással létrejövő gazdasági és politikai feltételek milyen típusú felhalmozási rezsimeket hoztak létre Magyarországon?
- c. Hogyan értelmezzük a 2010 utáni tulajdonváltozás irányát a felhalmozási rezsimek működése szempontjából Magyarországon; például az állam aktív közreműködésével megerősödő új tulajdonosi osztályok szerepét? Ezek a változások részei-e egy szélesebben vett fejlesztési paradigmának, esetleg egy új típusú fejlesztőállami modellnek, vagy a félperiféria fejlődési csapdáját alakítják újra?
- d. Melyek azok a hosszú társadalomtörténeti (*longue durée*) folyamatok, amelyek a világgazdasági integráció ciklusváltozásaival együtt alakultak, illetve amelyek az integráció feltételeit átalakították Magyarországon az 1989-es rendszerváltás után?
- e. Az állam mellett kik a főbb külföldi és belföldi, gazdasági és politikai szereplők a világgazdasági integrációban, és hogyan változtak meg ezeknek az aktoroknak a kapcsolatai 2010 után?

A dolgozatomban elsősorban tehát elméleti kérdéseket tárgyalok, viszont a magyarázatok során számos kvalitatív és kvantitatív módszerrel összegyűjtött adatot is felhasználok. A dolgozatban a saját magam által kidolgozott elméleti keretrendszerbe helyezem bele a konkrét történeti – a magyar rendszerváltással, majd az azt követő világgazdasági integrációval foglalkozó – esettanulmányokat. Mint említettem, a dolgozat nem komparatív, hanem magyarországi esettanulmányokra épül, de ezeket megfelelő helyeken, ahol az elméleti kérdések ezt szükségessé teszik, más régiós országokban tapasztalt folyamatokkal is összevetem. Reményeim szerint az esettanulmányokban kimutathatóvá válnak a külső gazdasági és belső társadalmi folyamatok összefüggései, illetve ezek magyarázatot adhatnak a gazdasági felzárkózással kapcsolatos fentebb vázolt elméleti kérdésekre. A történeti irodalmat több ponton saját empíriával,¹ például iparági szereplőkkel készített interjúkkal, illetve a KSH, MNB, a német Bundesbank, az Eurostat,

¹ A dolgozat néhány ponton támaszkodik olyan korábbi kutatásokra és publikációkra, amelyeket kutatótársammal, Pinkasz Andrással végeztem. Külön köszönet illeti Vigvári András, Meszmann T. Tibor, Gagy Ágnes, Jelinek Csabát és a Helyzet Műhely tagjait, valamint a Fordulat és az Eszmélet folyóiratok szerkesztőségét a közös munkák és kiadványok kapcsán. A dolgozatban a megfelelő helyeken jelzem, ahol közös munkáinkra támaszkodom.

az OECD-WTO, sőt a kínai jegybank által közzétett kereskedelmi és befektetési adatokkal is kiegészítettem. A dolgozatom kutatási kérdéseinek megvitatásához az alábbi előfeltételezésekből indultam ki:

Hipotézisek

- a. A nemzetközi rendszerben egy globális posztfordista átmeneti korszakban élünk, amelyben a hegemon rezsimek a félperiférián jellemzően stabilizálódnak. A 2010 utáni magyarországi felhalmozási rezsim egy ilyen átmeneti félperifériás hegemoniának tekinthető: a neomerkantilista felhalmozási rezsim egy periférikus változatának, amelynek globális és történeti előzményei visszanyúlnak a fordizmus nemzetközi válságáig. A dolgozat első felében ezért a fordizmus kialakulását, nemzetköziesedését és válságát kell megvizsgálnom. Hipotézisem szerint a nemzetközi munkamegosztás szerkezeti viszonyai a nemzetközi rendszer átalakulásával változnak meg, például a globális értékláncokba szerveződő új regionális termelési hálózatok kialakulása szerint.
- b. A félperifériás felhalmozási rezsimre vonatkozó feltételezésem az, hogy egy kölcsönösen kizárólagos helyettesíthetőség áll fenn (1) a világpiacon elérhető legfejlettebb technológiához való hozzáférés és hatékony alkalmazás, illetve a világpiaci közvetlen kijutás, (2) a félperifériás helyi tőkésosztályok tulajdon fölötti rendelkezése között. A félperifériára jellemző függőséget tehát egy *trade-off* (kölcsönösen kizárólagos helyettesíthetőség) dilemmájával azonosítom be, ami a tulajdon megtartása és a legfejlettebb technológiához való hozzáférés között áll fenn. E szerint a félperifériás állam minél inkább hazai vállalati bázisra építi gazdasági alapját, annál kevésbé fér hozzá a fejlődéshez szükséges tőkéhez és technológiához.
- c. Feltételezésem, hogy ez a dilemma nyomon követhető a tulajdonjogok hazai szabályozásának különböző korszakokon átívelő változásaiban, mint pl. az államszocialista tulajdonvákuum, a rendszerváltás utáni privatizáció vagy a 2010 utáni államosítások. Az állampolitikákat két típus szerint vizsgálom:
 - a. liberalizációs politikák: a világpiaci integráción keresztüli hozzáférést támogatják, és jellemzően a nemzetközi tőke érdekeivel egyeznek.
 - b. protekcionista politikák: a helyi tőketulajdon védelmét és az állami intervenciókat favorizálják.

- d. Legfontosabb állításom, hogy a magyar állam 2010-ben a tulajdonviszonyok részleges átalakításán (újraszabályozásán) keresztül igazította ki a főbb tulajdonosi csoportok egymáshoz fűződő kapcsolatát. A félperiféria fejlődési csapdáját az 1989-es rendszerváltáshoz hasonlóan ez esetben sem sikerült meghaladni. Ennyiben tehát a 2010 után kialakult felhalmozási rezsim sem tekinthető fejlesztőállami modellnek, hanem a függő fejlődés egy új „hibrid” variánsának, amit a neomerkantilista modell egy periférikus verziójának hívok.
- a. A közkészhez vételnek és a privatizációnak vannak hasonló vonásai, amennyiben a gazdasági és politikai rendszer átalakulásának összefüggéseit együtt vizsgáljuk.
 - b. A 2010 utáni gazdasági reformok bár túlmutatnak az egyszerű tulajdonváltáson, de a tőkés piacgazdaság viszonyainak rendszerszerű átalakításáig nem terjednek, viszont a félperifériás felhalmozási rezsim egy új változatát alakították ki.

1.1. Elméleti háttér

Az alábbi dolgozat a rendszerváltás során kialakult, majd a 2008-2009-es világgazdasági válsággal rögzült magyar társadalmi és gazdasági viszonyokat globális környezetbe helyezi vissza, abból a célból, hogy analitikusan láthatóbbá váljanak a felzárkózáshoz szükséges gazdasági mozgástér, valamint a történetileg meghatározott függőségi viszonyok közötti elméleti összefüggések. Miután a hazai szakirodalom komolyabb kutatást fektetett a történelmi ágensek vizsgálatába (ld. például Hankiss 1989; Berend 1995, 1999; Csaba 2000; Janos [2000] 2003; Bohle és Greskovits 2009, 2012; Gille 2014; Szalai 2018; Filippov 2018; Böcskei és Szabó 2019; Scheiring 2020; Pogátsa 2016; Böröcz 2017; Meleg 2019; Mihályi és Szelényi 2019), ezért én ebben a dolgozatban inkább a strukturalista elemzésre helyezem a nagyobb figyelmet. Ugyanakkor dolgozatomban folyamatosan szem előtt tartom a struktúrát alakító ágensek, így az állam és a különböző társadalmi csoportok történelmi szerepét is. A dolgozatban bizonyos szempontból megjelenik a marxi értelemben vett „történelmi szükségszerűség” problémája, amit azzal a módszertani megközelítéssel igyekeztem kezelni, hogy a történelmi folyamatok alakításában számos szereplő együttes részvételét, szociológiai összességét tettem a vizsgálat tárgyává. Abban bízom, hogy a dolgozat által felvázolt elemzési keret birtokában új megvilágításba tudom helyezni a történelmet alakítani képes társadalmi erők globális, regionális és lokális mozgatórugóit. Ezeket a társadalmi erőket a világrendszer-elemzés különböző történelmi ciklusokba sorolja be, amelyek alapján egy-egy

korszak felhalmozási rezsimjeit is el lehet különíteni. Ilyenek voltak például a 18. században uralkodó merkantilizmus, vagy a 20. században a globális fordizmus (ld. pl. Silver és Arrighi [2003] 2008; Silver és Slater 1999).

Történeti ciklus

Mivel a dolgozat első fele egy nagyobb történeti ciklusra, a fordizmus kialakulására, nemzetköziesedésére, illetve válságának vizsgálatára helyezi a hangsúlyt, ezért fontos elméletileg is tisztázni, hogy mit értek a történeti ciklus fogalma alatt. A különböző cikluselméletek többféle modell alapján azonosítanak be nagy gazdaságtörténeti folyamatokat. Kondratyev ([1926] 1979) alapvetően néhány termék ármozgásából és az előállításukhoz kapcsolódó profitráták változásából állapított meg statisztikai – tehát gazdasági összefüggést nem magyarázó – ciklusokat (K- hullámok) a 19. század végére vonatkozóan² (Kövér 2018). A társadalomtudományok terén ismert a „hosszú” történelmi ciklusok fogalma, amely leginkább egy társadalmi rendszer politikai, kulturális és intézményi hagyományait foglalja korszakokba. Ilyen a francia *Annales* iskola által használt „hosszú történeti ciklus” (*longue durée*) fogalma (Braudel 2007), amelyet jellemzően több évszázadra szoktak mérni, mint például a hosszú 16. század esetében (vö. Dobb [1946] 1950; Brenner 1977; Wallerstein 1978; Szűcs 2016). Ezt a fogalmat a történészek is átvették, például Hobsbawm (1998) a „hosszú 19. századhoz” képest azonosítja be az Első Világháború utáni úgynevezett „rövid 20. századot”, ami átfedésben van az általam vizsgált globális fordizmus korszakával.

A nemzetközi hegemoniaciklus neogramsciánus elmélete szerint egy hegemonia életciklusának gazdasági alapját a termelésben uralkodó konkrét munkaszervezési formák, valamint a technológiai színvonal jellemzi, ami pedig nem független sem a társadalmi újratermelés intézményeitől (például a tulajdonviszonyoktól vagy a társadalmi osztályok egymáshoz fűződő kapcsolatától), sem a szélesen vett geopolitikai környezettől, amelyben a társadalmi viszonyokat szabályozó konkrét államok, illetve államközi politikai rendszerek működnek. A világháború előtti „hosszú 19. századot” a nemzetközi kapcsolatok iskolájában - Polányi Károly nyomdokain - a brit hegemonia életciklusával (*Pax Britannica*), magát a két világháborút pedig ennek a hegemoniának a válságával szokták azonosítani. A világháborút követő korszakot ennek fényében szokás az amerikai hegemoniával (*Pax Americana*)

² A Nyikolaj Kondratyev szovjet statisztikusról elnevezett „hosszú hullámok” az átlagos üzleti ciklusoknál, amelyek 5-15 éves skálán mozognak, jóval hosszabbak; és két részre, egy felívelő és egy leszálló szakaszra oszthatók, melyek időtartama 40-80 év. A Kondratyev-féle hullámokat új találmányok (technológiai újítások) bevezetése, elterjedése és kifutása mozgatja.

azonosítani (Silver és Arrighi [2003] 2008). E szerint a Hobsbawm által nevesített „rövid 20. század” nemzetközi politika elméleti értelemben az amerikai hegemoniával, vagyis a Pax Americana-val, míg gazdaságszociológiai értelemben a globális fordizmus kialakulásával kapcsolható össze. Az amerikai hegemonia válságát követő időszakra jellemző vonásokat, és egy esetleges új hegemonia kialakulásának a feltételeit a dolgozatban én is megkísérlem beazonosítani.

A világrendszer-iskola képviselői általában együtt kezelik a Kondratyev-féle ciklusmozgásokat a nemzetközi hegemonia ciklusváltásaival (ld. Wallerstein 1976, 1979, 1983, 1996; Amin, Arrighi, Frank és Wallerstein 1982, Hopkins és Wallerstein 1986, Szűcs 2016, Gerőcs 2019a). Az alábbi dolgozatban nem fogok közvetlen összefüggést kimutatni például a termelő ágazatokon belül zajló profitmozgások és a nemzetközi politikai rendszer működését érintő változások között; sőt, a közvetlen kapcsolatok kimutathatóságát vitathatónak tartom. Ezzel szemben elemzésem fontos tárgyát képezi a világ gazdasági integrációban közvetítő szerepet játszó intézmények, mint például az államok vagy a vállalati értékláncok globális működésének vizsgálata. Kutatásom szempontjából különösen fontos a félperifériás függő fejlődést jellemző közvetítő funkciók, ezen belül pedig a félperifériás állam nemzetközi munkamegosztáson belüli helyzetének elemzése. Ezek a funkciók a különböző hegemoniaciklusok váltakozásával maguk is átalakulnak. Dolgozatomban azt vizsgálom meg, hogy a globális fordizmus válsága, majd az ennek nyomdokain beinduló hegemon-ciklusváltás mennyiben biztosít új feltételeket a nemzetközi munkamegosztáson belüli helyváltoztatásra, és egy ilyen – modernizációs értelemben vett – felzárkózási folyamatnak melyek azok a külső és belső feltételei, amelyek együttállása szükséges lehet a világ gazdasági integráción keresztüli felzárkózáshoz.

Elméleti kiindulópontom a világrendszer-elemzés, de a világrendszer-elméletek történeti-szociológiai hagyományába számos más eszközt is integrálok, így például (1) a függő fejlődés aspektusait, (2) a globális értékláncok megközelítését, valamint (3) a regulációs és (4) neogramsciánus-iskola koncepcióit.

1.2. Elméleti megközelítés

A dolgozatban kétféle elméleti keretben vizsgálom meg a félperifériás függő fejlődés történelmi körülményeit, amiket további analitikus szempontokra bontottam szét, ennek összefoglalóját az első 1. ábra mutatja. Az első elméleti kiindulópontunk a világrendszer-elemzési keret segítségével globális és történeti perspektívába helyezi a nemzetközi

munkamegosztáson belüli centrum-periféria viszonyokat. Ebben a dimenzióban térbeli léptékek mentén osztottam fel az elemzés irányát a globális felől a lokális felé haladva. Három szintet különböztetek meg. Mindhárom szint a rövid 20. század időszakát vizsgálja, ugyanakkor az egyes témák különböző mértékben tették indokolttá a történeti elemzést. Az első szint a globális, amely a fordizmus kialakulásával, nemzetközivé válásával, és az 1970-es évekbeli válságának rendszerszintű következményeivel, így például a nemzetközi munkamegosztás posztfordista multipolarizációs folyamatával foglalkozik. Ennek a globális szintnek a történeti perspektívája az úgynevezett „hegemón-ciklusváltás”, ami valamivel több, mint egy évszázadot ölel fel, az amerikai hegemonia kifejlődésének, majd lejtmenetének évszázadát az 1900-as évektől napjainkig.

A második szinten a regionális összefüggések között nézem meg a fordizmus idején transznacionalizálódott vállalatok értékláncokba történő átalakulásának, valamint a multipolarizációs folyamat következtében kialakult megaregionális kereskedelmi és befektetési övezetek integrációjának körülményeit. A dolgozatban nincs mód minden egyes regionális integrációs forma részletes összehasonlítására, ezért a hangsúlyt a kutatásom számára fontos európai integráció történetére és belső viszonyaira helyezem. A globális fordizmus válsága Nyugat-Európában a német neomerkantilista felhalmozási rezsim regionális terjeszkedését eredményezte, ami lehetővé tette a német vállalatok értékláncokba szerveződését (Paqué és társai 1993; Becker és Jäger 2010; Becker, Jäger és Weissenbacher 2015; Petersen és társai 2019). Mint látni fogjuk, a német értékláncok regionális terjeszkedése komoly befolyással bírt az európai integráció mélyülésére, például a Gazdasági és Monetáris Unió (GMU) kialakulására, illetve az Unió területi bővülésére. A rendszerváltás után Magyarország is bekapcsolódott a német neomerkantilista modellel kölcsönhatásban formálódó európai integrációba, majd az Európai Unió csatlakozást követően az új regionális munkamegosztás részeként rögzült a magyar vállalatok értékláncon belüli pozíciója (ld. Raviv 2008; Böröcz 2009; Benczes 2014). A regionális elemzési szint időbeli perspektívája a fordizmus nemzetközi válságával, és az ennek következtében kialakult globális értéklánccal indul meg az 1980-as évek derekán.

A harmadik a helyi, vagyis a lokális szint. Ebben a szakaszban a fókusz Magyarország gazdaságtörténetére kerül át a rendszerváltást követő három évtizedben. Ezen a szinten az állami szabályozás és az azokat befolyásoló társadalmi szerveződések kapnak hangsúlyt. A tulajdonviszonyok kialakítása az Európai Unión belüli munkamegosztásba történő bekapcsolódás során válik fontossá. A helyi szint időbeli perspektívája részben visszautal az

1970-es évek világgazdasági válságának Magyarországot is érintő következményeire, de főleg az 1989-től napjainkig tartó időszakra fókuszál.

A második elméleti kiindulópontom az elemzés szerkezeti szintjeinek dimenzióit foglalja magában. Ezek közül két dimenziót emelek ki. Az egyik a függő fejlődést tárgyaló szakirodalom alapfeltételezése, miszerint egy ország vagy térség világgazdasági integrációja során az integrációt befolyásoló külső szerkezeti feltételek összekapcsolódnak a belső társadalmi- és osztályviszonyokkal. Röviden tehát a külső integrációs formák belsővé tételének folyamatáról van szó, amelyben az állam, illetve az állami szabályozás látnak el közvetítő funkciókat. Mint látni fogjuk, a dolgozatomban az állam nem pusztán egy elméleti kategóriaként jelenik meg, hanem a strukturális meghatározottságok közötti ágenciával rendelkező fontos intézményként, amely tehát az elemzésem egyik központi tárgyát képezi. A dolgozat koncepciója szerint tehát az államnak kulcsszerepe van a felhalmozás megszervezésében; bár nem független a történelmi és nemzetközi környezetbe való beágyazottságától. A magyar esettanulmány során az állam úgy jelenik meg, mint a strukturális viszonyok között a történelmi folyamatokat aktívan befolyásolni képes cselekvő. Az állam az integráció közvetítését a tulajdonviszonyok meghatározásán keresztül képes alakítani. A félperifériás történelmi helyzetek egyik sajátossága éppen a tulajdonviszonyok külső és belső meghatározottságában ragadható meg leginkább (ld. Chase-Dunn 1980; Böröcz 1999; Böröcz és Sarkar 2005).

A dolgozat szerkezetének második dimenziója az úgynevezett „szabályozási módok” szintjeit jelöli. Ez nagyban hasonlít a „globális, regionális és helyi” lépték szerinti felosztásra, ám az előbbiben a világgazdasági integráció makro-, mezo- és mikroszintjeit különböztetem meg. A makroszinten a nemzetközi politikai események és nemzetközi intézmények helyezkednek el, amelyek az államközi rendszer viszonyait alkotják. A makroszintet a világgazdasági integráció geopolitikai környezetének is tekinthetjük, amelyen belül értelmezhető például a globális hegemonia ciklusváltozása. A mezoszinten helyezkednek el az integrációban közvetítő funkciót ellátó államok és állampolitikák, amelyek – mint már említettem – a tulajdon szabályozásán keresztül látják el az ágencia funkcióját. A mikro szinten helyezkednek el az értékláncok vállalatai, valamint a világgazdasági integráció kapcsán fontos tőkefrakciók, más néven a tulajdonosi osztályok. Ezek bármennyire is helyi kontextusban működnek, egyfelől a világgazdaság globális szereplői, másfelől pedig az állampolitikákat meghatározó szereplők, amelyek ebben az értelemben az államhoz hasonlóan maguk is

ágenciával bírnak. A mikroszinten jelennek meg továbbá a munkavállalók érdekképviselői szervezetei is.

1. ábra: A dolgozat elméleti szempontjai

| I. szempont: A dolgozat idő- és térbeli léptékei | | |
|---|---|-----------|
| <i>Globális</i> | Fordizmus/posztfordizmus | 1900-2018 |
| <i>Regionális</i> | Multipolarizáció/EU integráció | 1970-2018 |
| <i>Helyi</i> | Magyarországi rendszerváltás | 1989-2018 |
| II. szempont: A dolgozat szerkezeti szintjei | | |
| a. Külső integráció és belső társadalmi feltételei | | |
| b. Szabályozási módok szintjei: | | |
| <i>Makro</i> | globális hegemonia nemzetközi szervezetei | |
| <i>mezo</i> | állam a félperiférián | |
| <i>Mikro</i> | tőkefrakciók, vállalatok, munkás érdekképviselő | |

A világrendszer-elmélet kiegészítését négy másik modernizációs paradigma ötvözetéből hoztam létre, az ezek közötti analitikus kapcsolatot a 2. ábra mutatja be. A külső gazdasági függőségek belsővé válásának kérdését a latin-amerikai dependencia-iskola elmélete szerint a nemzetközi kereskedelem és tőkebefektetések egyenlőtlen globális áramlásán keresztül vizsgálom meg. A neogramsciánus államelméletet pedig a tőkefrakciók nemzetközi és hazai viszonyainak elemzésére használom (Prebisch 1950; Tavares 1964; Hirschmann 1968; Poulantzas 1969, 1978; Cardoso 1972; Cardoso és Faletto [1971] 1979; Furtado 1976; Clarke 1977, 1991, 1989; Anderson 1987; Love 1990; Jessop 1997; Jessop és Sum 2006). Mind a dependencia, mind pedig a neogramsciánus államelméletekben az állam mellett a domináns társadalmi osztályok is alakítói a nemzetközi munkamegosztásnak. Ezért a dolgozatban külön hangsúlyt kap, hogy a külgazdasági kapcsolatokat nemcsak az államok alakítják ki, hanem a különböző tőkéscsoportok érdekei is befolyásolják. Eszerint a különböző gazdaságpolitikai intézkedések néhány elitcsoportot kedvezményes helyzetbe hozhatnak, míg másoknak előnytelen helyzetet teremthetnek, ezért – mint azt a dependencia-iskola hangsúlyozni szokta – a félperifériás világgazdasági integrációval a belső elitküzdelmek jellemzően kiéleződnek (ld. Éber és társai 2014, 2019). A félperifériás államon belüli elitküzdelmeket nemcsak politikai folyamatként, hanem a világgazdasági integráció egyik szükséges velejárójaként, sőt alakítójaként értelmezem. Az állam és tőkefrakciók kapcsolatának bemutatására a

neogramsciánus államelméletből az állam „relatív függetlenségének” tézisét használom fel; a tézisrészleteit a félperifériás állam tőkefrakcióinak kapcsolatai mentén mutatom be (Jessop 1977, 1983, 1990, 2001, 2010; Clarke 1977, 1990, 1991; Poulantzas 1969, Hall és társai. 1978).

Bár a dependencia és neogramsciánus elméletek a nemzetközi munkamegosztás államközi kapcsolatait – és azokon keresztül a globális tőke-viszonyokat – jól magyarázták a világháború utáni fordizmus felívelő ciklusában, de mind a külső függőség kérdéséhez, mind pedig az államon belüli összetett osztályérdekek kérdésének megértéséhez vissza kellett nyúlnom más elméleti hagyományokhoz is. Ennek oka, hogy mint arra a dolgozat is rámutat, a nemzetközi munkamegosztás szerkezete az 1980-as évektől kezdve jelentősen átalakult (ld. Fröbel és társai 1980; Gereffi és Evans 1981; Yamamura és Streeck 2003). A külgazdasági függőségek már kevésbé az államok közötti egyenlőtlen cserében, hanem sokkal inkább a vállalatokon belüli és vállalatok közötti kapcsolatokban jönnek létre. Éppen ezért a dependencia-iskola eszköztárát a globális értékláncok vállalatközpontú módszertanával egészítettem ki (Gereffi és Korzeniewicz 1994; Czabán és Henderson 2003; Humphrey és Schmitz 2004; Gereffi és társai 2005; Sturgeon és társai 2013; Mahutga 2014; Gereffi 2014). Az államközi kapcsolatok átalakulása a szabályozói környezetet is megváltoztatta, a szabályozási módok például már nemcsak az államokon belül, hanem a regionális integrációknak köszönhetően nagyobb megaregionális blokkokban is érvényesülnek. A szabályozás és állam, valamint tőkefrakciók és vállalatok kérdését ezért a francia regulációs-iskola két fogalmával kapcsoltam még össze: a „felhalmozási rezsimek” és „szabályozási módok” koncepcióival (Aglietta [1979] 2000, 2013; Lipietz 1982, 1987, 1997; Boyer és Freyssenet 2002, Jessop és Sum 2006, Becker és Weissenbacher 2015; Krzywdzinski 2014).

2. ábra: A dolgozat főbb elméleti hagyományai

| | Függőség | Szakosodás / Szabályozás |
|------------------------------------|------------------------------|-------------------------------------|
| Külső integráció | <i>Dependencia-iskola</i> | <i>Globális értékláncok-elmélet</i> |
| Belső társadalmi feltételek | <i>Neogramsciánus-iskola</i> | <i>Regulációs-iskola</i> |

Az alábbiakban ezeket az elméleti hagyományokat saját megközelítésem céljából ötvözőm. Ennek érdekében először az egyes elméletek legfontosabb koncepcióit fejtem ki (4. ábra),

amelyeket aztán az egyes történelmi kérdések tárgyalásánál kötök majd ismét össze. A felzárkózás kérdését például a globális értékláncok elméletének segítségével a vállalati és társadalmi feljebb lépés kapcsán tárgyalom, míg az állam relatív függetlenségét, valamint az államban aktív tőkefrakciók helyzetét a neogramsciánus elmélet szerint használom, utóbbi koncepciót ráadásul a dependencia-iskola félperifériás osztályhelyzet-elemzésével módosítom. Szintúgy a regulációs-iskola felhalmozási rezsimek és szabályozási módok koncepcióit használom fel a nemzetközi rendszerbe történő beágyazódás kérdésében. A kutatási motivációm kapcsán már említettem, hogy a struktúra és ágencia közötti összefüggések újragondolása volt az egyik célom. Mind a négy elméleti hagyományban megjelenik ez a probléma, ám egyik koncepció sem ad lehetőséget egy olyan átfogó értelmezésre, amiben a tőke- és munkaviszonyok egészét a történeti szociológia holisztikus eszközrendszerébe lehetne illeszteni. Éppen ezeknek az elméleti kérdéseknek az újragondolásával tervezek hozzájárulni a rendszerváltással kapcsolatos tudományos vitákhoz. Ezen keresztül kísérlem meg Magyarország világgazdasági integrációját a globális történeti szociológia eszköztárán keresztül újraértelmezni.

A fejlődést meghatározó alternatív megközelítések

Dolgozatom módszertani megközelítéséből következik, hogy az elméleti szintézis az empirikus-történeti részben összeér. A magyar fejlődési modellt a regulációs-iskola felhalmozási rezsimek koncepciója alapján tárgyalom, de tisztában vagyok vele, hogy egy másfajta elméleti megközelítéssel, vagy más típusú elméleti szintetizálással alternatív elméleti következtetésekre is lehetett volna jutni. A dolgozatnak nem célja ilyen alternatív elméletekkel vitatkozni, inkább a párbeszédre törekszik. A meghatározott fejezeteiben a félperifériás fejlődésre vonatkozó tanulságokat összevetem, adott esetben szintetizálok az alább felsorolt néhány, a témában kiemelt alternatív megközelítéssel (3. Ábra). Az alábbi táblázat (a teljesség igénye nélkül!) összefoglalja, hogy a vizsgált korszakokban milyen alternatív elméletekkel próbálok meg párbeszédet kialakítani a dolgozat vonatkozó fejezeteiben.

3. ábra: *Alternatív magyarázatok a félperifériás fejlődésre*

| Korszakolás | Alternatív elméleti megközelítések |
|---|---|
| Globális fordizmus válsága, a Bretton Woods-i rendszer összeomlása és a GMU | A Mundell-féle trilemma a monetáris integrációról |

| | |
|---|---|
| Államszocialista fejlődési modell kimerülése | Kornai a szocialista rendszer gazdaságtanáról |
| Az 1989-es rendszerváltás és poszt-szocialista átmenet | Tranzitológia (konvergencia-elméletek) |
| A 2010 utáni periférikus neomerkantilista felhalmozási rezsim konszolidációja | Fejlesztőállami modellek |

A párbeszédre törekvés azért is fontos, mert ezek az alternatív megközelítések segítenek rávilágítani az általam használt elméleti paradigmák korlátaira. Az egyik szembetűnő korlát például, hogy a regulációs elmélet a felhalmozási rezsim bizonyos vonatkozásaira, például a német neomerkantilista modell átalakulására alkalmazható. A világgazdasági integráció által meghatározott belső társadalmi folyamatokat, mint például a hazai tulajdonosi csoportok állam általi feltőkésítését, növekvő politikai és gazdasági befolyásukat a regulációs-iskola keretében viszont nem lehet elég jól elemezni, abban ugyanis nem jelennek meg a félperifériás társadalmakra jellemző tőkefrakciók. Részben e hiány miatt volt szükség a neogramsciánus államelmélet keretében megjelenő tőkefrakciók és más elitcsoportok viszonyát beemelni a regulációs-iskola elméleti keretrendszerébe; úgy, hogy abban ne csak a nyugati állammodell osztályviszonyai, hanem a félperifériás fejlődésre jellemző eltérő tőkefrakciók is láthatóvá váljanak.

Az általam használt paradigmák korlátai miatt kellett szintetizálnom a különböző elméleti iskolák koncepciót. Ennek érdekében módosítottam például a nyugati, elsősorban angol állammodellre építő neogramsciánus elméletet a dependencia-iskola félperifériás társadalmakra alkalmazott tulajdon- és osztályelemzésével (Poulantzas 1969, 1978; Miliband 1969, 1970; Jessop 1985, 1997; Jessop és Sum 2006; Ingham 1984; Anderson 1987; Clarke 1977, 1991, 1989). A külső integráció és belső osztálydinamika ilyen módon történő összekapcsolását tudtam aztán visszahelyezni a regulációs-iskola felhalmozási rezsim modelljébe, amely – mint említettem – a vállalati értékláncokba történő „külső” integrációval válik a globális struktúra részévé. A magyarországi tulajdonviszonyok történeti elemzését a dolgozat második felében ebbe a holisztikus keretrendszerbe helyezem vissza. Az alábbiakban a kiemelt elméleti paradigmák alkalmazott koncepcióit tárgyalom külön-külön (4. ábra).

4. ábra: *Az elméleti keret összekötése: kiemelt koncepciók*

| Elméleti hagyomány | Kiemelt koncepció | Társadalmi |
|--------------------|-------------------|------------|
|--------------------|-------------------|------------|

| | | viszonyok |
|------------------------------|---|------------------|
| Globális értékláncok-elmélet | Feljebb lépés a globális értékláncokban | tőke-tőke |
| Neogramsciánus államelmélet | Állam relatív függetlensége és tőkefrakciók | tőke-tőke |
| Dependencia-iskola | Félperifériás osztályhelyzet | tőke-munka |
| Regulációs-iskola | Felhalmozási rezsim és szabályozási mód | tőke-munka |

Feljebb lépés a globális értékláncokban

A globális értékláncok elméletének (*global value chain*, GVC) előzménye a világrendszer-iskolában alakult ki, és először az úgynevezett globális áruláncok-elméletben (*global commodity chain*, GCC) öltött testet (Gereffi és Korzeniewicz 1994; Gereffi és társai 2005; Gereffi 2014). Utóbbi még sokkal közelebb állt a társadalomtudományok hagyományához, mint a 2000-es évekre ebből kialakuló GVC-alapú üzleti irodalom. A GCC-n belül például még megjelentek azok a társadalmi folyamatok és események (például a világkereskedelem 16. századi kiterjedése révén kialakuló egyenlőtlen csere) amelyekben a különböző társadalmi osztályok viselkedését összefüggésbe hozták a korai vállalati formák és államok kialakulásával (ld. van der Linden 2008).

Bár a GVC nem tekinthető államközpontú megközelítésnek, a felzárkózás kérdése mégis megjelenik ebben a paradigmában: a szakirodalom ugyanis legtöbbször azt a kérdést teszi fel, hogy az értékláncon belüli „gazdasági felértékelődéssel” (*economic upgrading*) mennyire szükségszerűen jár együtt az úgynevezett „társadalmi felértékelődés” (*social upgrading*). A GVC irodalmat például az érdekli, hogy a gazdasági felértékelődésnek milyen társadalmi következményei, illetve milyen társadalmi előfeltételei vannak. A GVC iskolán belül például Teipen és Mehl (2019) a társadalmi hatásokat a munka területén beálló változásokkal azonosítja legközvetlenebbül, amit ők az értékláncon belüli aszimmetrikus hatalmi kapcsolatokból eredeztetnek (vö. Herr 2018; Scherrer 2018; Herr és Dünhaupt 2019). Szerintük a gazdasági felértékelődés egyáltalán nem szükségszerűen jár együtt társadalmi javulással sőt, ha csak a munkaügy területét nézzük, akkor a szerzőpáros szerint Kína globális gazdasági felemelkedése társadalmi és munkaügyi szempontból negatív konzekvenciákkal járt. Elképzelhető tehát társadalmi leértékelődés, mint a gazdasági felértékelődés egyik nem szándékolt velejárója. Hogy a két féle – azaz gazdasági és társadalmi – helyzetváltozás között milyen kapcsolat alakul ki, az Teipen és Mehl szerint az értékláncon belüli vállalatirányítási formától, valamint az érintett állam iparpolitikájától függ. Aktív iparpolitikával lehet csak

biztosítani a pozitív társadalmi szinergiákat, máskülönben az értékláncon belüli szakosodás még akár a feljebb lépés esetén is káros társadalmi következményekkel járhat.

A strukturális feltételek között Teipen és Mehl azt találták, hogy az értékláncon belüli szerkezeti szimmetria – vagy ahogy ők hívják, „belső tagoltság” (*internal segmentation*) – döntő fontosságú: az állam jellemzően ott tudja érvényesíteni az akaratát, ahol az exportáló nagyvállalatok nem enklávéyszerűen illeszkednek be a gazdaságba (vö. Mészáros 2004; Józsa 2019). Ez utóbbi esetben ugyanis a nagyvállalatok az értéktermelést és – kisajátítást teljes mértékben kontroll alatt tudják tartani. Azokban a gazdaságokban, ahol a vezető cégek mellett széleskörű helyi beszállító hálózat alakult ki, vagy volt már korábban is jelen, hatékonyabb az értékviisszatartás (Sadler és Swain 1994; Humphrey 2000; Humphrey és Memedovic 2003).

Az én vizsgálatomban is fontos a gazdasági és társadalmi hatások összefüggésére rávilágítani. Az összefüggés vizsgálatában szerepe van a vállalatoknak, illetve az országhatárokon átnyúló beszállítói láncok kiterjedésének, aminek irányítási formáit (*governance structure*) a globális értéklánccal foglalkozó szakirodalom több típus szerint osztályoz. Ugyanilyen fontosak a munkaügyi kapcsolatok, amit az állami szabályozás alakít ki. A világrendszer-elemzés hagyománya szerint ezeknek a kapcsolódásoknak a kontextusát nemcsak államközpontú, hanem regionális és globális összefüggések között is értelmezni lehet (ld. pl. Frank 1966; Hopkins és Wallerstein 1986; Chirot és Hall 1982; Chase-Dunn 1988, 1998; Arrighi 2000, 2007, 2010; Amin 2013a, 2015). A dolgozatban arra teszek kísérletet, hogy ezeket a termelésen belüli aszimmetrikus vállalati kapcsolatokat szélesebb történeti és intézményi összefüggések közé helyezzem. Az általam használt, a világrendszer-elmélet hagyományaihoz illeszkedő módszertanban összekapcsolódik a függő fejlődés és a globális értéklánccal vállalatközi elemzése a regulációs és neogramsciánus államelméletek közpolitikai vizsgálatával.

Félperifériás tőkefrakciók

Mint már említettem a neogramsciánus-iskola az angol állammodell alapján dolgozta ki a különböző tőkefrakciók államon belüli viszonyának tézisé. Ennek módszertani apparátusát a dolgozatomban én is alkalmazom, viszont azt a magyarországi félperifériás helyzetre kellett adaptálnom. Ehhez a dependencia-iskola által leírt félperifériás osztályhelyzetet vettem alapul, amiben a tőkésosztályok a centrumétől eltérő feltételek között alakítják kapcsolataikat (vö. Eyal, Szelényi és Townsley 1998; Janos [2000] 2003; Éber 2014). A klasszikus függőségi elmélet szerint az egyik legmarkánsabb különbség, hogy a félperifériás elitfrakciók egymáshoz képest kevésbé integráltak, viszonyaik a világgazdasági integráció során

aszimmetrikusan alakulnak. Bizonyos csoportok közvetlenül bekapcsolódnak a világgazdaság vérkeringésébe, míg mások attól strukturális értelemben távolabb helyezkednek el, vagy nem is kapcsolódnak be közvetlenül, hiába tartoznak adott esetben ugyanannak a (félperifériás) államnak a területi fennhatósága alá. A dependencia-iskola szerzőinek többsége szerint tehát a félperifériás elitek egymáshoz képest kevésbé szervesen integrálódtak, mint az iparilag fejlett nyugati tőkés államok elitjei, emiatt pedig az államnak mind a külső integrációs, mind pedig a belső közvetítő funkciója eltér a félperiférián. A külső integrációt támogató helyi csoportok a félperifériás állam komprádor elitjei, míg a hazai tulajdont a saját belső tőkefelhalmozásra fordító csoportok a nemzeti tőkések (Drahokoupil 2009; Éber és társai 2014, Scheiring 2016a, 2019b; stb). Általánosságban elmondható, hogy a félperifériás komprádor elitek a külső gazdasági integrációt a gazdasági nyitáson, liberalizált kereskedelmi és pénzügyi kapcsolatokon keresztül képviselik, és az ehhez szükséges gazdaságpolitikákat, például teljesen liberalizált fizetési mérleget, konvertibilis devizát, a tulajdonjogok szigorú védelmét, és általában a nemzetközi munkamegosztásban minél közvetlenebb részvételt és nyitott külkereskedelmi kapcsolatokat támogatnak (Drahokoupil 2009). Ezzel szemben a félperifériás társadalmak nemzeti tőkésosztályai a világgazdasági integrációt a külföldi tőkétől és technológiától való függőség lazításában képzelik el, és az államtól azt várják, hogy a nemzetközi munkamegosztáson belüli pozíciójukat megerősítse. A félperiféria társadalmait ezért nem pusztán a tőke- és technológiafüggőségük alapján lehet megkülönböztetni a globális periféria társadalmaitól, mint ahogy azt több helyen kifejtettük (Geröcs és Pinkasz 2018a, 2018b, 2019a, 2019b, Geröcs, Meszmann és Pinkasz 2020), hanem az alapján is, hogy a komprádor csoportok mellett a nemzeti tőkések is részesei az államnak, sőt, ezek a csoportok a nemzetközi munkamegosztásba csak az állam védelmével tudnak bekapcsolódni. Ebben az értelemben sokkal inkább rászorulnak az államra, mint a külföldi tőkecsoportok és az őket képviselő komprádor burzsoázia, és ezért nemcsak korlátozni próbálják a liberalizációs politikákat, hanem az adott történeti ciklus viszonyai között leginkább alkalmazható protekcionista állampolitikákat preferálják (ld. Cliff 1974; Böröcz 1999; Szalai 2001; Éber és társai 2014, 2019).

Bár a neogramsciánus-iskola az állam és a tőkefrakciók kapcsolatát a nyugati állammodell alapján értelmezi, de azt a kelet-európai átalakulásra is alkalmazni szokták (Miliband 1969, 1970; Ingham 1984; Anderson 1987; Jessop 1985; Poulantzas 1969, 1978). E szerint például az államszocialista fejlődést államkapitalizmusként értékelik, amiben bár a tőkecsoportok nem mint tulajdonosi osztályok, hanem a vállalatok irányítása fölött rendelkező menedzserek

jelentek meg. Az államkapitalizmus elméletével szemben a rendszerváltozás irodalma az úgynevezett „politikai kapitalizmusról”, vagyis egy olyan állapotról beszélt, amiben nem a tőkésosztályok hozták létre az államot, hanem a politikai elit alakította ki a saját hatalmi bázisául szolgáló gazdasági erőközpontokat (ld. Kagarlitsky 2002). A vita összességében tehát az állam, illetve azon belül a politikai és gazdasági elit kapcsolatáról szól (Janos [2000] 2003; Gagyai 2014, 2015, 2016, 2018; Szalai 2001, 2018). A nyugati modellben az állam a tőkés elitek instrumentuma, míg ennek az államfelfogásnak a kelet-európai változatában megfordul a kapcsolat, és a politikai elit hozza létre a szövetséges üzleti elitcsoportokat. A problémát a nyugati irodalomban Barrington Moore (1966) fogalmazta meg a politikai szociológia nyelvén, miszerint burzsoázia nélkül nincs demokrácia.³ Hasonlóan érveltek Eyal, Szelényi és Townsley (1998) a „Kapitalizmus megteremtése kapitalisták nélkül, az új kelet-európai elitek” című könyvükben. E szerint bár a félperifériás kelet-európai államokat demokrácia jellemzi, mégis hiányzik az ehhez tartozó polgárság. Az intézményi közgazdaságon belül is felbukkan a társadalom és az állam kapcsolatának különválasztása. Az intézményi iskolában az állam tőkések általi foglyul ejtésének tézisével (*state capture*) szemben az állam általi foglyul ejtést (*business capture*) szokták állítani, mint a Kelet-Európára, Oroszországra és Kínára jellemző modellt (Soskice 1990; Streeck 1994; Hall és Soskice 2001; Rodrik 2004; Yakovlev 2006; Nölke és Vliegenthart 2009; Smith 2015; Mihályi és Szelényi 2019; Szanyi 2019). A politikatudományi és az intézményi közgazdasági felfogásban az állam és a társadalom egymástól független szereplők, és ezek viszonyait ezért lehet ilyen kétirányú változatban modellezni.

A neogramsciánus és dependencia államelméletek módszertanában viszont nem történik meg ilyen intézményi szétválasztás. Sem az állam, sem az üzleti világ nem tudja foglyul ejteni a másikat, hanem az állam „relatív függetlenségének” tézise szerint a társadalmi csoportok érdekellentétei között az állam egy közvetítő funkciót lát el. Dolgozatom ez utóbbi tézisből indul ki, és ennyiben az állam és társadalom, tőkésosztályok és politikai elitek kapcsolatának vizsgálatában eltérek ezen alternatív politikatudományi és intézményi megközelítésektől.

Az állam „relatív függetlensége”

Mint a függő fejlődés kapcsán már volt róla szó, az állam a társadalmi viszonyoktól nem független entitás, viszont nincs is teljesen alárendelve az egyes társadalmi csoportok akaratának. A társadalmi folyamatokat részben az állam maga, részben az uralkodó

³ „No bourgeoisie, no democracy” (Moore 1966:418).

tulajdonosi csoportok saját maguk alakítják az államon keresztül. Az állam „relatív függetlenségének” tézise szerint a modern államapparátus egy olyan bürokratikus intézmény, amelyben leképződnek a tőkés társadalmakra jellemző tulajdon- és osztályviszonyok (vö. Clarke 1989). Az egyes konkrét és partikuláris osztályérdekektől viszont mégis mentes annyiban, hogy nem direkt érdekképviselőt lát el, hanem a tulajdonosi osztályok egymáshoz fűződő viszonyát a tulajdon fölötti rendelkezési jogok szabályozásával alakítja (Jessop 1977, 1983, 1990, 2001, 2010; Clarke 1977, 1989, 1990, 1991). Az állam közvetítő szerepe ezeknek a belső viszonyoknak a kialakításában és a külső környezetbe való beágyazásában ragadható meg. Hogy e külső és belső viszonyrendszer összekapcsolódása mennyire kiegyensúlyozottan történik, vagy éppen milyen gazdasági, társadalmi, sőt kulturális függőségek, konfliktusok és aszimmetriák mentén zajlik le, az nagyban függ az állam nemzetközi helyzetétől, valamint a helyi tőkéscsoportok nemzetközi munkamegosztásban betöltött szerepétől és egymáshoz fűződő kapcsolataitól (van Apeldoorn 2002; van der Pijl 1989, 1998, 2012; Overbeek 2004). A különböző társadalmi csoportok közötti szövetségek, ad hoc koalíciók vagy éppen mélyebb érdek-összeütközések az államban, az állami szabályozásban, illetve az állam különböző intézményein keresztül fejeződnek ki. Az állam működését ezért nem lehet partikuláris érdekekre visszavezetni, még ha ezen érdekek viszonyának teljessége be is ágyazódik az állami szabályozásba. Az állam egyik legfontosabb tulajdonsága, hogy a tulajdonviszonyok állandó alakításán keresztül integrálja a különböző csoportokat a világ gazdaságba, illetve ezen keresztül határozza meg a belső osztályviszonyokat is. Az államnak – e szerint a felfogás szerint – közvetítő funkciója van a külső és belső integráció folyamatai között, és ebben éppen a tulajdonviszonyok szabályozása az egyik legfontosabb eszköze (Stark 1996; Böröcz 1999). Bár ez a tankönyvi leírás a nemzetközi rendszer valamennyi államára alkalmazható, a nemzetközi munkamegosztás hierarchiájának centrum- és perifériaviszonyai e funkciókat eltérő történelmi feltételek mentén biztosítják.

A félperifériás függő fejlődés egyik jellemzője a nemzetközi munkamegosztáson belüli relatív tőke- és technológiahány, aminek következtében állandó a külső forrásbevonás kényszere (Geröcs és Pinkasz 2017, 2018a). A gazdaság modernizálásához szükséges beruházási javakat jellemzően külföldről, külföldi tőketulajdonosoktól kell beszerezni, ezért a külfölddel szemben valamilyen formájú strukturális (technológiai, beruházási, fogyasztási vagy tőkejavakban testet öltő) importfüggőség alakul ki (Hirschmann 1968). Részben ezek a tényezők képzik a félperifériás társadalmak világ gazdasági integrációjának külső körülményeit. Ebbe a külső függőségeket újraalakító integrációs folyamatba ágyazódik a

félperifériás állam tulajdonviszonyokat szabályozó közvetítő szerepe. Ebből az következik, hogy a félperifériás állam a tulajdon- és osztályviszonyokat a külföldi és a hazai tőketulajdonosok között kénytelen közvetíteni, és elsősorban ezen tulajdonosi csoportok helyi kapcsolódásait szabályozza. Mint látni fogjuk, ez jellemző a magyar történeti tapasztalatokra is.

A felhalmozási rezsim és szabályozási mód

A „felhalmozási rezsim” koncepciója a regulációs-iskola értelmezésében olyan történelmi korszakot jelöl, amelyben konkrét formában kapcsolódnak össze a tőkés társadalmi rendszert alakító gazdasági folyamatok a felhalmozás zavartalan működését biztosítani hivatott intézményesült szabályozással (Jessop 1997; Jessop és Sum 2006). A regulációs-iskola a felhalmozás intézményi környezetét nevezi „szabályozási módnak” (*mode of regulation*). A felhalmozási rezsimok és az azokat szervező szabályozási módok tehát a szélesebb társadalmi viszonyrendszer részei; azokat formálják, de azok által meghatározottak is. Egy-egy konkrét történelmi rezsim kifejlődése is csak e szélesebb társadalomtörténeti kontextus részeként értelmezhető.

A regulációs-iskola szerint egy adott korszak rezsimjében a különböző tőkéik, valamint a tőke és munka közötti viszonyok az állami szabályozáson keresztül intézményesülnek, amelyek egyben hegemoniát, vagy egy hegemonia-ciklust jelölnek (Aglietta [1979] 2000, 2013; Lipietz 1982, 1987, 1997; Boyer és Freyssenet 2002). Az állam a tőkés társadalom osztályviszonyainak összességét foglalja magában, és intézményesült szabályozási módok révén tartja azt egyben.

A szabályozási módok intézményesülése sok szinten történik. Bizonyos korszakokban - mint például a fordizmus idején - az állam lesz az egyik legfontosabb intézményesülési szint, amelyen keresztül az osztályviszonyok kifejeződnek, illetve amelynek kontrollálásával a különböző tulajdonosi osztályok a politikai dominanciát instrumentálisan tudják gyakorolni. Ám mindez egy globális folyamat részeként történik, vagyis az állam nem kizárólagos szereplője a szabályozási módnak. Mint látni fogjuk, a posztfordista átmenet idején kialakuló regionális integrációs formákban a szabályozási módok több fontos funkciója szupranacionális szintre, úgynevezett megaregionális kereskedelmi és befektetési övezetekbe tevődik át.

Az intézményesülés makro, mezo és mikro szintjeinek megkülönböztetése tehát nemcsak elméletileg fontos, hanem mint például az európai integráció kapcsán látni fogjuk, az

intézményi szintek közötti erőegyensúly különböző történelmi korszakok eltérő osztályviszonyainak kifejeződésében mozdul el (Aglietta 2013; Böröcz és Sarkar 2005; Amin 2013b). Ez lényegében az állam funkcióinak folytonos átalakulását eredményezi, ami például Magyarország esetében az EU-val kapcsolatos politikák 2010 utáni irányváltásában lesz jól letapintható az erre vonatkozó fejezetben.

Az állam működése nem érthető meg az adott korszak társadalmi viszonyaiba való beágyazódásától függetlenül, mert azzal folyamatosan együtt változik. Az államnak az átalakulásban fontos szerep jut, mivel a tulajdonosi osztályok viszonyát és a felhalmozás szempontjából fontos munkaviszonyokat mindig az adott felhalmozási rezsim újraszervezésének keretében tudja szabályozni. Ebben a funkcionális értelemben a fordizmus korszakának államtípusa is megkülönböztethető más felhalmozási rezsimek állammodelljeitől. Az alábbi elemzést tehát a fordista felhalmozási rezsim kialakulásával kezdem, amelyben mind az államok, mind a vállalatok, illetve ezen vállalatok szervezett munkássága fognak kiemelt szerepet kapni. Ezen szereplők kölcsönösen meghatározott kapcsolatából, küzdelmeikből és együttműködésükből alakult ki az a típusú felhalmozási rezsim, amely az amerikai hegemonia alapjául szolgáló gazdasági és társadalmi berendezkedést és annak globális variánsait hozta létre. Az 1989-es magyarországi rendszerváltás is részben ennek a globális hegemoniának a válságából közelíthető meg (Chivot 1991; Csaba 1994, 2000; Bognár 1995; Chase-Dunn 1998; Berend 1999; Janos [2000] 2003; Radice 2009; Worth és Moore 2009; Gille 2014, Éber és társai 2014).

A dolgozat két jól elhatárolható részre osztható. Az első szakaszban a fordista felhalmozási rezsim kialakulásának, nemzetköziesedésének és globális válságának mozgatórugóit vizsgálom meg; ez tehát a globális elméleti-történeti rész, amelyben a függő fejlődés nemzetközi viszonyait tárgyalom. A konkrét empirikus-történeti elemzést, amely a rendszerváltást követő évtizedek magyarországi állam-, osztály- és tulajdonviszonyaira szorítkozik, a dolgozat második fele tárgyalja; ebben tehát Magyarország rendszerváltás utáni világgazdasági integrációját és Európai Unió csatlakozását helyezem bele az első részben tárgyalt elméleti-történeti keretbe.

2. VILÁGGAZDASÁGI INTEGRÁCIÓ A POSZTFORDISTA MUNKAMEGOSZTÁS GLOBÁLIS ÉRTÉKLÁNCAIBA

a. A fordista felhalmozási rezsim eredete

A fordista felhalmozási rezsim a 20. század fordulóján alakult ki az Egyesült Államokban. Közvetlen előzménye a Frederick Winslow Taylor által a Pennsylvania állambeli Bethlehem Acélgyárban bevezetett és a vállalatirányítást forradalmasító ún. „tudományos menedzsment” (*scientific management*) volt (Taylor 1911), amelynek keretében szervezeti szinten szétválasztották a vállalatot irányító hivatásos menedzsereket a vállalat tulajdonosaitól. Ez a szétválasztás több szempontból is forradalmasította a vállalatok fejlődését.⁴ A szétválasztás jogi alapját a rendelkezési (irányítási) jog és a tulajdonosi jogok szétválasztása biztosította, ez ugyanis elősegítette a vállalatvezetés professzionalizálódását. Henry Ford a taylorista vállalatirányításra alapozta technikai újításait: a futószalagon történő tömegtermeléssel és a munkafolyamatok standardizációjával igyekezett növelni a termelésen belüli költséghatékonyságot.⁵ A futószalagtermelés adta a tömegtermelés alapjait, ami nemcsak a költséghatékonyságot, hanem a méretgazdaságosságot is jelentősen megnövelte (Page és Walker 1991). Ford gépjárműveinek (T-modell) fajlagos költségeit sikerült olyan alacsony szintre lenyomni, hogy az autók piaci ára jelentősen esett, aminek köszönhetően sokkal szélesebb vásárlói kör engedhette meg magának a saját gépjárművet. A standardizáció és a méretgazdaságosság növelése így egyszerre fektette le a tömegtermelés és a tömegfogyasztás alapjait.

A „fordizmus” terminus a társadalomtudományokban azonban nemcsak a fenti ipari innovációkat, hanem egy sokkal szélesebb társadalomtörténeti korszakot jelöl. A fogalmat a felemelkedőben lévő amerikai nagyhatalom társadalmi viszonyainak leírására vezette be Antonio Gramsci ([1929] 1971, 2000),⁶ majd a hetvenes évekre válságba került rendszer elemzésére a francia regulációs iskola (Aglietta [1979] 2000, 2013; Lipietz 1982, 1987, 1997; Boyer és Freyssenet 2002) fedezte fel azt újra. Értelmezésük szerint a fordizmus egy konkrét történelmi korszakot jellemző felhalmozási rezsim. Kialakulása a korábbi felhalmozási rezsim

⁴ A modern nagyvállalati struktúrák kialakulása túlmutat a taylorizmuson, és több független elemből tevődik össze. Az energia- vagy a pénzügyi szektorban például hagyományosan Rockefeller vállalatbirodalmát tartják a modern nagyvállalat megtestesítőjének. Rockefeller statisztikai mozgásokat figyelt a piacon, marketingstratégiákat alkalmazott, és az 1870-es évek végétől kezdve a vállalati politikába integrálta a céltudatos tudományos fejlesztést.

⁵ A futószalag-újítás keretében nem a munkásoknak kellett a munkafolyamat változásaihoz igazodniuk (ami egyébként magas szintű felkészültséget feltételezett), hanem a munkafolyamat egyes fázisait igazították a munkásokhoz, amivel sikerült a munkatermelékenységet jelentősen megnövelni. Ennek eredménye viszont a munkások szaktudásának visszafejlődése (*deskilling*) lett (Braverman 1974).

⁶ A Gramsci-féle értelmezés előzményei egyébként Marxnál már fellelhetőek voltak a kisiparból a gyáriparba történő átmenet elemzésében (Marx [1867] 1967:391-399).

kimerüléséhez kötődik, amelyben a merkantilizmus volt az egyik meghatározó ipar- és kereskedelempolitikai paradigma. A fordista alapon szervezett új felhalmozási rezsim kiformalódása és globális elterjedése az 1930-as évektől indult meg, és az 1970-es évekig élte aranykorát.⁷

A fordista felhalmozási rezsim alapjául szolgáló szabályozási mód a tömegtermelés és tömegfogyasztás egymást kiegészítő kapcsolatának intézményesülésére épült. A tömegtermeléshez a méretgazdaságosság bővítését biztosító új technológiák – elsősorban a futószalag-termelés és az általa biztosított növekvő standardizáció – járultak hozzá. A termelékenység ennek következtében olyan mértékben megugrott, hogy nemcsak kiemelkedően magas profitabilitást eredményezett, hanem a munkabérek fokozatos növekedését is lehetővé tette.⁸ Az így megtermelt jövedelemtöbblet a tömegfogyasztás alapjává tudott válni, és ezzel belső piacot teremtett a vállalatoknak. Amíg a termelés méretgazdaságossága nőtt és a termelékenység javult, addig a bérnövekedés sem veszélyeztette a profitabilitást. Sőt, éppen a fogyasztás bővülésének köszönhetően a kereslet növekedésével még hozzá is járult ahhoz. A felhalmozás zavartalan működését az államilag szabályozott ár- és bérrendszer stabilitásával tudták fenntartani. A kollektív bérrendezés az 1933-as „*National Recovery Act-ben*” intézményesült először. A kollektív bérmegállapodásokban a béreket a termelékenység változásához kötötték, ami annyiban is újdonságot jelentett, hogy a kollektív bérpolitika kikerült a vállalatok közvetlen ellenőrzése alól, és állami felügyelet alá került. A stabilitást az állam felügyeletével fenntartott érdekképviseleti rendszer – egyik oldalon a monopol vállalatok képviselői, másik oldalon a bér munkásokat tömörítő szakszervezeti konföderációk – biztosították, bár a szakszervezeti mozgalom kiszélesedése ezt követően még két évtizedig eltartott.

A fordista vállalatok centralizált, hierarchikus struktúrában működtek. A termelési folyamat szinte teljes vertikumát egyazon központból felügyelte a taylorista alapon szervezett

⁷ Máig vita folyik arról, hogy a hetvenes évek végétől egy új – posztfordista/flexibilis – felhalmozási rezsim alakult-e ki, vagy még továbbra is a fordizmus dezintegrációja zajlik (ld. pl. Harvey 1989). Erről a kérdésről a dolgozat későbbi fejezeteiben részletesen is beszélek.

⁸ A Ford Motor Company 1914-ben duplájára, a híressé vált 5 dollárra emelte a gyári munkások napi bérét (*Five-Dollar Day*). A hír bejárta a korabeli világsajtót, Ford azzal indokolta a döntését, hogy ha a munkások napi gondjai ezzel megoldódnak, úgy sokkal jobb (értsd termelékenyebb) munkaerő fog dolgozni a gyáraiban. A futószalag bevezetésével és a standardizációnak köszönhetően Fordnak sikerült jelentősen javítani a termelékenységet, a T-modell összeszerelésének korábbi átlagos idejét 12,5 órától 93 percre szorította le 1914-re (McNally 2011:66). Ráadásul a Ford Motor relatív monopol helyzetének köszönhetően nem „árkövető”, hanem „ármeghatározó” vállalként működött az oligopolisztikus iparágban, emiatt a többi céget is, és saját beszállítóit is a bérek kiigazítására tudta kényszeríteni. Így nem szenvedett versenyhátrányt sőt, mint Meyer (1981) érvel, a kampány pozitív üzenete nagyban hozzájárult a T-modell elterjedéséhez (vö. Anderson 2014).

menedzsment. A vállalati méret biztosította mérethatékonyság költséges belépési korlátokat eredményezett. A folyamatos felvásárlások következtében pedig hamar oligopolisztikus ágazatok alakultak ki, ami megkönnyítette az árszabályozást. A futószalagtermelés vertikálisan integrált rendszerében az egyes munkafázisok rendkívül specializálttá váltak. Braverman (1974) már a fordizmus hajnalán kiemelte, hogy a specializáció következtében a munkások korábbi komplex és autonóm szaktudása leértékelődött, dominánssá vált a monoton munkakultúra (*deskilling*). A tömegtermeléshez szabott standardizált munkaformát könnyebben lehetett integrálni a hierarchikus kollektív érdekképviselési rendszerbe. Így a tőke szervezetei mellett a munkások képviselője is centralizált struktúrákba tömörült, ami az 1940-es évek végére felduzzasztotta a két legnagyobb amerikai szakszervezeti konföderáció, az *American Federation of Labour* (AFL) és a *Congress of Industrial Organizations* (CIO) létszámát (ld. erről: Silver 2003).⁹

Az amerikai fordista felhalmozási rezsimet jellemző technológiák és munkaszervezési gyakorlatok egy új típusú hegemonia kialakulását is megalapozták; ennek létrejöttében az állam szabályozó szerepe is döntő fontossággal bírt. Ennek a hegemoniának a fennmaradását az egyszerre jelen lévő relatív magas profitabilitás és stabil vásárlóerővel rendelkező bérek biztosították (Mandel 1969, 1975, 1980; Harvey 1989, 2003; Shaikh 1992; Arrighi és Harvey 2009; Arrighi 2010).

b. Globális szint: a fordista felhalmozási rezsim kialakulása, nemzetköziesedése és válsága

A 19. század második felében az Egyesült Államok területi expanziója, valamint a nagyarányú bevándorlás lehetővé tette a növekvő méretgazdaságosságot biztosító termelési és elosztási struktúrák létrejöttét (O'Connor 1973; McCormick 1989; Page és Walker 1991; Silver és Arrighi [2003] 2008; McNally 2011; Panitch and Gindin 2012; Moore 2015). Mindezt tovább gyorsította a vállalatirányítás taylorista átrendeződése, valamint a manufakturális termelési rendszerek gyártóüzemekbe történő vertikális integrációja. A brit ipar az amerikaihoz képest sokkal decentralizáltabb vállalati struktúrában működött, és bár az 1873 és 1891 közötti világ gazdasági válság idején óriási mennyiségű lekötetlen brit ipari tőke halmozódott fel (a válság leginkább a brit ipart sújtotta), ezek – elégséges méretgazdaságosság, valamint profitábilis befektetési lehetőségek híján – nem Angliában,

⁹ A két konföderáció 1955-ben egyesült AFL-CIO néven; e szervezet az 1950-es évek végén élte aranykorát, ekkor az amerikai munkásság 35%-a volt szakszervezeti tag.

hanem a tengerentúlon kerestek befektetési lehetőségeket (Baran és Sweezy 1966; Berend és Ránki 1979; Arrighi és Moore 2001; Artner 2014).¹⁰

A szervezeti keretet a századforduló idejére felgyorsuló összeolvadások és felvásárlások révén létrejövő vállalati struktúrák biztosították. Ekkorra egyre több iparág – elsősorban a kereskedelem és közlekedés területén – vált oligopolisztikussá¹¹ az Egyesült Államokban (Amin 1977, 2015; Davis 1982; Cox 1987; Freyssenet és Lung 1996; Ortiz 2014). A létrejövő óriásvállalatok a korábban fragmentált termelési folyamatokat lényegében egy központosított, hierarchikus termelési és szervezeti vertikumba integrálták. Ez a monopolizált és központosított struktúra tovább dinamizálta a méretgazdaságosság növekedését, és megágyazott az integrált és egyben standardizált fordista üzemek létrejöttének. Az oligopolisztikus piacok kialakulásának a megfékezésére – részben a kisebb vállalatok nyomására – az állam trösztellenes törvénykezéssel próbálta korlátozni a túlzott tökekoncentrációt, ilyen volt például az 1890-es Sherman-törvény (ld. Rodrik 2004; Stiglitz 2008). A monopóliumellenes állami szabályozástól való függetlenedés ösztönzőleg hatott az óriásvállalatokra a külső piacok és termelési helyszínek felkutatásában. Bár ezzel a nemzetköziesedés egy korai szakasza kezdődött el az amerikai háttérű transznacionális vállalatok külföldi megjelenésével, a világpiacon terjeszkedés még komoly geopolitikai akadályokba ütközött (McCormick 1989). A 20. század elejére kialakuló és Kondratyev által is megfigyelt túltermelési válság,¹² valamint az ennek következtében elnyúló gyarmati küzdelmek még gátolták az amerikai vállalatok expanzióját: a világháborúk kitörése, a két világháború közötti világgazdasági válság, vagy akár a zárt gyarmatbirodalmak mind korlátozó tényezők maradtak egészen 1945-ig.¹³

A fordista termelési rendszerek és az azokhoz tartozó szabályozói módok a világháború előtt eleinte még csak nemzetállami keretek között fejlődtek ki. Amíg a termelékenység a belső piacon tudott javulni, és ennek köszönhetően a nemzetgazdasági bérek is dinamikusan

¹⁰ Az amerikai ipar modernizációját és az ahhoz szorosan kapcsolódó vasútépítést nagyobb részt a brit pénzügyi tőke finanszírozta hitelezésen keresztül.

¹¹ Az oligopol piacok jellemzően a 19. század utolsó harmadának az eredménye, szabályozásuk majd a 20. század elején válik politikai témává a progresszív mozgalomnak köszönhetően.

¹² A túltermelési válság a kapitalizmusra jellemző ciklikus válságok egyike. Kondratyev szerint minden gazdasági ágazatban 5-10 évente figyelhető meg visszaesés, de az egyes ágazatok válságát a többi ágazat ellensúlyozhatja. Viszont 50-60 évenként előfordul, hogy az összes ágazatban egyszerre bontakozik ki visszaesés, ami ún. általános túltermelési válsághoz vezet. Ez történt 1929-ben, amikor az Első Világháború utáni fellendülő termelés hatásaként az 1920-as évek végén túl nagy készleteket halmoztak fel.

¹³ A gyarmati rendszerek határai nemcsak a terjeszkedő és versengésben levő birodalmak, hanem a nemzetköziesedő amerikai vállalatok is beleütköztek (O'Connor 1973:154).

emelkedtek, addig a belföldi vásárlóerő bővülése elegendő alapot biztosított a profitabilitás fenntartásához. Ebben a környezetben a külkereskedelem szerepe sokáig másodlagos maradt, főleg az Egyesült Államokban (Emmanuel 1972; Eichengreen 1990; Wade 2003; Sturgeon és társai 2013; Feenstra és Taylor 2014). A méretgazdaságosság növeléséhez ugyanakkor folyamatosan és dinamikusan növekvő keresletet kellett biztosítani. A munkavállalók javuló bérkörülményei pedig ezt csak részben tudták kielégíteni, a gyorsabb ütemű bérkiáramlásnak ugyanis gátat szabott, hogy az óriásvállalatok ezt csak a profitabilitás kárára, az árak és bérek visszafogásával tudták volna biztosítani. Mint Baran és Sweezy (1966:218-220) kimutatták, az amerikai fordizmusra jellemző monopolizációs rendszer nagyon korán, már az 1920-as évekre a túlzott felhalmozás válságtüneteit mutatta.¹⁴ A szerzőpáros szerint ekkor még azért nem alakult ki egy olyan mély depresszió, mint később, az 1930-as években, mert számos új beruházás volt még képes felszívni a monopolizációs rendszerben felgyülemlett tőkefelesleget (amelyet a szerzők „többletnek” [*surplus*] neveztek (i.m.:52). Ilyen volt például a vasútépítés, majd a gépjárművek elterjedéséhez kapcsolódó infrastrukturális beruházások. Ezek a beruházások ugyanakkor csak részben voltak képesek felszívni a tőkefelesleget. A tőkelekötésben a második világháború kitörése és a katonai kiadások megugrása jelentett döntő fordulatot: ezek révén egyre inkább az állami újraelosztáson keresztül lehetett felszívni a lekötetlen többletet (Baran és Sweezy, 1966:218–238; Higgs 2009).

*i. Az állami költekezés szerepe a fordista felhalmozási rezsimen
fennmaradásában*

1929-re akut túltermelési válság alakult ki, majd terjedt szét az amerikai és nyugat-európai gazdaságokban, a Szovjetuniót is érintve, bár a kortársak ez utóbbi hatásról ekkor még vitatkoztak (Krausz 1996; Krausz és Szigeti 2007; Kagarlitsky 2008:283-304). A válság nemzetközi kiteljesedésével a kereslet tartós fenntartása további állami ösztönzők nélkül nem volt biztosítható. Az államnak a felhalmozási rezsim egyensúlyában betöltött allokációs szerepével kapcsolatban a világgazdasági válság hozta el a paradigmaváltást, egyben a fordista felhalmozási rezsim kiforrását. Egyértelművé vált, hogy a standardizáció által dinamizált termelékenység javulása rendszerszinten nem biztosítja a termelés további növekedéséhez szükséges effektív keresletet. A világkereskedelem említett korlátai miatt az állami keresletösztönző beruházások váltak szinte az egyedüli, de legalábbis legfontosabb

¹⁴ Sőt már 1907 után kialakult egy komolyabb telítődés a gazdaságban (Baran és Sweezy 1966:82).

gazdaságpolitikai eszközzé, amivel a lemaradó belföldi keresletet – legalábbis rövidtávon, mint azt Keynes hangsúlyozta – pótolni lehetett (Keynes-t idézi Roberts 2016:49-50).

Bár az Egyesült Államokban a többi ipari vagy gyarmati államhoz képest mindig is alacsonyabb volt a költségvetés nemzetgazdaságon belüli újraelosztásának aránya, az 1933-as New Deal mégis mérföldkőnek tekinthető a fordista felhalmozási rezsim konszolidációjában (Panitch és Gindin 2012:53-59). Az állam nem csupán a válság menedzselésébe avatkozott közbe (a történelem folyamán először), hanem mesterséges keresletösztönző intenzív beruházáspolitikája révén a vállalatok méretgazdaságosságának és profitabilitásának fenntartásához is hozzájárult. Bár magát az intervenciót a válság kényszerítette ki, de az állam forrásallokációval kapcsolatos funkciója annak elmúlásával sem szűnt meg, hanem a felhalmozási rezsim konszolidálódásához idomult. A fordista felhalmozási rezsim konszolidációja szempontjából a New Deal nem pusztán egy keresletösztönző intézkedéscsomag volt a felesleges munka- és tőkekapacitások lekötésére, hanem egy olyan állami intervenció, amelynek köszönhetően fennmaradhatott a vállalatok növekvő méretgazdaságossága, javuló termelékenysége és profitabilitása, akár a vállalatok bérkorlátozó alkalmazkodásával egyidőben.

A fordista felhalmozási rezsim alapjellemzőit – beleértve az állam keresletösztönző gazdaságpolitikáját – a válságból való kilábalás útjaként több állam is magáévá tette, és saját szabályozási módjának helyi gyakorlatába ültette át. Ide sorolható a szovjet iparosítás és kolhozosítás, a latin-amerikai importhelyettesítő iparosítást végző gazdaságok, valamint a német nemzetiszocialista párt infrastrukturális és intenzív hadiipari beruházásai (Mandel 1951, 1985; McCormick 1989). Mindegyik esetben az országok olyan anticiklikus gazdaságélénkítő iparpolitikát indítottak be, ami a méretgazdaságosság növelését és a termelékenység javítását centralizált és hierarchikusan integrált konglomerátumokba szervezte.¹⁵ Hogy milyen típusú fordista rezsimék intézményesültek a különböző államokban, az nagyban függött elsősorban a helyi intézményi hagyományoktól, másodsorban az állam intézkedéseiben visszatükröződő osztályviszonyoktól (Johnson 1982; Amsden 1989; Woo-Cumings 1999; Wade 2003; Rodrik 2004).

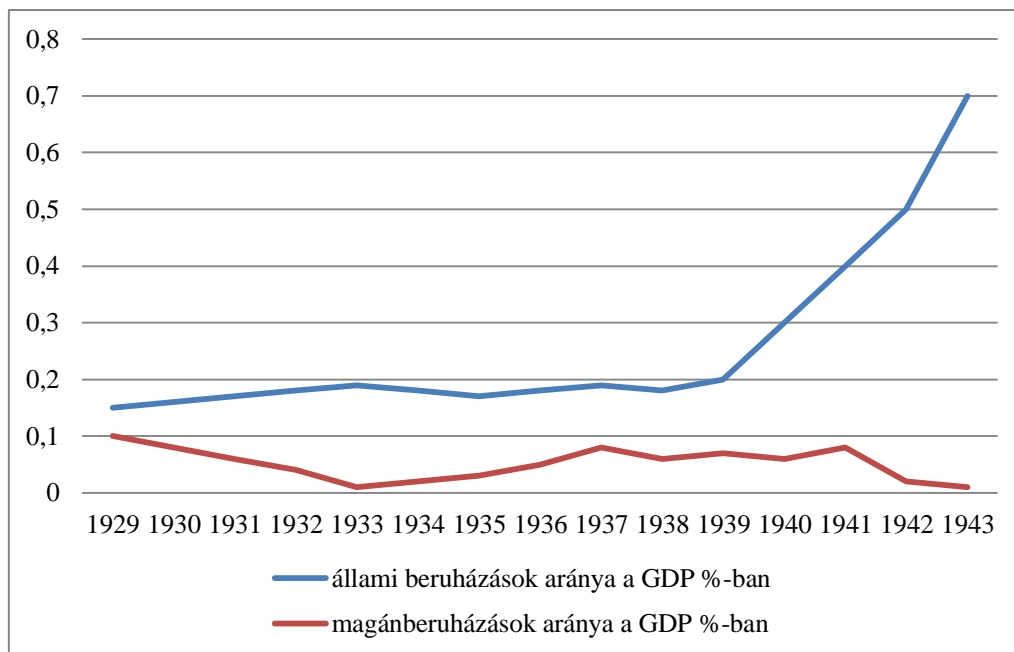
ii. A hadi keynesianizmus

¹⁵ Henry Ford személy szerint szimpatizált a náci ipari vívmányokkal, míg a Szovjetunióban már Lenin idejében az 1920-as években erőfeszítéseket tettek a taylorista szervezeti modell bevezetésére a szövetkezetekben.

A fordista szabályozási módok a második világháborús fegyverkezésre és készletgazdálkodásra adaptálták a hadigazdaságot, ami a korábbinál is erősebb, központosított keresletélénkítést eredményezett. Roberts (2016) kimutatása szerint mindez rendkívüli mértékben javította a fordista termelési és elosztási rendszerek hatékonyságát: számos területen, például a gépjárműgyártásban, különösen a repülőgépek esetében, vagy a nukleáris iparban a majdhogynem korlátlan állami megrendelések felgyorsították a technológiai újításokat (Roberts 2016:52–58). Roberts szerint a háború nélkül nem sikerült volna helyreállítani a vezető kapitalista gazdaságok termelékenységét, sőt, Keynes pesszimista kijelentését idézi: „úgy tűnik, politikailag lehetetlen lett volna bármelyik kapitalista demokráciának olyan széles területen növelni a kiadásait, mint amit én javasoltam válságkezelésre – kivéve a háborús készülődésben” (Keynest idézi Roberts 2016:58). Roberts számításai rávilágítanak az állami kiadások hirtelen megugrására, illetve az ennek alapjául szolgáló bevételi reformra. Mint írja, az Egyesült Államokban 1940-ben terjesztették ki a személyi jövedelem megadóztatását az összes aktív foglalkoztatottra, aminek következtében az adóbázis az 1939-es 4 millió főről 1945-re 43 millió adófizetőre duzzadt. Eközben az állami újraelosztás mértéke a GDP 8%-áról 20%-ra, vagyis 8,7 milliárd dollárról 83 milliárd dollárra ugrott¹⁶ (Robert 2016:57). Mint Roberts (2016) hangsúlyozza, 1943-ig a magánberuházások nem növekedtek az USA-ban, az állami beruházások viszont jelentősen megugrottak. Roberts ebből azt a következtetést vonja le, hogy az állam valójában nem ösztönözte a tőkés magánberuházásokat, hanem helyettesítette azokat; ehhez hozzáfűzném még, hogy az állami adók és kiadások ilyen meredek felemelése részben ki is szorította a potenciális magánberuházásokat (5. ábra).

5. ábra: *Az amerikai magán és állami beruházások aránya a GDP százalékában, 1929–1943*

¹⁶ A 304 milliárd dollárra becsült hadikiadásból az amerikai kormány így 136,8 milliárd dollárt fedezett, a maradék 167,2 milliárd dollárt hadikötvények kibocsátásával sikerült finanszírozni, amit a munkavállalóknak kötelező volt megvásárolniuk, mert azt beépítették a fizetési rendszerbe (Roberts 2016:57).



Forrás: Roberts (2016:56) számítása az US BEA adatai alapján

A fordista felhalmozási rendszer fenntartásában az állami gazdaságélénkítés szerepe a háború után is kulcsfontosságú maradt. Az Egyesült Államokban a hidegháború és a koreai háború a beruházás-igényes hadiipar kiadásait rekordszintre emelte. A hidegháború tartóssága miatt ez a hadigazdaságra épülő állami-katonai beruházáspolitikai, az ún. „hadi keynesianizmus” beépült a fordista felhalmozási rendszer amerikai változatának konszolidációjába, ami a hidegháború idején kihatott a szovjet típusú iparosítás motivációira is (Cliff 1974; Stone 1996; Kagarlitsky 2008; Sanchez-Sibony 2014a, 2014b; Higgs 2009).

Tévedés lenne ugyanakkor azt gondolni, hogy az Egyesült Államokban megszilárduló fordista felhalmozási rendszer pusztán hadiipari ösztönzőkre épült. Az államnak, mint az összetett osztályérdekeket kifejező politikai intézményrendszernek a funkciója a világháború utáni társadalmi átalakulásban kiszélesedett. A keresletösztönző beruházáspolitikai Európában először a háború utáni újjáépítéshez kapcsolódott (Haas 1961; Cocks 1980; Moravcsik 1998; van Apeldoorn 2002). Az Egyesült Államokban viszont a „hadi keynesianizmus” mellett főleg a szuburbanizációhoz kapcsolódó infrastruktúrafejlesztések katalizálták a társadalmi átalakulást (Rothstein 2017). Az 1950-es és 1960-as években az amerikai lakosság közel kétharmada az ország területének különböző pontján létrehozott elővárosi kolóniákba költözött, amelyeket sűrű autópálya-hálózatokkal kötöttek össze.¹⁷

¹⁷ Ld. ennek eklatáns példáját, az észak-keleti államokban elterjedt úgynevezett „Lewitton-elővárosokat” (Rothstein 2017:82-83).

A szuburbanizációt különböző – területfejlesztési és osztályalapú – közpolitikákon keresztül az állami intézmények irányították, például lakásépítési támogatásokon, autópályák és egyéb infrastruktúrák (távközlés, közüzemek vagy más közszolgáltatások) kiépítésén keresztül (vö. Harvey 1985; Pósfai 2018; Pósfai, és társai 2018). A lakásépítési kedvezményeket nemcsak az elővárosokra, hanem a nagyobb ipari városok munkásnegyedeire is kiterjesztették, így az amerikai nagyvárosok sem maradtak ki a beruházásokból. Az amerikai felhalmozási rezsim egyik sajátossága, hogy az állam közvetlenül csak kevés infrastrukturális beruházásban, például autópálya-építésekben vagy a távközlési rendszer kiépítésében vett részt. A szuburbanizációhoz kapcsolódó legtöbb építési beruházást és a fogyasztáshoz kapcsolódó beruházásokat – például gépjárművásárlásokat – piaci szereplőkre bízta, még ha a fiskális politika eszközeivel (adókedvezmények, közvetlen szubvenciók) továbbra is jelen maradt a szabályozásban (O'Connor 1973:162–169). Nyugat-Európában más intézményi hagyomány uralkodott, itt a legtöbb országban az állam közvetlenebb szerepet vállalt a lakásépítésben vagy a közszolgáltatások kiépítésében; igaz, ez nem a szuburbanizációhoz, hanem a háború utáni újjáépítéshez kapcsolódott (Wallace 1999; Weissenbacher 2018).

iii. A fordizmus tőkescsoportjai

Az állami szerepvállalás növekedése, azaz az erőforrások elosztásának nagymértékű központosítása lehetővé tette a különböző tulajdonosi osztályok frakciói közötti erőviszonyok átrendeződését (ld. Clarke 1991). Amerikában olyan helyi tőkescsoportok váltak az állampolitikák kedvezményezettjeivé, akik maguktól nehezen lettek volna képesek transznacionális vállalati konglomerátumokba tömörülni. A háború utáni felhalmozási rezsim konszolidációja egy területét, méretét és tevékenységét tekintve erősen fragmentált tőkefrakciók közötti kiegyezésben történt meg, amiben az állam közvetítő szerepe volt a fontos (O'Connor 1973:169). Ezek a kevésbé transzacionalizálódott, lokálisan beágyazott „kisebb” tőkefrakciók jellemzően az ingatlanpiachoz és építőiparhoz, valamilyen kisebb helyi szolgáltató szektorhoz – például távközléshez, kiskereskedelemhez, bankszektorhoz vagy közművekhez – kapcsolódtak.¹⁸ Nem váltak a világpiacon aktív transznacionális vállalatok

¹⁸ Mindez természetesen a korrupció és az ingatlanspekuláció melegágyává vált, mivel az állami támogatások nagy része a feketegazdaságban csapódott le, például helyi politikai kapcsolatokkal rendelkező ingatlanspekulánsoknál. Jó példa erre Donald Trump volt amerikai elnök családjának meggazdagodása. A New York Times oknyomozó riportja mutatta be, hogy az 1960-as és 70-es években idősebb Frederick Trump a New York város bérlakás építési kedvezményeiből és támogatásaiból szerezte építőként, majd ingatlanfejlesztőként a vagyonának jelentős részét, nem minden esetben átlátható módon. Letöltve:

részeivé, sem beszállítóivá (Emmanuel 1972; Soskice 1990; Smith és társai 2002; Feenstra és Taylor 2014). Az amerikai vállalati struktúrára tehát nem kizárólag a monopolizációs koncentráció volt a jellemző, hanem az óriásvállalatokkal szimbiózisban számos helyi közép és kis vállalati forma is fennmaradt.¹⁹

A háború utáni amerikai konszolidáció egyik fontos politikai vetülete az ezen különböző tőkefrakciók közötti erőegyensúly, egyfajta „kompromisszum” megteremtése volt (Panitch és Gindin 2012:183-195). Az államnak ebben egy relatíve független szerep jutott, tehát nem egy konkrét partikuláris tőkeérdek szerint alakította a beruházáspolitikáját, hanem az adott korszak tőkés osztályviszonyainak egészét kifejező módon hozta létre a felhalmozási rezsimszabályozói módját (ld. az állam relatív függetlenségének tézisé). A két legfontosabb tőkefrakció, amelyek viszonya ebben a fordista alapon kiterjesztett és nemzetközi szinten konszolidált felhalmozási rezsimben kifejeződött, az egyfelől az oligopolisztikus piacokon működő nagy transznacionális vállalatokba tömörülő ipari tőke (azon belül is a jelentős szereppel bíró hadiipari tőke), illetve a fordista felhalmozási rezsimben még kevésbé domináns szerepet játszó pénzügyi tőke (például a Wall Street-i bankok). De ennek a kompromisszumnak voltak részesei azok a kisebb helyi tőkések is, akik például az építőiparban, kereskedelemben vagy különböző szolgáltatások (távközlés, kiskereskedelem, hitelezés) terén voltak lokálisan aktívak.

Panitch és Gindin (2012) könyve részletesen tárgyalja, hogy a különböző amerikai tőkefrakciók, elsősorban a nagy ipari tőkések és a pénzügyi tőke hogyan befolyásolták az amerikai államigazgatás egyes szerveit, például a pénzügyminisztériumot, a jegybank szerepét betöltő Federal Reserve-t (Fed), vagy éppen a világháború idején a külügyminisztériumot. A különböző tőkéscsoportok az államban tudták kialakítani azokat az intézményi konstellációkat, amelyek eltérő működéseket hoztak létre az állam szabályozási módjaiban. Mindez a fordizmus későbbi fejlődése, majd átalakulása szempontjából vált fontossá, hiszen ezeknek a csoportoknak az eltérő viszonyai, a közöttük kialakult intézményesült munkamegosztás lesz az, ami nagymértékben meghatározta egyfelől, hogy a későbbi telítődési válság milyen formában jelentkezett a rezsim belső ellentmondásaiból, illetve hogy arra milyen intézményesült alkalmazkodási megoldást tudtak az egyes szereplők, például az ipari vállalatok, a bankok, és az állam vagy éppen a szakszervezetek kialakítani.

<https://www.nytimes.com/interactive/2018/10/02/us/politics/donald-trump-tax-schemes-fred-trump.html>

¹⁹ A lokális beágyazódás miatt ezek a kisebb cégek közvetlenül nem kapcsolódtak össze, adott esetben tevékenységeik konkuráltak egymással, de előfordult komplementer szakosodás is, bár a méretbeli különbségek és a területi korlátok miatt nem volt jelentős sem a verseny, sem a kooperáció.

iv. A globális fordizmus és az amerikai hegemonia kiépülése

A fordista felhalmozási rezsim nemzetközi szabályozásának háborút követő intézményesülése összefüggött az amerikai hegemonia kiépülésével (ld. Silver és Slater 1999; Silver és Arrighi [2003] 2008; Desai 2013). Mint már említettem, a fordizmus változó, helyi viszonyokra adaptálódott formái már a második világháborút megelőzően számos országban megjelentek, és e viszonyok heterogenitása tekintetében a háború sem hozott változást (vö. Yamamura és Streeck 2003). Ugyanakkor a „globális fordizmus” (Lipietz 1987) kiépülésében a nemzetközi szervezeteknek és az általuk biztosított és fenntartott intézményi mechanizmusoknak kiemelt szerep jutott. A háború után az Egyesült Államok termelte meg a világ bruttó nemzeti jövedelmének közel felét, emellett a globális ipari kibocsátás 40%-át adta (Panitch és Gindin 2012:67-72). Erre támaszkodva aktív szerepet töltött be az új nemzetközi rendszer megformálásában és az általa gazdaságilag, pénzügyileg és katonailag egyaránt felügyelt geopolitikai környezet újraszervezésében.

A háborút követő multilaterális pénzügyi és kereskedelmi rendszer alapjait az 1944 nyarán aláírt Bretton Woods-i Egyezményben alakították ki. Ekkor döntöttek a háborús újjáépítések és gazdasági fejlesztések finanszírozásáért felelős Világbank, valamint a nemzetközi pénzügyi rendszer likviditását biztosítani hivatott Nemzetközi Valutaalap (IMF) megalapításáról. A Bretton Woods-i rendszer architektúrája kapcsán állapította meg Mundell (1961) híres „trilemmáját” (vagy más szóval „a lehetetlen szentháromságot”), ami nagyban magyarázza a háború utáni nemzetközi pénzügyi rendszer szabályozásának alapelvét, illetve az abban működő intézmények funkcióját. A Mundell-féle trilemma szerint a tőke szabad áramlása, rögzített árfolyamok és önálló monetáris politika közül mindig csak kettő feltétel tud érvényesülni; míg a harmadik nem érvényesíthető. Mindez a Bretton Woods-i rendszer esetében kötött árfolyamrezsimeket jelentett, amiben közvetve az aranyhoz rögzítették a dollárt, mint kulcsvalutát. Ennek előzménye a brit hegemonia idején működtetett aranystandardig nyúlt vissza (aminek működése szintén a Mundell-féle trilemma alapján érthető meg). Emellett a monetáris politika önállósága volt a szabályozó prioritása, ami miatt így a nemzetközi tőke mozgások erősen korlátozottak maradtak. A Bretton Woods-i árfolyamrendszer központi szereppel bírt, mivel a nemzetközi kereskedelmi és pénzügyi integráció alapjául

szolgáló árstabilitás fenntartásához az árfolyamok stabilitását kellett fenntartani (ld. pl. Andor 1990; Geröcs 2016b; Magas 2018a).²⁰

A Bretton Woods-i rendszer árstabilitásában tehát kulcsszerep hárult az amerikai fizetőeszközre: a résztvevő országok devizáinak árfolyamát a dollárhoz kötötték, a dollárt pedig rögzített árfolyamon elvileg korlátlanul lehetett aranyra beváltani (dollár-arany konverzió). Így sokáig a dollár maradt az egyedüli konvertibilis deviza a nemzetközi pénzügyi rendszerben, ezért minden országnak elegendő volt a nemzetközi tartalékait dollárban tartani (ez volt az úgynevezett aranydeviza-rendszer).²¹ Az amerikai valuta már a világháború idejére de facto átvette az angol font korábbi kulcsvaluta szerepét, mindez viszont a dollár legfőbb tartalékdevizaként történő meghatározásával nemzetközileg is intézményesült. A dollár nemzetköziesedését segítette, hogy már a háború alatt is az Egyesült Államok hitelezte a szövetségeseket – részben a Szovjetuniót is –, valamint az, hogy 1958-ig a dollár maradt az egyedüli konvertibilis deviza a nemzetközi piacon (Ausch 1972; Lányi 1990; Geröcs és Pinkasz 2017).²² Ez eleinte dollár-hiányt eredményezett a nemzetközi pénzügyi rendszerben, ami miatt sokáig fenn kellett tartani a tőkemozgások előtti korlátozásokat.

A befektetési korlátozás mellett viszont a kereskedelmi korlátok lebontását célozta a Bretton Woods-i konferencia (Panitch és Gindin 2012:72-96). Ennek érdekében javasolták a konferencia résztvevői a Nemzetközi Kereskedelmi Szervezet (ITO) létrehozását. A szervezet túl erőteljesen lépett volna fel többek között az Egyesült Államok piacvédelmi szabályozásával szemben, így végül az amerikai kormány kihátrált belőle. Helyette végül a

²⁰ A belföldi piacokon a monopolvállalatok árpolitikája biztosította a rendszer működése szempontjából elengedhetetlen árstabilitást. Ez volt az alapja annak, hogy egy-egy iparágon belül kollektív szerződések formájában tudták a bérpolitikát a termelékenység változásával hatékonyan összehangolni. A bérek szabályozása így jellemzően iparági, illetve nemzetállami intézményi keretek között működött. Ezt egészítette ki a Bretton Woods-i rendszerben a nemzetközi árfolyam stabilitás.

²¹ A Bretton Woods-i rendszerben résztvevő országok valutáinak egymás közötti árfolyamát egy szűk ingadozási sávban rögzítették, ami lehetővé tette az árfolyamok stabilitást. Viszont az országok valutája részlegesen vált szabadon átválthatóvá, vagyis konvertibilissé, például a tőkebefektetések terén a valuták szabad átváltása korlátozott maradt. Ez tette lehetővé, hogy a résztvevő országok saját monetáris és önálló fiskális politikát folytathattak (ld. Mundell-féle trilemma).

²² Az Egyesült Államok komoly nyomást gyakorolt a nyugat-európai országokra, hogy mielőbb tegyék konvertibilissé a devizájukat. Ez alapvető feltétele lett volna az USA gazdasági és kereskedelmi térnyerésének. Miután az angol font konvertibilitására vonatkozó első tervek megbuktak, nyilvánvalóvá vált, hogy a pénzügyi liberalizálás csak egy hosszabb, gondosan előkészített folyamatot követően tud létrejönni. Részben ennek a folyamatnak volt kiemelt része az 1947-ben meghirdetett Marshall-terv, amelynek keretében az USA dollárhitelt nyújtott a fizetésimérleg-problémákkal küzdő európai országoknak (Geröcs és Pinkasz 2017:17).

kevésbé ambiciózus Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezményt (GATT) hozták létre a nemzetközi kereskedelem szabályozására.²³

A fenti három intézmény (Világbank, IMF, GATT) a nemzetközi pénzügyi és kereskedelmi élet multilaterális szabályozóivá váltak. A Bretton Woods-ban kialakított új rendszer lehetővé tette, hogy az USA gazdasági erejét felhasználva előmozdítsa nagyvállalatainak transznacionalizálódását, ezzel közvetlenül exportálva az amerikai fordista modell működését. A multilaterális szervezetekben betöltött domináns szerepe miatt emellett képes volt hátráltatni az őt gazdaságilag kedvezőtlenül érintő intézkedéseket.

Mindeközben az Egyesült Államok a nemzetközi újjáépítésben betöltött szerepén keresztül aktívan alakította ki új szövetségrendszerét és felvevőpiacait. A Marshall-terven keresztül például Európa újjáépítését hitelezte (Panitch és Gindin 2012; Geröcs és Pinkasz 2017). A Marshall-terv olcsó, dollárban denominált áruhitelekkel kínált az európai országoknak. Az európai újjáépítésért, azaz a Marshall-terven keresztül kiáramló hitelek megfelelő felhasználásáért 1948-tól az Európai Gazdasági Együttműködési Szervezet (OEEC) felelt.²⁴ A finanszírozás egyszerre biztosított piacot az amerikai áruknak, valamint a hitelekhez kötött politikai feltételeken keresztül alakította ki az amerikai szövetségi rendszer működését.

A Marshall-segély felhasználásának politikai kritériumai közé tartozott, hogy a felhasználó országoknak együtt kellett működniük az Egyesült Államok kormányával, ami egy következő világháború kitörését volt hivatott megakadályozni, de valójában a hidegháborús szembenállásnak ágyazott meg. A Szovjetunió e feltétel miatt nem engedte a kelet-európai országoknak, hogy résztvegyenek a Marshall programban, inkább a térség hadiiparosításával készült egy újabb háborúra. A nyugat-európai kormányok viszont éppen az erősödő szovjet fenyegetettség miatt mentek bele a Marshall által támasztott politikai feltételekbe.

Egy másik fontos politikai kritérium volt a korábbi európai gyarmatbirodalmak felbontása, vagyis a dekolonizáció. A nyugat-európai országoknak meg kellett nyitniuk a korábban zárt gyarmati gazdasági és politikai rendszerüket az amerikai tőke előtt, aminek következtében ezek a korábban zárt politikai-gyarmati struktúrák elkezdtek felbomlani, területükön független

²³A GATT keretében indult be egy többfordulós tárgyalásos intézményesülési folyamat, ami a Világkereskedelmi Szervezet (WTO) 1995-ös megalapításához vezetett. Az első találkozó a „Kennedy” forduló volt 1964 és 1967 között, amit a „Tokió” forduló követett 1973 és 1979 között, végül az „Uruguay” forduló (1986–1993) vezetett el a WTO-ig (Inotai 1980; Szentés 1991; Palánkai [1995] 1999).

²⁴A szervezet céljai az ötvenes évek végétől átalakultak, globálissá váltak. 1961-től Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) néven alakult újjá.

államok jöttek létre (Böröcz [2009] 2018; Mark és Apor 2015).²⁵ A másik fontos követelmény az alapvetően szabadpiaci elveken nyugvó gazdaságpolitika megvalósítása volt; ebben a tervutasításos állami irányítással működő gazdasági modelleknek nem volt helye. Mivel ez alapjaiban sértette a Szovjetunió érdekeit, a szovjetek által megszállt országok emiatt sem vehettek részt a Marshall-tervben (Connor 1975; Bideleux 1996; Lorenzini 2014). Ez a folyamat megágyazott a későbbi hidegháborús ellentétnek, a tervutasításos gazdasági modellt bevezető országok egymás közötti gazdasági, katonai és politikai együttműködésének, vagyis a nyugat-európaival párhuzamosan beinduló kelet-európai integrációnak, a Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsának (KGST).²⁶

A Marshall-tervvel párhuzamosan az USA a legfontosabb politikai szövetségeseit – elsősorban az Egyesült Királyságot – a legfejlettebb hadi és termelési technológiákkal is ellátta (Geröcs és Pinkasz 2017). Más korábbi szövetségeseinél – elsősorban Franciaország, a Benelux államok és a skandináv államok – a politikai konszolidáció nagymértékben a helyi előzményekre támaszkodott, és az amerikai befolyás az intézmények működésének csak bizonyos területeire szorítkozott. Főleg olyan területekre, amelyeket a háborút követő konszolidációban államok fölötti szupranacionális szervezetekbe integráltak. A nemzetközi rendszer restaurációjának részeként az Egyesült Államok ezért is támogatta az európai integráció elindítását, hiszen ezen keresztül saját politikai befolyását tudta bizonyos területeken hatékonyabban kiterjeszteni (Haas 1961; Cocks 1980; Börzel 2006; Éber és társai 2014; Geröcs és Jelinek 2018). Sőt, az újjáépítés és az azzal párhuzamosan elinduló európai integrációs folyamat az amerikai ipari és pénzügyi érdekekkel is összhangban állt, hiszen az amerikai vállalatok hozzáférhettek az európai piacokhoz, és az új nemzetközi térben a korábbi gyarmati piacok is nyitottá váltak (ld. Böröcz 2009; Magas 2017a).

A háborúból vesztesként kikerülő, majd az USA szövetségi rendszerébe bekerülő államoknál a katonai együttműködést politikai konszolidáció előzte meg. Ezekben az országokban a teljes adminisztrációt újra kellett szervezni. Ez elsősorban a Harmadik Birodalom két utódállamára,

²⁵ Ezek természetesen nemzetközi jogi értelemben voltak független és szuverén államok. A függetlenedést követően a legtöbb ország gazdasági értelemben szorosan kapcsolódott vagy a gyarmatosító anyaországhoz, vagy a hidegháború vezető nagyhatalmainak valamelyikéhez (amely sok esetben a volt gyarmattartó anyaország vagy annak szövetségese volt). L.: McCormick (1989:72–124).

²⁶A Marshall-segélyből való kimaradás miatt nyomás nehezedett a kelet-európai államokra, hogy megszervezzék saját munkamegosztásukat. A KGST hivatalosan 1949-ben jött létre. Az együttműködés gazdasági alapjait a közelgő világháborús veszélyre való készülés befolyásolta a legerősebben, ami az érintett országokban jellemzően párhuzamos (nehézipari) kapacitások kiépüléséhez vezetett (Geröcs és Pinkasz 2017:18).

Nyugat-Németországra és Ausztriára, valamint további három országra, Olaszországra, Japánra és Finnországra vonatkozott (Melman [1976] 1985; McCormick 1989).

*v. A fordista felhalmozási rezsimek variánsai: Németország,
Japán és a Szovjetunió*

Az 1950-es évek közepére Nyugat-Németország, illetve Japán emelkedtek ki gazdaságilag, mint a legerősebb és legfejlettebb termelési technológiával rendelkező országok az USA szövetségi rendszerében (Katzenstein 2003:89-115; Yamamura és Streeck 2003). E két ország gyors újraiparosodását és vállalataik nemzetköziesedését számos tényező segítette. Boyer (2003:147-183) mindkét ország esetében a háború előtti munkaszervezési hagyományt és technológiai színvonalat emeli ki, amelyeknek köszönhetően ezek az országok eleve, már a háború kirobbanása előtt is a legfejlettebb ipari hagyományokkal rendelkeztek. Az amerikai közreműködésnek köszönhetően ráadásul hatékonyan adaptálták saját új termelési rendszereikbe a fordista munkaszervezési modellt (vö. Jürgens 2003:212). A koreai háborús készültség miatt nagy összegű amerikai hadisegélyek is eljutottak Japánba, míg Nyugat-Németország pedig a Marshall-segély legnagyobb kedvezményezettje volt (McCormick 1989; Palánkai [1995] 1999; Kiss 2005, 2012; Kőrösi 2014). A geopolitikai környezet segítette ezen országok termelésének helyreállítását, hiszen az USA több területen, például a Koreai-félszigeten, illetve később Indokínában katonai konfliktusokba bonyolódott, ami elnyújtotta a világháborúval kialakult hadi konjunktúrát (Melman [1976] 1985; O'Connor 1973:150-178).

A fordizmus nemzetköziesedésének részeként a felhalmozási rezsimeknek más-más formái szilárdultak meg a vezető ipari államokban, sőt az iparosodó félperiférián is. A termelékenység javulásáért felelős tömegtermelési és fogyasztási rendszerek a fordista felhalmozási rezsimek valamennyi variánsában megjelentek, még ha limitált formában is. Bár a fogyasztói kultúrát a kortársak jellemzően az amerikai kultúrahegemónia nemzetközi „demonstrációs hatásának” (Furtado 1976; Szentes 1988) – úgynevezett „amerikanizációnak” – érzékelték,²⁷ valójában a tömegfogyasztás keretei között lehetett csak biztosítani a termelés fenntartásához szükséges méretgazdaságosságot. Noha a tömegfogyasztás a fordista felhalmozási rezsim valamennyi variánsának strukturális és szükséges eleme volt, ennek bázisa nem minden ország esetében volt egyensúlyban a termelés bővülésével. Széles

²⁷ A nemzetközi munkamegosztás perifériáján, például a latin-amerikai importhelyettesítő iparosító államokban az úgynevezett „demonstrációs hatás” egy szűk középosztály fogyasztási szokásaira szorítkozott (Cardoso és Faletto [1971] 1979).

fogyasztói bázis nélkül viszont a fordista felhalmozási rezsimek rövid ideig tudtak volna elszigetelten működni, és nagyon hamar túltermelési válságba sodródtak volna.

Egy esetleges túltermelési válság alternatívája – amennyiben nem a globális fordizmus, hanem a nemzetállami variáns szempontjából vizsgáljuk meg – az lehetett, ha a méretgazdaságosság növeléséhez szükséges többletkeresletet az adott állam nem a hazai vásárlóerő kiszélesítésének bázisán, hanem külkereskedelmi expanzióval tudta kompenzálni. A fordista felhalmozási rezsimek történeti variánsai között, ideértve néhány félperifériás államot is, e tekintetben komoly különbségek léteztek. Ezek a különbségek a világkereskedelem bővülésének időszakában még kevésbé látszóttak, és még nem okoztak rendszerszintű zavarokat. Ebben az időszakban az Egyesült Államok belföldi vásárlóerejének növekedési üteme még meghaladta a világkereskedelem forgalmának bővülését (Eichengreen 1990; Felbermayr és társai 2013; Silver és Arrighi [2003] 2008; Feenstra és Taylor 2014).

Az úgynevezett „externalizált” fordista felhalmozási rezsimek (Lipietz 1982, 1987, 1997; Page és Walker 1991), mint például a japán vagy a nyugat-német ilyen merkantilista iparpolitikai hagyománnyal ötvözött fordizmusok voltak (ld. Yamamura és Streeck 2003). Nem tekinthetők hegemon fordista felhalmozási rezsimnek, mert kevésbé a saját fogyasztói bázisuk bővülésére épültek, hanem sokkal inkább a világkereskedelem bővülésétől (vagyis külső körülménytől) függtek. Az externalizált fordizmusok hatékonysága a világpiactól függött, azon belül is a nagy belső piacot és stabil vásárlóerőt biztosítani képes megfelelő méretgazdaságossággal rendelkező amerikai gazdaság teljesítményétől. A fordista hegemonia ebben a gazdasági értelemben a saját belföldi fogyasztói bázison történő fejlődést jelenti, ami nem a japán vagy a német, hanem elsősorban az amerikai felhalmozási rezsimnek volt a jellemzője, így ennyiben a nemzetközi fordizmus is az amerikai hegemoniára épült (Cox 1987; van der Pijl 1989, 2012; Katzenstein 2003; Desai 2013).

A japán és a német variánsok az amerikaival szemben aszimmetrikus fejlődési modellbe rendeződtek, amelyben saját gazdaságaik belső fogyasztása csak áttételesen kapcsolódott a termelékenység növekedéséhez. A sikeres merkantilista szakosodás sokkal inkább volt köszönhető a rendkívül jól szervezett és magas színvonalú technológiát alkalmazó termelési rendszereiknek, valamint a jól szervezett és kontrollált bér munka-utánpótlásnak. Minkét fordista variáns a világpiaci versenyképességet részesítette előnyben (Aglietta [1979] 2000; Boyer és Freyssenet 2002; Yamamura és Streeck 2003; Krzywdzinski 2014).

Az ilyen típusú externalizált és neomerkantilista gazdaságpolitikákat alkalmazó fordista felhalmozási rezsimvariánsok a pozitív összegű világpiaci folyamatoknak köszönhetően

gyorsan fejlődtek, és a standardizált termelési technológiában, valamint a munkaszervezés formáiban valóban csúcshívonalat képviseltek már az 1960-as évek elején (Brenner 2000, 2006; Silver és Arrighi [2003] 2008). A belső fogyasztás korlátozásában különösen a japán modell járt élen, amelyet Lipietz (1982) *toyotizmusnak* nevezett (vö. Yoshimatsu 2002; Katzenstein 2003; Yamamura 2003; Ferber 2014). Ebben nemcsak a bérezés visszafogásával sikerült korlátok közé – messze a termelékenység általános színvonala alá – szorítani a munkaerő fajlagos költségét, hanem a termelési hálózatok integrációjában, sőt a vállalatsservezés terén is egy az amerikai fordizmustól sok tekintetben eltérő variáns jött létre. Bár japán termelési hálózatok beszállítói rendkívül hierarchikus formában kapcsolódtak össze, és a vállalatok között bonyolult kereszttulajdonlás alakult ki (a *Zaibatsu*-, majd *Keiretsu*-rendszerekben), az egyes beszállítók mégsem ugyanúgy integrálódtak be a vállalati struktúra centralizált formáiba, mint ahogyan az amerikai vállalatok tették a századforduló idejének nagy összeolvadásait követően (Katzenstein 2003:89-115; Gilpin 2004; Ferber 2014). Ez tette lehetővé az anyavállalatok számára, hogy a piaci versenyre érzékenyebb és ezért alacsonyabb profitrátájú (munkaintenzív és rendkívül standardizált) termelési folyamatokat kiszervezzék az anyavállalaton kívüli beszállítói körbe. A *Zaibatsu*- és *Keiretsu*-rendszerekben a vállalati struktúra hierarchikus és centralizált maradt, a beszállítói körök révén ugyanakkor fragmentálttá is vált, ami lehetővé tette a nagyobb cégek számára, hogy rugalmasítsák az ár- és bérpolitikájukat (Johnson 1982; Humphrey és Schmitz 2004; Bair 2005; Hess 2010; Milber és Winkler 2013; Herr és Dünhaupt 2019). Így egy árversenyre is reagálni képes rugalmasabb termelési rendszer jött létre, amelyben a termelés ár- és bérérzékeny részeit a profitnyomás kényszere alatt a hierarchia alsóbb szintjein lévő beszállítókra terhelhették át, sőt – a fordizmus válságával fokozódó árversenyben egyre inkább áterhelhették (Katzenstein 2003).

A szovjet típusú modernizáció a fordista felhalmozási rezsim egy másik szélsőséges verziójának tekinthető, amelyben az állam bürokratikus eszközökkel centralizálta a termelés, fogyasztás és elosztás intézményeit, hogy növelje a tőkefelhalmozás hatékonyságát. Ehhez ugyanúgy kellett erőforrásokat átcsoportosítani a mezőgazdaságból az ipar számára és a parasztság kárára, mint ahogy az az eredeti kapitalista tőkefelhalmozás során történt (Gerschenkron [1962] 1984). Az átcsoportosítás egyik eszköze a kolhozosítás volt, ami a

mezőgazdasági termelést centralizált formában szervezte újra a cári tulajdon- és osztályviszonyok átalakítását követően.²⁸

Az államszocialista rezsimekkel foglalkozó irodalomban vita övezi a szovjet modell gyors kimerülésének okait, aminek első jelei a globális fordizmus 1970-es évek stagflációs válságával egyidőben, és azzal szoros összefüggésben jelentkeztek. Nyilvánvalóan nem lehet egy konkrét okra visszavezetni ezt a rendkívül összetett, külső és belső körülmények által meghatározott dezintegrációs folyamatot. Kornai (1993a) *A szocialista rendszer: kritikai politikai gazdaságtan* című könyvében például amellet érvel, hogy az államszocialista tulajdon viszonyok és az abból következő bürokratikus koordináció egy hatékonytalan termelési és újraelosztási rendszert hoztak létre, ami nem ösztönözte a gazdasági szereplőket jobb teljesítményre vagy innovációra és hiánygazdasághoz vezetett. Szerinte a szovjet növekedés csak addig tartott, amíg új külső erőforrásokat sikerült bevonni a termelésbe, viszont ennek kimerülésével a növekedés is kifulladt. Vagyis Kornai alapvetően belső intézményes okokkal magyarázza a szovjet hiánygazdaság kialakulását, amivel egyébként szembeállította a kapitalista többletgazdaságot (Kornai 2011). Ezzel szemben a regulációs iskola szerint a szovjet modell kifulladás legalább annyira függött össze a félperifériás fejlődési modelleket jellemző egyensúlytalansággal, például a külső finanszírozás korlátaival vagy a nemzetközi cserearányok kedvezőtlen megváltozásával, esetleg geopolitikai okokkal, mint a rendszer belső ellentmondásaival. Az utóbbi elképzelés szerint a félperifériás fordizmus szélsőséges viszonyai alakultak ki a Szovjetunióban, majd lettek átvittetve a kelet-európai szövetséges államokba. A termelékenység és méretgazdaságosság extenzív eszközökkel – új munkaerő és erőforrások erőszakos bevonásával – történő növelésével nemhogy a fogyasztási bázis kiszélesedése nem tudott lépést tartani, de az iparosítás nagyobb részt a fogyasztás kárára történt (úgynevezett keresletoldali probléma). A termelés modernizációjához szükséges technológia és tőke nagyobb részét ráadásul külföldről kellett beszerezni, ami a latin-amerikai eseményekhez nagyon hasonló módon idézte elő az importhelyettesítő fejlesztési modell paradoxonját, vagyis a hosszú távú külső (import, beruházási javak, technológia és pénzügyi) függőségek felerősödését (vö. Hirschman 1968). Mivel a mélyebb világgazdasági integráció nem volt összeegyeztethető a modell alapelveivel, ezért az export-versenyképesség növelésén keresztül történő keresletteremtés eleinte kívül

²⁸ Mint ismeretes, Lenin és Sztálin is nagy rajongója volt a taylorista szervezeti modellnek, ezért egyes történészek úgy érvelnek, hogy a kolhozosítás a korábbi szovjet kisparaszti mezőgazdaság erőszakos eszközökkel történő taylorista alapon történő átszervezésének tekinthető (Stone 1996).

esett a szovjet tervezés ideológiai perspektíváján (Kozma 1987, 1996).²⁹ Mivel a kereslet-kínálati egyensúlytalanság az importhelyettesítő szovjet típusú félperifériás fordista felhalmozási modellben rendkívül akut módon jelentkezett (a termékkínálat a meglévő kereslettel sem találkozott), ezért a Szovjetunió többek között arra kényszerült, hogy egy alternatív nemzetközi regionális munkamegosztáson keresztül próbálta megtalálni hiánygazdaságának ellensúlyát.³⁰ De, hasonlóan a piaci alapon működtetett globális tőkés egyensúlytalanságokhoz, a bürokratikus irányítású KGST alapproblémáinak nemzetközi szintre emelésével csak nagyobb mértékben sikerült újratermelni az államszocialista felhalmozás ellentmondásait, ami az 1970-es évek végétől kezdve a KGST-integráció lassulásához, majd leállásához vezetett (Feitl 2016; Germuska 2014; Geröcs és Pinkasz 2017, 2018b; Kansikas 2014; Lachaux 1985; Sanchez-Sibony 2014a, 2014b; Wallerstein 1976; Marrese 1986).

vi. A globális fordizmus és az amerikai hegemonia válsága

Az észak-amerikai és nyugat-európai fogyasztói piacokon az 1950-es évektől már érzékelni lehetett a piaci telítődés jeleit, sőt, az amerikai hegemonia válságának első tünetei már a koreai háború lezárulásával (1953 után), illetve az újonnan kiépült termelési rendszerek konszolidációját követően jelentkeztek. A gazdasági és kereskedelmi bővülés dinamikája az 1960-as évek elejére mutatta a lassulás jeleit, majd az 1967–69 közötti időszakban néhány recessziós negyedévet is regisztráltak, amit Baran és Sweezy (1966) többek között a termelési rendszer alapjául szolgáló monopoltőkés vállalati modell kimerülésére vezetett vissza.

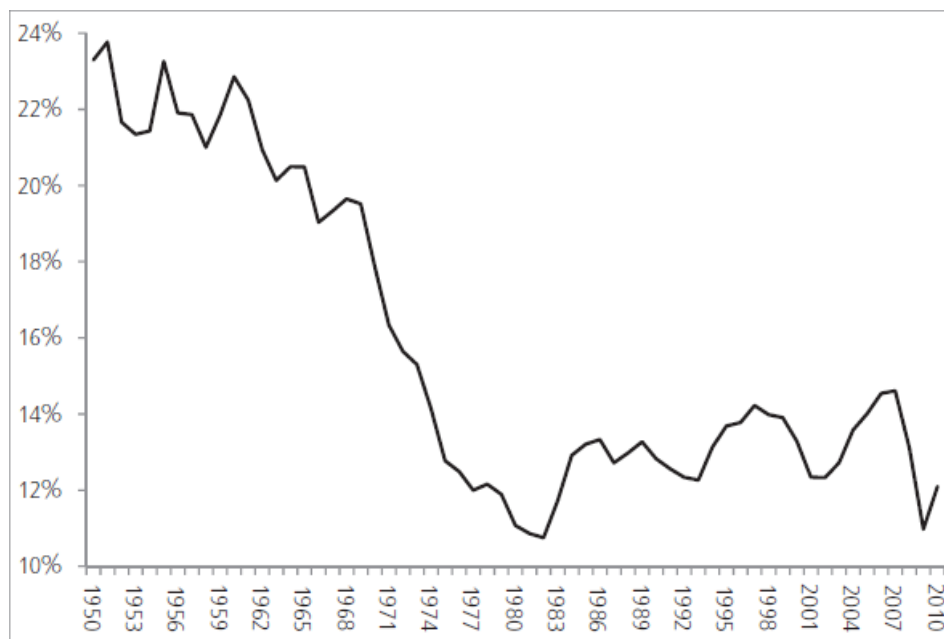
Brenner (2006) az 1970-es évekre teszi az amerikai hegemonia válságát, majd az azt követő úgynevezett „hosszú lejtmenet” (long downturn) időszakát (Brenner 2006:143-164). Megállapításai rímelnék a Kondratyev-féle statisztikai mozgásokra. Brenner szerint az amerikai hegemonia válságának kezdete óta, az 1960-as évek végétől, 1970-es évek elejétől a Kondratyev-B ciklusra jellemző profitabilitási válság kezdett kialakulni az amerikai termelési rendszer alapjául szolgáló fontosabb ipari ágazatokban (6. ábra), például a gépjárműgyártásban (vö. Mandel 1975, 1980; Roberts 2016). Brenner szerint a túltermelési válság az „egyenlőtlen

²⁹ A szovjet gazdaságpolitika elzárkózását nem pusztán ideológiai okok vezérelték, hanem a nyersanyagexportra alapozott korábbi orosz világgazdasági pozíció megváltoztatása is (Kagarlistky 2008).

³⁰ A gazdaságtörténeti irodalomban vita van arról, hogy a szovjet hiánygazdaság elsősorban kínálati problémákra volt-e visszavezethető (pl. Kornai 1989, 1993a, 1996, 2012), vagy pedig elsősorban keresleti probléma alakult ki a munkabérek visszafogása miatt, mint ahogy a regulációs iskola érvelt. Az alábbiakban én ezt egy kereslet-kínálati egyensúlytalanságnak értelmezem.

fejlődésből” következett, ami alatt azt értette, hogy a feltörekvő gazdaságok vállalatai technológiai felkészültségükben, munkaszervezési viszonyaikban, vagyis a nemzetközi versenyképesség tekintetében beérték az amerikai versenytársakat.

6. ábra: *A profitráta alakulása a vezető ipari államokban, 1950–2010 (százalékban)*



Forrás: Maito (2014:19–20) alapján Roberts (2016:60)

Az amerikai hegemonia válságának másik formája ikerdeficitekben jelentkezett. A hetvenes évekre az USA-nak mind az államháztartási, mind a folyó fizetési mérlegében növekvő hiány keletkezett. Előbbi deficitet az egyre növekvő katonai kiadások és a párhuzamos adócsökkentések okozták. Az USA elsődleges célja a hadiiparának fenntartása maradt a globális hegemonia működtetése érdekében. Mint arra a „permanens hadigazdaságról” szóló szakirodalom (*permanent war economy*) felhívja a figyelmet (Melman [1976] 1985; Mandel 1985; O’Connor 1973; Davis 1982; Desai 2013), a vietnami háború elhúzódása a hidegháborús katonai kiadások további megugrásához vezetett az 1970-es évek első felében. Az USA nemzetközi politikai súlyát csorbította, hogy győzelme vitatható volt, ami végső soron politikai alapon is hozzájárult a hegemonia válságához.

A Kondratyev-féle ciklusváltás folyamatához kapcsolódik Baran és Sweezy (1966) észrevétele, akik a hegemonia válsága kapcsán azt emelték ki, hogy az 1960-as évek végén a tőkés felhalmozás profitválságának egy másik fontos aspektusa az amerikai monopolizált rendszerben lévő lekötetlen „többlet” súlyának megnövekedése lett. Mivel a gazdaság egyre

szélesebb területei monopolizálódtak, ezért a profitválság is szétterült a termelőágazatok között, és a felhalmozott többlet nem vagy csak nehezen talált magának megtérülő befektetési lehetőségeket. A tőkéek felhasználásában (vagyis lekötésében) az amerikai hadiiparnak és ezen keresztül az állami újraelosztásnak lett egyre fontosabb szerepe, ami a hadi keynesianizmus permanenssé válásához vezetett. A hadigazdaság felduzzasztása tehát nemcsak a globális katonai célokat szolgálta, hanem, mint Baran és Sweezy érvelnek, szükséges velejáróivá váltak az amerikai monopoltőkés gazdaság fennmaradásának is. A két folyamat egymást erősítette: a hadi felhasználás egyrészt a profitválságra adott állami reakcióként értelmezhető, másrészt az amerikai katonai fölény fenntartásának is fontos eszközévé vált, hiszen az amerikai fordista rezsim nagyban épített a hadiipari fejlesztésekre. Ilyen értelemben az amerikai költségvetésben és külkereskedelmi mérlegben felduzzadó hiányok nem pusztán az USA hegemon pozícióját ásták alá, hanem maguk is következmények, de legalábbis a termelési rendszer strukturális válságának tünetei voltak.³¹ Panitch és Gindin (2012:112-122) ehhez hozzáteszik, hogy az amerikai hadigazdasági komplexum kifejlődése a New Deal politikájának volt a következménye, és részben ez vezetett a háború utáni alkalmazkodáshoz. Ebben az állam saját hadi beruházási politikája révén továbbra is a nagyobb tőkefrakciók érdekei között közvetített, ideértve az ipari, katonai és pénzügyi tőkéket. Ebben az értelemben a hadiberuházások a válságkezelésnek voltak eszközei, vagyis ezen hadi- és más állami kiadások nélkül a termelési rendszer válsága a szerzők szerint mélyebb és sokkal súlyosabb lett volna. Ez az érvelés hasonlít Brenner „hosszú lejtmenet” koncepciójához, ami az amerikai kormány kereskedelem- és adópolitikáját tartja felelősnek azért, hogy a világgazdaságban nem alakult ki súlyos depresszió, de – mint látni fogjuk – ez a válságkezelés közben az amerikai ipar stagnálásához, illetve világpiaci versenyképességének lassú erodálódásához is vezetett.

Az amerikai kormányok monetáris és kereskedelempolitikai eszközökkel már elég korán, az 1970-es évek elején igyekeztek a legfontosabb partnereik piaci hozzáférését megnehezíteni, illetve saját exporttermékeik versenyképességét a többiek kárára megerősíteni. Részben ennek is volt köszönhető, hogy 1971-ben Richard Nixon amerikai elnök a Smithsonian Egyezmény keretében felmondta a dollár-arany konverziót (az amerikai dollár rögzített árfolyamon történő aranyra válthatóságát) és elengedte a dollár más devizákhoz képesti árfolyamkötését, ami a Bretton Woods-i pénzügyi architektúra végét jelentette (Andor 1990; Gowan 1999;

³¹ Baran és Sweezy (1966:142-218) szerint az ikerdeficit a megtermelt tőketöbblet lekötetlen részét képezi, vagyis olyan potenciális profit statisztikai megjelenését, amely nem tudott a termelőgazdaságban hasznosulni, ezért az állami beruházásokba kellett átcsatornázni, hogy ne vesszen el.

Rodrik 2004; Sanchez-Sibony 2014a). A dollár leértékelésére más irányból, például az USA költségvetése felől is nyomás nehezedett: a vietnámi háború miatt megnövekedett költségvetési kiadásokat a dollár kínálat növelésével igyekezett fedezni az amerikai jegybank, aminek viszont az lett a következménye, hogy több dollár került forgalomba, mint amennyi aranytartalékkal az USA rendelkezett. Ez inflációt gerjesztett és egy elnyúló gazdasági pangás is kezdetét vette az 1960-as évek derekán (stagflációs korszak kezdete). Mivel így egyre nehezebbé vált fenntartani az arany-dollár konverziót, ezért az átválthatóság felfüggesztése az aranytartalékok kimerülését igyekezett még megakadályozni (ld. Frieden 2006). A dollár leértékelése, illetve később a kereskedelmi korlátozások³² bevezetésére tett erőfeszítések mind ennek a válságkezelésnek voltak a részei.

Mint az a történeti ciklusokon átívelő hegemoniaváltások esetében általában lenni szokott, a válság a gazdasági krízis mellett világpolitikai átrendeződésekben, akár a nemzetközi rendszer egészének átalakulásában is megjelenhet (Cox 1983, 1987; Wallerstein 1983, 1996). Összességében Desai (2013) alapján azt mondhatjuk, hogy a második világháborút követő amerikai hegemonia alapjául szolgáló globális fordista társadalmi berendezkedés válságának kibontakozása az 1970-es évektől kezdve egyre nyilvánvalóbbá vált (vö. Szűcs 2016:68-80). Arrighi és Silver (1999, 2001) az amerikai hegemonia leívelő korszakát Polányit ([1944] 2004) idézve – hasonlóan a száz évvel korábbi brit hegemonia, a „*Pax Britannica*” válságához – *Pax Americana* lejtmenetének értelmezték.

A túltermelési és profitabilitási válság kezelése érdekében kellett a nemzetközi rendszert is úgy átalakítani, hogy a gyarmati birodalmak felbomlása a világ gazdaság mélyebb integrációját tegye lehetővé. Az 1960-as évek végétől beinduló dekolonializáció a világkereskedelem és a világ gazdaság korábban nem tapasztalt integrációját eredményezte, aminek eredményeként a nagyipari vállalatok előtt fontos piacok nyíltak meg, ez a folyamat pedig részben enyhítette a centrumországokat sújtó csökkenő profitabilitást (Mandel 1975, 1980; Shaikh 1992; Silver és Arrighi [2003] 2008; Boyer és Freyssenet 2002; Milberg 2007; Maito 2014; Roberts 2016:59-65). A transznacionális vállalatok a méretgazdaságosság növelését az állami megrendelések és a tömegtermelés területén elért újítások mellett egyre inkább világkereskedelmi expanzióval igyekeztek fenntartani (Felbermayr és társai 2013; Francois és társai 2013; Feenstra és társai 2015).

³² A Smithoniani egyezmény előtt egy rövid ideig Nixon elnök egy 10%-os vámtarifát helyezett a fontosabb importtermékekre, ám az egyezmény aláírását követően ezt visszavonták.

Az újabb világháborútól való félelem mellett az 1960-as évekre kibontakozó dekolonializációs folyamat is segített felgyorsítani a nyugat-európai volt gyarmattartó országok közötti gazdasági és politikai integrációt, ami az Egyesült Államok támogatását is élvezte (Cocks 1980; Böröcz 2009; Böröcz és Sarkar 2005). Az európai integráció szoros összefüggésben fejlődött a globális fordizmus konszolidációjával, illetve még inkább annak 1970-es évektől kibontakozó válságával (Dinan 2005; Geröcs és Jelinek 2018). Mindenesetre az elsősorban amerikai háttérű transznacionális vállalatok nemzetközi terjeszkedése szempontjából az európai integráció, az annak keretében kiformálódó közös, majd egységes belső piac rendkívül vonzóvá vált, hiszen a világ legnagyobb „belső” piaca jött létre, aminek saját működése nagyban épült az amerikai eredetű fordista termelési és fogyasztási szokások adaptációjára (Moravcsik 1998; Csaba 2006; Magas 2017a).

A világgazdasági integráció mélyülése ellenére az 1970-es évekre a könnyű- és nehézipar több ágazatában világszerte súlyosbodott a profitabilitási válság, ami nagyrészt a világkereskedelem bővülési ütemének átmeneti lelassulásából fakadt (Mandel 1975, 1980; Brenner 2006; Roberts 2016). De geopolitikai események is súlyosbították a krízist, mint például az 1973-as olajárrobbanás, amikor is az olajkitermelő országok kartellja, a Kőolaj-exportáló Országok Szervezete (OPEC) váratlanul 400%-kal megemelte a kőolaj árát, és ezt 1979-ben egy újabb 100%-os emelés követte. A fordista termelési és fogyasztási modell egyik legfontosabb iparága, a járműipar sem volt kivétel a krízis alól, hiszen nemcsak a termelésnek (például a présüzemeknek) volt nagy az energiaigénye, de az energiahordozók hirtelen megdrágulását a közvetlen felhasználók is azonnal megérezték, és ez visszafogta a világpiaci keresletet (Freysenet és Lung 1996; Geröcs 2015, 2019c). A termelőágazatok válsága az 1970-es évektől követően zéró- vagy inkább negatív összegű játékká változtatta a nemzetközi kereskedelem viszonyait (Arrighi, Silver és Brewer [2003] 2011). A romló világpiaci feltételek arra kényszerítették a vezető ipari államok kormányait, hogy a versengővé váló kereskedelmi kapcsolatokból származó megnövekedett költségeket más irányba, főleg a kereskedelmi partnereik – vagyis leginkább egymás – felé tereljék át.³³ Részben ez a kereskedelempolitikai irányváltás ágyazott meg a regionális integrációknak, ami nemcsak a vezető ipari (volt gyarmattartó) államok között indult meg, hanem számos más térségben, például szabadkereskedelmi egyezmény formájában Latin-Amerikában (ALALC/LAFTA)

³³ Az 1970-es évek számos regionális integrációs kezdeményezése ilyen kereskedelmet eltérítő, kvázi protekcionista intézkedésnek is tekinthető, ideértve az Európai Gazdasági Közösség (EGK) 1958-as megalakulását követő külső vámszabályozást. Ez utóbbiról az európai integráció kapcsán még részletesen beszélünk.

vagy Dél- Kelet-Ázsiában (ASA) is megjelent (ld. Inotai 1980). Az 1960-as évektől egyre több kísérletet látunk a KGST integrációjának megreformálására is, de ez utóbbi végül összetett politikai okok miatt nem járt sikerrel (Frank 1977; Chase-Dunn 1980; Rácz 1982; Dobozi 1982; Marrese 1986; Bideleux 1996; Steiner 2014; Germuska 2014; Gerőcs és Pinkasz 2017).³⁴

vii. A globális fordizmus válságának értelmezései

Komoly vita övezi a fordista felhalmozási rezsim – akár a globális, akár egy-egy nemzetállami variáns – válságának mélyebb okait (Mandel 1975, 1980; Piore és Sabel 1984; Czabán és Henderson 2003; Aglietta 2013; Lipietz 1987, 1997; Harvey 1989). Lipietz (1997) szerint az 1970-es évek világgazdasági átalakulásában stagflációs válság formájában törtek a felszínre a rezsim eredendő ellentmondásai, amelyek, bár végig kísérték a fordista fejlődés aranykorát, igazán csak néhány fontos gazdasági és társadalmi feltétel megváltozásával kerültek a felszínre.³⁵ A fordizmus válságával kapcsolatos vitákban a különböző szempontok ezeknek a megváltozott feltételeknek a súlyára és az átalakulásban betöltött szerepére vonatkoznak (erről összegzést ad Mandel 1975:84–146, vö. Brenner 2006:13-27). Egyaránt léteznek ún. kínálatoldali és keresletoldali magyarázatok is. Az alábbiakban ezeket a

³⁴Az 1971-es Komplex Programig két meghatározó reformkísérlet történt a KGST integrációjában. Az első komolyabb reformkísérletre 1961-ben került sor, amikor a szovjet vezetés egyfajta komplementer munkamegosztás irányába akarta elmozdítani a szocialista gazdasági együttműködést. Mint arra Steiner (2014:165-181) felhívja a figyelmet, ez a terv azért is volt aktuális, mert Nyugat-Európában 1958-ban megalakult az EGK (vö. Stone 1996; Kansikas 2014; Romano 2014). Az integrációval párhuzamosan a KGST országok vezetői igyekeztek megreformálni gazdaságaikat. A reformkísérletek közül a magyar *új gazdasági mechanizmus* (ÚGM) jutott a legmesszebbre (Bauer 1982; Csaba 1984; Pulai és Vissi 1984; Feitl 2013, 2016; Gerőcs és Pinkasz 2017, 2018b). Az ÚGM kidolgozói a KGST-n belül növelték volna a piaci és árfolyamatok súlyát. A kereskedelmet multilaterális alapra helyezték volna át, valamint egy konvertibilis deviza bevezetése mellett érveltek, aminek szerepét a transzferábilis rubel vette át (Lányi 1990). Az 1971-es Komplex Program végül egy olyan politikai kompromisszumra épült, amelynek keretében sem az összehangolt tervezés, sem a piaci szabályozás nem tudott érvényre jutni (Bideleux 1996; Bartel 2017).

³⁵A stagfláció tankönyvi értelemben gazdasági pangással – vagyis stagnálással – együtt járó inflációt jelent. Az utolsó nagy stagflációs korszak az 1970-es években alakult ki az első olajárrobbanást (1973) követően. A nyugati ipari államok többsége 1975 és 1976 között mély recesszióba süllyedt. A jegybankoknak választaniuk kellett a növekedést támogató intézkedések és az árstabilitás fenntartása között. Az 1970-es évek stagflációs válságának az árstabilitás biztosításán keresztüli visszaszorítását hirdette meg a monetarista közgazdasági iskola, elsősorban Milton Friedman vezetésével. Az ő hatásukra került háttérbe a keynesianus növekedésösztönzés. Az államháztartás jegybanki finanszírozása is ekkor került tiltólistára. A monetarista felfogás az amerikai jegybankban (Fed) Paul Volcker elnökségével vált elfogadottá. Volcker 1979 és 1981 között az infláció visszaszorítása érdekében 11,2%-ról 21,5%-ra emelte az irányadó kamatrátát, így 1983-ra sikerült az 1979-es rekord 14,8%-ról 3% alá szorítani az inflációt. Ennek következtében viszont 1980 és 1982 között újabb recesszió jelentkezett, a munkanélküliség pedig 10% fölé emelkedett. A szakirodalom a Fed monetáris szigorítását Volcker-soknak nevezi.

magyarázatokat és a köztük lévő rendszerszerű összefüggéseket vizsgálom meg alaposabban. Mint már volt róla szó, egy felhalmozási rezsim válságának okai összetettek, és a rezsim egészének működéséből következnek, emiatt a stagflációs válság 1970-es évekbeli kibontakozását is ennek az összetett folyamatnak a részeként értelmezem.

1. Kínálatoldali strukturális ellentmondások

A kínálatoldali érvelés a termelésen belüli folyamatokból, a szükségszerűen kialakuló túltermelési válságból eredezteti a termelő ágazatok profitabilitásának romlását, illetve az ennek nyomán kiéleződő osztálykonfliktust. A kínálatoldali értelmezést a marxista politikai közgazdászok (ld. Shaikh 1992; Mandel 1975, 1980) szokták hangsúlyozni, és a Marx ([1894] 1974:202-228) *A Tőke - A Politikai Gazdaságtan Birálata* c. művének III. kötetében meghatározott profitráta süllyedésének tendenciájára vezetik vissza (ld. 5. ábra). Ez a megközelítés a termelésben zajló átalakulást (túltermelési válságot) és a termelési viszonyok átalakulásával összefüggésben a szervezett munkásság szerepét emeli ki a rezsim működési feltételeinek megváltozásában. Alapfeltevése, hogy a termelésben korábban bevezetett technológia egy idő után elveszíti eredendő monopolelőnyét, mivel egyre több iparág vállalatának alkalmazásában terjed el. A termelés hatékonyságát javítandó standardizációs folyamat is egyre több vállalat számára tette hozzáférhetővé ezt a fajta termelési technológiát. A fordizmus nemzetköziesedése például felgyorsította a korábbi technológiai monopóliumok pozícióvesztését, mivel a japán és nyugat-német gyors felzárkózás lehetővé tette a termelési rendszerek és technológiák országok közötti áramlását (Lipietz 1987; Brenner 2000, 2006; Yamamura és Streeck 2003). A monopolelőnyök megszűnése következtében a méretgazdaságosság növekedési üteme lelassult, miközben a munkatermelékenység dinamikusan nőtt tovább; míg a profitabilitás az érintett iparágakban romlani kezdett (Mandel 1969). Mindez végső soron a megtermelt és elosztható jövedelem korlátait szűkítette be, ami viszont megbontotta az elosztás körüli politikai erőegyensúlyt, és kiélezte a konfliktust az egyes társadalmi csoportok között. Mivel a méretgazdaságosság a növekvő munkatermelékenység ellenére sem nőtt elég dinamikusan ahhoz, hogy a béreket növekvő pályán lehetett volna tartani, ezért a vállalatok, az állam és a munkavállalók közötti érdekkonfliktus a bérszabályozásban csapódott le (Magas 2018a:7-23).

A bérkérdés kapcsán új formában jelentek meg a tőkés társadalom osztálykonfliktusai. Ennek következtében a bérek és a munkavállalók kerültek nyomás alá, míg a vállalatok és az állam új érdekközösségbe tömörültek, aminek következtében a fordista állam társadalmi osztályok

közötti közvetítő szerepe megváltozott. Mindennek számottevő hatása lett például az amerikai állam újraelosztással kapcsolatos politikáira.³⁶ Panitch és Gindin (2012:163-183) könyvükben részletesen elemzik és összehasonlítják az 1960-as években kiújuló sztrájkokat az 1930-as évek közepét jellemző militáns munkáslázadásaival, és ezek New Deal-re gyakorolt hatásával.³⁷ Az 1980-as éveket követően az Egyesült Államokban nagyobb sztrájkhullámra már nem került sor (Dubofsky 1995:128).³⁸

2. Keresletoldali strukturális ellentmondások

A keresletoldali ellentmondást a keynesiánus iskola szokta hangsúlyozni, és elsősorban az effektív aggregát kereslet hiányát emelik ki a válság értelmezésében (erről részletesen ld. Brenner 2006:13-26; Streeck 1994). A fordizmus válságával foglalkozó keynesianus ihletésű regulációs szakirodalom a válság okát tehát nem elsősorban a termelésben (és nem is a profitabilitás és beruházások alakulásában), hanem a belső piacon kialakuló, majd azt követően a világpiacra áttérjedő telítődési folyamatban látja (Aglietta [1979] 2000; Boyer és Freyssenet 2002; Boyer 2003). A piaci telítődés természetesen a bérek korlátozásával szoros összefüggésben alakult ki, és visszahatott a méretgazdaságosság növekedésének ütemére. A piaci telítődés az egyre standardizáltabb tömegtermelés következménye volt. Az ilyenformán

³⁶ Ezek a politikák a szuburbanizáció 1970-es évekre jellemző kiterjesztésében öltöttek testet, és az amerikai munkásosztály lakáshoz jutását, sőt saját lakástulajdonának megkönnyítését segítették. A szuburbanizáció és vele a lakhatási viszonyok kiterjesztése összefüggött az 1970-es évek hitelpiaci folyamataival (ld. például Harvey 1985; Milberg 2007; Smith 2015). A munkásosztály többsége ugyanis nem önerőből vagy állami támogatásból, hanem kamattámogatásos hitelezésen keresztül jutott saját ingatlanhoz. A lakáshitelezési és -támogatási rendszer ugyanakkor nem enyhítették a társadalmi feszültségeket, hanem, mint Harvey (1985) Baltimore példáján megmutatta, valójában további szegregációhoz és az osztálykülönbségek megnövekedéséhez vezettek 1970 után.

³⁷ A két legnagyobb sztrájkhullám az Egyesült Államok történetében az 1934 és 1937 közötti, valamint az 1969 és 1971 közötti időszakokban alakult ki. Ekkor évi közel 6000 sztrájkot regisztráltak (szemben például az 1920-as évekre jellemző évi átlagos 1000 sztrájktevékenységgel). Mindkét időszakra jellemző volt a szakszervezeti mozgalom megerősödése: a két legnagyobb konföderáció, az AFL és a CIO létszáma az 1930-as években duzzadt fel. Ezek aztán a háború után 1955-ben egyesültek (Beynon 1973; Dubofsky 1995:125-135). Mindkét periódusra az amerikai állam aktív intervencionista politikája volt a jellemző. Ez az 1930-as években a New Deal megalkotásában öltött testet, az 1960-as években pedig a szuburbanizációhoz kapcsolódó nagy állami beruházásokban, amelyek a lakhatáson túl szélesebben vett infrastrukturális beruházásokat is magukban foglaltak. Utóbbiak szerepével kapcsolatban hívja fel a figyelmet Panitch és Gindin (2012), hogy ezek a beruházások nemcsak a munkáselegetlenség tompítására szolgáltak: az állami keresletélénkítés a tőkefelhalmozást is segítette, az autópálya-építések egy része pedig például a hidegháborús geopolitikai logisztika, például a szállítmányozás átszervezése miatt volt fontos.

³⁸ Néhány kisebb megmozdulást leszámítva az első nagyobb sztrájkot 2019-ben szervezte a General Motors üzemeiben tevékenykedő Egyesült Autóipari Dolgozók (UAW) szakszervezete. A szakszervezeti szövetségnek sikerült 40 napon át 50 ezer GM dolgozó munkabeszüntetését koordinálnia. Az UAW és a GM végül megegyeztek az új kollektív szerződés feltételeiről.

legyártott termékeket egyre kevésbé lehetett profitábilisan értékesíteni a belföldi piacokon, ahonnan hiányzott az ezen árukat felszívni képes effektív kereslet. Ugyanígy a felhalmozott tőkejövedelmek is egyre kevésbé voltak profitábilisan visszaforgathatók termelő befektetésekbe, mint például amilyenek az amerikai szuburbanizáció infrastrukturális beruházásai voltak az 1960-as évek elején. Mint Harvey (1985) kiemeli, az 1960-as évek végére egyszerre alakult ki túltermelési és azzal szorosan összefüggő túlzott felhalmozási válság.³⁹ Mindkettő a túl alacsony profitabilitásban öltött testet, aminek következményeként egyre kevésbé érte meg beruházni a termelés bővítésébe, és nagyon beszűkült azoknak a termelő befektetéseknek a területe, ahová a felgyülemlett többletet vissza lehetett volna forgatni további profitnövelés céljából. Emiatt egy befektetésre váró vagy befektetési lehetőségeket kereső tőkefelesleg halmozódott fel a pénzügyi rendszerben, ami végül az eurodollar-piacokon csapódott le (Andor 1990; Gowan 1999; Gerőcs 2016a, 2017).⁴⁰ Baran és Sweezy (1966:336) a felhalmozott tőkemennyiség és szűkülő profitú befektetési lehetőségek közötti egyensúlytalanságot nevezi a többlet „realizációs” problémájának, ami a fordista felhalmozási rezsim keresletoldali válságának tipikus megjelenési formájává vált az 1970-es évek stagflációs korszakában.

viii. A válság nemzetköziesedése

Mivel a fordizmus konszolidációjában a nemzetközivé válás kiemelt fontossággal bírt, így nyilvánvaló, hogy a rendszer válsága sem csak egy szűk gazdasági vagy földrajzi területre korlátozódott. A válság megjelenési formája, illetve az arra adott politikai, intézményi és társadalmi válaszok széles skálán mozogtak, mivel a fordista felhalmozási rezsimek szabályozói módjainak különböző intézményi hagyományaiból következtek. Ezek az intézményi variánsok nagyban befolyásolták, hogy a válság milyen formában jelentkezett az adott térségben – például hogy a keresletoldali vagy inkább a kínálati folyamatok dominálták-e a kialakulását. A válság nyilván teljesen másfajta intézményi reakciót váltott ki a fordizmus „öshazájában”, az Egyesült Államokban, mint akár a merkantilista intézményi és szabályozói környezetben kifejlődött externalizált német vagy japán rezsimek esetében, és megint más

³⁹ Túltermelési válság alatt Harvey (1985) azt érti, amikor a termelőkapacitások kihasználatlanok maradnak, mert nem profitábilis a termelés fenntartása. Túlzott felhalmozás alatt pedig azt érti, amikor a megtermelt többletet a vállalatok nem képesek visszaforgatni a reálgazdaságba, mert abban kapacitásfelesleg alakul ki, ezért nem lehetséges profitábilisan bővíteni a termelőkapacitásokat. Ebben az esetben pénzpiaci eszközökbe, Harvey (1985:6-7) szavaival, a tőke „második körforgásába (*secondary circuit of capital*)” áramlik a felhalmozott többlet.

⁴⁰ Szintúgy az eurodollar-piacokra került az olajtermelő OPEC-államok olajárrobbanásokból szerzett extra jövedelme (az úgynevezett olajdollárok (Ortiz 2014).

dinamika alakult ki a félperifériás importhelyettesítő iparosítás variánsai, például az államszocialista KGST-tagállamok között.⁴¹

A világgazdasági folyamatokra, illetve azon belül a világkereskedelem átalakulására a legnagyobb hatást az amerikai belföldi piac bővülésének lelassulása, majd az 1970-es évektől súlyosbodó válsága gyakorolta (1975 után az amerikai gazdaság recesszióba süllyedt). Bár az amerikai recesszió lassítóan hatott a világkereskedelem bővülésére, az USA saját belső piacának növekedési üteme sokkal erőteljesebben fékeződött le, mint a világkereskedelem bővülése, ami átrendezte a világgazdasági szereplők közötti erőviszonyokat (Brenner 2000, 2006:165-171; Panitch és Gindin 2012:247-254).

Ebben a környezetben alakult át a világpiaci kapcsolatok korábbi pozitív összegű játékkal jellemezhető viszonya a lassulással először egy zéró, majd a recesszióval nagyon gyorsan egy negatív összegű játékká (vö. Cox 1987; Arrighi 2010; Arrighi és Silver 1999, 2001). Kieleződött a verseny a belső piaci stagnálással küszködő Egyesült Államok, és az externalizált neomerkantilista fordista modellt működtető, világpiacra termelő Japán és Nyugat-Németország között. Ezekben az országokban korlátozott maradt a rendszer egészének működése szempontjából fontos belső effektív kereslet növekedése, ezért gazdaságaik nagymértékben függtek az amerikai belső piac bővülési dinamikájától (Fröbel és társai 1980; Caporaso 1987; Cox 1987; Chase-Dunn 1998; Katzenstein 2003; Brenner 2006; Feenstra 2010; Ferber 2014; Roberts 2016). Ahogy az amerikai piacról is egyre jobban hiányozni kezdett az effektív kereslet, amely fel tudta volna szívni a standardizált tömegtermelés bővülő árutömegét, úgy vált politikailag is egyre kényesebbé az externalizált-neomerkantilista fordista rezsimek válságot súlyosbító működése. A világpiaci telítődéssel negatívra változó kereskedelmi kapcsolatrendszerben az egyes felhalmozási rezsimek alkalmazkodása, modelljeik versenyképességének fenntartása vagy egymás kárára, vagy saját belső fogyasztási alapjuk – bérviisszafogáson keresztül történő – kárára volt csak megoldható (Baran és Sweezy 1966; Mandel 1975, 1980; Panitch és Gindin 2012; Moore 2015). Mindkét alkalmazkodási stratégia negatívan hatott vissza a világgazdasági folyamatokra, és hosszú

⁴¹ Mint Steiner (2014) kiemeli, a KGST-országok gazdasági szerkezete számos területen eltért egymástól, ami a háború előtti intézményi és ipari hagyományaikból eredt. Más típusú válság alakult ki például a magyar „hídmodellben”, mint a sokkal erősebb ipari hagyományokkal rendelkező Csehszlovákiában, NDK-ban vagy az agrárbázison továbbra is extenzív iparosítást folytató Romániában. Az NDK és Csehszlovákia, a régió legiparosodottabb államai az 1970-es években főleg a KGST-, valamint déli piacokra termeltek. Az NDK-nak ekkor a belnémet kereskedelem biztosított technológiát és finanszírozást. Csehszlovákia termékei bár kezdték elveszíteni nemzetközi versenyképességüket, a szocialista országokban továbbra is kelendőknek számítottak (Stevens 1985; Szobi 2014:255-269).

távon súlyosbította a kibontakozó globális válságot; vagy mert a hazai kereslet korlátozása fékezte a világpiac további bővülését, vagy mert a világgazdaság valamely szegletében meglévő keresletet egyre inkább csak a versenytársak kiszorításával lehetett megszerezni, illetve megtartani. Ez először főleg az USA és Japán között élezte ki a kereskedelmi konfliktust,⁴² ami az 1980-as években már majdnem kereskedelmi háborúig fajult (Brenner 2006:187-229; Panitch és Gindin 2012:254-261; Johnson 1982; McNally 2011; Moore 2015). Az amerikai kormányok, főleg Ronald Reagan elnöksége idején az amerikai piacon terjeszkedő japán vállalatokat és az őket támogató japán kormányt árfolyammanipulációval és kereskedelmi dömpinggel vádolták.

Ebben a kiélezett világpiaci helyzetben a fordizmus nemzetközi működése szempontjából fontos árfolyammechanizmusok diszfunkcionálissá váltak, és a korábbi árfolyamstabilitást biztosító megállapodásokat – a növekvő politikai nyomás miatt – részben felmondták. A világpiaci verseny fokozódása végül a dollár nemzetközi szerepére épülő Bretton Woods-i aranydeviza-árfolyamrendszer felbomlásához, majd egy teljesen szabályozatlan nemzetközi pénzügyi rendszer kialakulásához vezetett. A korábban a Bretton Woods-i intézmények által felügyelt stabil árfolyamrendszer helyét szabadon lebegő árfolyamrezsimek vették át, aminek következtében a nemzetközi devizapiacra került át a nagyobb gazdaságok közötti árverseny.⁴³

Richard Nixon amerikai elnök részben az amerikai ipar nyomására kényszerült arra, hogy felmondja a dollár rögzített árfolyamon történő aranyra válthatóságát, majd azt követően a dollárt több lépésben mesterségesen leértékelték a márkával és a jennel szemben.⁴⁴ Az amerikai ipari exportálókat rövidtávon átmeneti világpiaci árelőnyhöz juttatta, hogy a dollárt körülbelül 50%-kal leértékelték a főbb versenytársak devizáival szemben. Ez annyiban viszont újdonságot jelentett, hogy a nyugati fordista rezsimekre jellemző oligopolisztikus piacokon a

⁴² Már a Bretton Woods rendszer idejében a tőkeáramlás előtti korlátok kijátszásának volt egyik fontos eszköze a külföldi leányvállalatok alapítása, amivel először a japán autógyártók és elektronikai cégek éltek az USA-ban az 1960-as évektől kezdve.

⁴³ Az aranydeviza-rendszer végét a dollárra nehezedő nyomás idézte elő. Ahogy az Egyesült Államok gazdaságának versenyképessége erodálódott Japánnal és Nyugat-Németországgal szemben – ráadásul nemcsak a világpiacon, hanem saját belföldi piacán is – úgy vált egyre túlértékeltébbé a rögzített árfolyamon aranyra váltható dollár a japán jennel és a német márkával szemben (Silver és Arrighi [2003] 2008:56). E két ország exportgazdaságaik kereskedelmi többlete révén – a változatlan árfolyammechanizmusnak köszönhetően – képesek voltak devizáikat relatíve alulértékeltlen tartani a dollárhoz képest, ami alkalmas volt a további külkereskedelmi előnyszerzésre.

⁴⁴ Ezt a lépést végül a Wall Street-i bankok, tehát a pénzügyi tőke is támogatta, így a Bretton Woods-i rezsim felbomlása nem jelentette a New Deal által megteremtett tőkefrakciók közötti korábbi kompromisszum végét (Panitch és Gindin 2012:129-130). Sőt, inkább ennek a politikai erőegyensúlynak a túlélését szolgálta. Ez a „rég-i-új” kompromisszum viszont a korábbi Bretton Woods-i pénzügyi rendszer működésének jelentette a végét.

konkurencia korábban nem elsősorban ár- vagy árfolyamverseny formájában, hanem a termelés hatékonyságában, a termelési költségek leszorításában jelentkezett adott (vagy akár növekvő) árszínvonal mellett.⁴⁵

Mivel az amerikai gyártókat különösen érzékenyen érintette, hogy a versenyhelyzet fokozódása miatt az externalizált neomerkantilista modellek az amerikai piacon igyekeztek előnyhöz jutni, ezért a Nixon-kormány arra is rákényszerült, hogy a világháború utáni szabadkereskedelmi szabályozáson szigorítson.⁴⁶ Az 1980-as évekre egy egyre artikuláltabb igény fogalmazódott meg az amerikai feldolgozóipar részéről, hogy a kormány protekcionista kereskedelempolitikai eszközöket vessen be a védelmükre. Különösen az amerikai autógyártók hallatták a hangjukat, akiknek sikerült Ronald Reagan kormányát 1981-ben meggyőzni, hogy ún. „önkéntes exportkorlátozásokat” (*Voluntary Export Restraint*, VER) kényszerítsen rá a japán vállalatokra.⁴⁷ A világpiaci telítődésre és az élesedő világkereskedelmi konfliktusra reagáló protekcionista amerikai árfolyam- és kereskedelempolitika ugyanakkor nem szolgáltat rendszerszintű megoldással a problémákra.

A japán és a német vállalatok eltérő világpiaci helyzetüknél fogva, illetve a fordista rezsimeik intézményi különbségeinek köszönhetően az amerikaiaknál rugalmasabban tudtak reagálni a megváltozott világpiaci körülményekre. Erre jó példa a már idézett japán *toyotizmus*. Japánban indult be először a termelési rendszerek rugalmasítása („flexibilizációja”), illetve ennek keretében a termelés bizonyos szegmenseinek térbeli átszervezése, ami már a Bretton Woods-i rendszer idejében – a tőkekorlátozások kijátszása

⁴⁵ A monopoltőkés vállalati struktúrában is fennmaradt a vállalatok közötti konkurencia, csak nem árverseny formájában, hanem a termelési rendszer racionalizálásában – elsősorban a termelés költségoldalán – jelentkezett. Teljes monopólium a nyugati fordista rezsimekben sehol sem alakult ki (formálisan ezek inkább a szovjet típusú tervgazdaságokra voltak jellemzőek, ahol az árszabályozásnak másodlagos szerep jutott a gazdasági tervezésben, ld. Kornai 1989). A nemzetközi piacokat eluraló kereskedelmi versenyhelyzet az árfolyammozgásokra volt nagy hatással, mert az exportáló vállalatok árfolyampolitikai eszközök segítségével igyekeztek árelőnyre szert tenni. Ezzel együtt megmaradt, sőt fokozódott a nyomás a termelési költségek racionalizálására, ami az 1960-as évektől elterjedő standardizációs folyamatot is felgyorsította.

⁴⁶ Az 1970-es években különösen a japán exportáló vállalatok jártak elől abban, hogy a termelés racionalizálásával, új technológiák és munkamodellek bevezetésével kombinálják az árfolyampolitikai eszközöket – amiben a japán állam neomerkantilista iparpolitikája is a segítségükre volt. A japán exportálók számos területen, például a gépjárműeladások terén növelni tudták részesedésüket az amerikai belső piacon, ami fokozta a kereskedelempolitikai feszültséget a két ország között.

⁴⁷ Az amerikai kormány 1974-ben vezette be a Kereskedelmi Reformtörvényt (*Trade Reform Act*), ami protekcionista iparpolitikát takart, és célja az USA világ gazdasági pozíciójának megerősítése volt. A hazai piacot elárasztó dömpingnek és az amerikai autóipar recessziójának megakadályozása érdekében a Reagan-kormány 1981 májusában vezette be az „önkéntes exportkorlátozásokat” az ipari profitráták helyreállítása céljából. A VER keretében évente 1,68 millió darab japán gépjárművet lehetett behozni az Egyesült Államokba. Ezt a felső korlátot 1984-ben 1,85 millióra, majd 1985-ben 2,3 millióra emelték. Végül a VER-programot 1994-ben felfüggesztették.

céljából – megkezdődött. A termelés területi relokációja már az 1960-as évek második felében az amerikai piacra történő bejutást szolgálta azzal, hogy a kereskedelmi védővámokat – kihasználva a szabályozás gyengeségeit – helyi leányvállalatok alapításával és összeszerelő üzemek áttelepítésével próbálták megkerülni. A *toyotizmus* rugalmas alkalmazkodásának egy másik ismert példája a *just-in-time*⁴⁸ rendszer kialakítása volt, aminek köszönhetően rendkívüli mértékben sikerült javítani a termelés hatékonyságán, megtartani a méretgazdaságosságot, és márka- és dizájnvariációkkal erősíteni a termék specifikációját (*economies of scope*). A rugalmasabb ár- és bérpolitikának köszönhetően a japán vállalatok sikeresen áttérték az árfolyamveszteségen elszenvedett költségeik egy jelentős részét a munkavállalókra és a beszállítóikra, aminek köszönhetően gyorsan tudtak alkalmazkodni a Bretton Woods-i rendszer összeomlása utáni új világpiaci helyzethez (ld. Yamamura 2003:115-147; Ferber 2014).

A német vállalatok alkalmazkodása a japán illetve az amerikai cégek különböző stratégiáit ötvözte (ld. Yamamura 2003; Boyer 2003; Pavlínek és Janák 2007). Bár a német cégeknek is sikerült javítani a termelési rendszereik hatékonyságán, mégis elsősorban piacvédelmi, illetve saját piacot teremtő kereskedelemeltérítő eszközökkel igyekeztek a bontakozó félben lévő európai integrációt a saját előnyükre fordítani. Ennek a stratégiának vált eszközévé például a közös valuta megteremtésének ötlete, amit a szigorú német monetáris feltételekhez próbáltak igazítani, vagy a versenyjogi szabályok lefektetése, illetve az Európai Közösségek kibővítése először a dél-, majd később a kelet-európai országok felvételével (az európai integráció világgazdasági körülményeivel részletesen a következő fejezetben foglalkozom).

A világpiaci telítődésre adott eltérő válaszokban az egyik közös vonás ugyanakkor az volt, hogy az amerikai, német vagy japán vállalatok igyekeztek hozzáférni a világpiac korábban zárt térségeihez, hogy túltermelési válságukat ezeken a területeken is levezessék. Mint már volt róla szó, ez az új kereskedelempolitika részben az 1960-as évektől függetlenedő volt gyarmati országok piacait célozta, ahova a bejutáshoz – a hidegháborús geopolitikai logika miatt – némely esetben a KGST-országok vállalataival kellett együttműködniük (ld. Bolz 1977; Gutman 1981). Ezek az együttműködések az 1960-as években még viszonylag ritkának számítottak, nemcsak a volt gyarmati országok fellelőpiacainak alulfejlettsége miatt, hanem mert a KGST-országok ekkor még visszafogott érdeklődést mutattak a világpiaci kapcsolatok bővítése iránt (Dobozi 1982; Rácz 1982; Szentes 1990, 1991; Köves 2003). A világpiaci

⁴⁸ A Just-In-Time egy olyan gyártásszervezési és készletgazdálkodási stratégia, amely a gyártási folyamatban levő készletek csökkentésével javítja a vállalat beruházási hatékonyságát. A gyártási folyamaton belül az ún. „kanban” jelrendszer segítségével javítják a beruházási javak termelési fázisok közötti felhasználását.

telítettség levezetésében ugyanakkor a KGST piacának is egyre fontosabb szerep jutott (vö. Lorenzini 2014). Az államszocialista - periférikus fordista - rezsimek az 1970-es évek elejére maguk is kezdték kimeríteni a belső erőforrásaikat – ideértve a bér munka viszonyai közé bevonható parasztságot és a kollektivizálást (Rév 1987; Lampland 2001; Gagyi és Gerőcs 2017). Mint arra Kornai (1989) is felhívja a figyelmet, az extenzív iparpolitika következtében egyre kezelhetetlenebb tőke- és technológiafüggésbe kerültek nyugati vállalatokkal és bankokkal szemben. A tőkés túlfelhalmozási válság miatt a pénzügyi rendszerben (az eurodóllár-piacokon) felgyülemlett lekötetlen tőkefelesleg számára éppen ebben az időszakban kerestek új befektetési lehetőségeket a globális délen és keleten. Külső forrásbevonásra ekkor a tőkeszegény félperifériás és perifériás rezsimek is rá voltak utalva beruházásigényes extenzív iparosítási politikájuk miatt. Az 1970-es évek közepén egy rövid időre ezért úgy látszott, hogy a kedvező tőkebefektetési lehetőségek miatt a tőkés centrumországok és az államszocialista félperiféria között egy tőkeexportra alapozott gazdasági együttműködés fogja a kezdetét venni, aminek megvalósulására különösen a magyar „hídmodell” épített.⁴⁹ Ez az elképzelés az 1979-es második olajárrobbanást követően, de különösen az 1979 és 1981 között érvényesülő amerikai monetáris szigorítás, az úgynevezett Volcker-sokk idején egyre kevésbé maradt reális. Mind a külkereskedelmi cserearányok, mind pedig a pénzpiaci folyamatok – az árfolyam- és kamatváltozások – rendkívül kedvezőtlen finanszírozási helyzetbe hozták a magas adósságot felhalmozott félperifériás államokat, ideértve a KGST-országok közül többek között a magyar „hídmodellt” (Allen 1982; Szegő 1989; Andor 1990; Lóránt 1990, 2010; Vigvári 1990, 2008; Mong 2012; Mihályi 2014; Éber 2014; Éber és társai 2014; Gerőcs és Pinkasz 2017, 2018b; Gerőcs és Jelinek 2018).

⁴⁹ A magyar hídmodell a kádári konszolidációban alakult ki a hatvanas évek elejétől, és Magyarország külgazdasági szakosodásának módjára utalt. A modellben Magyarország közvetítő kereskedelmi pozíciót foglalt el a nyugati tőkés és a keleti szocialista országok között (Rácz 1982; Dobózi 1982; Vigvári 1990; Lóránt 1990, 2010, 2013; Kozma 1987, 1996; Köves 2003; Éber és társai 2014; Gerőcs és Pinkasz 2017, 2018b). Jellemzően technologiaigényes feldolgozóipari termékekhez importált alkatrészeket keménydevizáért nyugatról, amelyeket saját feldolgozóipari végtermékeibe épített be és exportált tovább a KGST piacára. A KGST-ből főleg a Szovjetuniótól importált szubvencionált kőolajat reexportálta nyugatra, keménydeviza ellenében. A hídmodell kulcseleme volt, hogy a keleti és nyugati keménydeviza-beáramlásának egyensúlyban kellett maradnia, aminek feltétele a külkereskedelmi termékek cserearányának paritása volt. Az 1970-es évek közepéig, az olajárrobbanásokig a nemzetközi kereskedelmi cserearányok kedveztek a hídmodell működésének, a 70-es évek végétől viszont romlani kezdtek a cserearányok, ami eladósodáshoz vezetett, illetve kiélezte az érdeellentétet a hídmodell gazdasági kedvezményezettjei közötti. Erről részletesebben ld. a dolgozat második részét.

*ix. A Bretton Woods-i rendszer összeomlása és az új nemzetközi
pénzügyi rendszer*

Az amerikai hegemonia válsága többek között a nemzetközi pénzügyi rendszer átalakulásán keresztül érthető meg (Desai 2013). Az Egyesült Államoknak egyre komolyabb erőfeszítéseibe került, hogy az ikerdeficitet, illetve a folyó fizetési mérlegében felgyülemlett hiányt fedezni tudja, és ezáltal képes legyen fenntartani a dollár szerepét a nemzetközi fizetési rendszerben (ld. Eichengreen 1990; Geröcs 2017). A hiány növekedésének oka részben az volt, hogy az ország globális hadiipari apparátusának fenntartásához nem volt képes elegendő belső pénzügyi forrást előteremteni, ami természetesen összefüggött gazdaságának lassulásával, illetve az azt kompenzálni hivatott adócsökkentésekkel.⁵⁰ Mivel a hiányt sehogy sem sikerült kordában tartani, sőt, a hadikiadások jelentős többletterhet jelentettek a költségvetésnek, ezért a Reagan-adminisztráció 1981-es hivatalba lépését követően az amerikai államháztartás GDP-arányos hiánya csaknem a duplájára nőtt, és az államadósság több mint 100 milliárd dollárral emelkedett (Sinn 2018). A dollár meredek értékvesztését csak az amerikai jegybank radikális közbeavatkozása akadályozta meg, a dollár súlya azonban ennek ellenére is csökkenni kezdett a nemzetközi fizetési rendszerben, ami elindított egy multipolarizációs folyamatot, bár ennek kibontakozása korlátozott maradt. A multipolarizáció hatására alternatív devizák is képessé váltak arra, hogy legalább a regionális fizetési tranzakciókban helyettesítsék a dollár nemzetközi – tartalékolási, elszámolási és befektetési – funkcióit.⁵¹ A nemzetközi pénzügyi rendszerben beinduló multipolarizáció összekapcsolódott a regionális kereskedelmi integrációkkal, például az Európai Gazdasági Közösségen belüli monetáris törekvésekkel (vö. Amin 1997).

A Bretton Woods-i pénzügyi rendszer megszűnése kiszámíthatatlan helyzetet teremtett a nemzetközi pénzügyi és kereskedelmi viszonyokban. Mint már említettem, a szabadon lebegő árfolyamoknak köszönhetően egy olyan negatív összegű játék alakult ki, amelyben a nagy

⁵⁰ Ronald Reagan amerikai elnök első gazdaságpolitikai intézkedései közé tartozott az 1981-es ún. *Economic Recovery Tax Act*, aminek keretében több lépcsőben összesen 25%-kal szállították le a társasági és a személyi jövedelemadó kulcsokat, illetve lehetővé tették az amerikai vállalatok számára, hogy adójukból teljesen leírják az eszközberuházásaik értékcsökkenését. Reagan az adócsomagot deregulációval kombinálta, és kínálatoldali intézkedésként hirdette meg, de mint arra Sinn (2018) felhívja a figyelmet, a „reaganomics” valójában egy klasszikus keynesiánus élénkítési programnak feleltethető meg.

⁵¹ Az 1979 és 1981 közötti meredek kamatemeléseknek köszönhetően a dollár felértékelődött a vezető ipari államok devizáival szemben; a német márkával szemben például 1982-re már 50%-kal értékelődött fel, ami az első Reagan-kormány hivatali idejének lejártakor, 1985-ben 100%-ig emelkedett. A túlerősödés megfékezésére kellett a vezető ipari államoknak 1985-ben megkötniük a Plaza Egyezményt (ld. Brenner 2000, 2006). Valós pénzügyi alternatíva híján a dollár így továbbra is megkerülhetetlen szereplője maradt a nemzetközi pénzügyi rendszernek.

ipari államok árfolyam-leértékeléseken vagy más devizapiaci műveleteken keresztül igyekeztek egymásra hárítani a kapacitásfeleslegből és az ennek nyomán fellépő profitválságból származó növekvő termelési költségeiket. Ennek a kvázi árfolyamháborúnak a kiobbantója az Egyesült Államok volt, mivel – mint ahogy az amerikai döntéshozók érveltek – a kötött árfolyamrendszerben a kiviteli többletet elkönyvelő országok, nevezetesen Japán és Nyugat-Németország mesterségesen tudták alulértékelni devizáikat. Az 1980-as években a vezető ipari államok politikai megállapodások keretében igyekeztek elkerülni az árfolyam- és kereskedelmi háborúk eszkalálódását, ezért árfolyam-megállapodások révén közösen próbáltak beavatkozni a devizapiaci folyamatokba, hogy ezzel próbálják elejét venni devizáik egymáshoz képesti indokolatlan fel- vagy leértékelődésének. Az első ilyen megállapodás az 1985-ös Plaza Egyezmény volt, amely lehetővé tette az akkor ismét túl erős amerikai dollár leértékelését a japán jennel, a német márkával, a brit fonttal és a svájci frankkal szemben. Mivel ennek később súlyos hatásai lettek az árfolyammozgásokra rendkívül érzékeny japán gazdaságra nézve, ezért tíz évvel később az Ellen-Plaza Egyezmény keretében a vezető ipari államok lehetőséget adtak a jen leértékelésére (Brenner 2006:191-217). Ebben a nemzetközi környezetben indult meg az európai monetáris integráció, amelynek keretében a német márka horgony szerepét Európában az euró vette át, és ez a német neomerkantilista iparpolitika stratégiájának a terét kitágította a regionális szintén (Moravcsik 1992; Streeck 1994; Sibbel 2016; Naszádos 2016; Becker és társai 2015; Becker 2016; Di Carlo 2018b; Szijjártó 2019; Gasparotti és Kullas 2019).

A Bretton Woods-i rendszer összeomlása a nemzetközi tőke mozgásokra is számottevő hatással volt. A tőkekorlátozások feloldása miatt indulhatott meg a tőkeexport a globális dél és kelet, vagyis a perifériák irányába, ami az ipari centrumállamokban felgyülemlett lekötetlen többlet – többek között a petrodollárok – kiáramlását eredményezte az 1970-es évek stagflációs válságának idején (vö. Geröcs és Jelinek 2018, Geröcs 2018a). Az amerikai monetáris politika irányváltása 1979-ben ugyanakkor hirtelen megváltoztatta a tőke mozgások globális irányát. Mivel az USA is egyre jobban arra kényszerült, hogy saját hiányának finanszírozására lekösse a nemzetközi pénzügyi rendszerben forgó pénzügyi forrásokat, ezért az exportipari célokat részben feláldozva az amerikai jegybank szerepét betöltő Federal Reserve Paul Volcker elnöksége idején radikális monetáris szigorításba kezdett. Volcker három év leforgása alatt (1979 és 1981 között) 21,5%-ra emelte az amerikai irányadó kamatrátát, aminek célja egyfelől a stagflációs korszakból megörökölt infláció leszorítása, másfelől a nemzetközi pénzügyi rendszerben mozgó lekötetlen tőkék amerikai

állampapírokba történő átcsatornázása volt, de – mint láttuk - mindez végül a dollár felértékelődéséhez vezetett (Szegő 1983, 1989; Eichengreen 1990, Andor 1990). A Volcker-sokk a Wall Street-i pénzügyi tőke érdekeit szolgálta, szemben az exportáló iparvállalatok, például az autógyártók érdekeivel. Volcker közbelépésével a monetáris politika az amerikai hegemonia fenntartását szolgálta a pénzügyi rendszerben, ami viszont hosszú távon az amerikai ipar versenyképességének romlásához vezetett (Mandel és Harman 1991; Brenner 2000, 2006; Roberts 2016). Az úgynevezett neokonzervatív monetarista fordulat nemcsak a közgazdasági elméletek közötti paradigmaváltás miatt fontos: ez jelöli ki annak a korszaknak a határát, amelyben végül az amerikai hegemonia alapját biztosító ipari és pénzügyi tőkék közötti erőegyensúly az utóbbiak javára rendeződött át.⁵² Ezt a korszakot nevezi többek között Bockman (2013) és Moore (2015) is neoliberalizmusnak (vö. Nölke és May 2019), míg Arrighi (2000, 2007, 2010) a „finanszírozás” korszakának, ami a hegemonia válságán belüli „kis aranykornak”, az úgynevezett *Belle Époque*-nak ágyazott meg.

x. Finanszírozás és tőkefrakciók

Az amerikai hegemonia alapjául szolgáló nagyobb tőkefrakciók – így az ipari és pénzügyi érdekcsoportok - közötti hangsúlyeltolódás átrendezte a New Deal idején kialakult politikai erőegyensúlyt. A termelő ágazatok többségét sújtó stagflációs válságot részben a keynesiánus ihletésű (kereslet-élénkítő) gazdaságpolitika idézte elő, ami a túltermelési válság miatt egyre veszteségesebb vállalatokat állami szubvencióval próbálta megmenteni, illetve erőteljes keresletösztönzéssel próbálta a növekedést fenntartani; utóbbi viszont egyre inkább veszélyeztette az árstabilitást (az ún. Philips-görbére alapozott gazdaságpolitikák). Mindez az ipari tőke érdekében történt, ám valójában az infláció felpörgéséhez, elnyúló stagnáláshoz és eladósodáshoz, vagyis a stagflációs válság elmélyüléséhez vezetett. Mint már volt róla szó, Paul Volcker jegybank elnök kezdeményezte a gazdaságpolitikai irányváltást, aminek célkeresztjében az infláció visszaszorítása állt, ami viszont beszűkítette az ipari tőke mozgásterét. A Volcker-sokkal elinduló neoliberális korszak egyszerre ásta alá a protekcionizmus belpolitikai feltételeit és hozott létre a nemzetközi tőkeáramlásnak kedvezőbb deregulációs környezetet, amelyben számos, a New Deal idejéig visszanyúló szabályt – például a kereskedelmi és befektetési bankok tevékenységét szétválasztó Glass–

⁵² 1979 után beszélnek a közgazdászok arról a monetarista fordulatról, amely az Egyesült Államokban Ronald Reagan (illetve a Fedet irányító korábban demokrata pénzügyminiszter, Paul Volcker) nevéhez, míg az Egyesült Királyságban Margaret Thatcher miniszterelnök nevéhez köthető.

Steagall-törvényt – először csak kijátszhattak a bankok, majd fokozatosan fellazították a törvényt.⁵³ A fordizmus nemzetköziesedésének felívelő korszakában, az 1960-as évektől kezdődően a Wall Street-i nagybankok egyre fontosabb szereplővé váltak, nemcsak az amerikai gazdaságpolitika befolyásolásában, hanem például a Bretton Woods-i pénzügyi intézmények, az IMF és a Világbank irányításában is. A Wall Street-i bankároknak bejárásuk volt a fontosabb amerikai közintézményekbe, így például a pénzügyminisztériumba vagy a jegybank szerepét betöltő Fed-be,⁵⁴ de jellemzően ezekből az intézményekből kerültek ki később a nagyobb amerikai bankok igazgatótanácsának tagjai. A Wall Streetnek így közvetlen befolyása alakult ki mind az amerikai monetáris, mind pedig a költségvetési politikákra (Panitch és Gindin 2012:117-122). Bár ez a befolyás részben már a New Deal idején is megvolt, a fordizmus válságával és a nemzetközi pénzügyi rendszer átalakulásával a Wall Street-i bankárok befolyása megerősödött a gazdaságpolitikában, miközben a nagyobb ipari vállalatok – mint például a General Motors vagy a US Steel – helyzete meggyengült.

Három tényező segítette a pénzügyi tőke megerősödését a fordizmus válságában. A legfontosabb alighanem a Bretton Woods-i nemzetközi monetáris rendszer intézményi feltételeinek kiépítése, majd 1971 utáni átalakítása volt. A korábbi intézmények ugyanis egy olyan új nemzetközi monetáris rezsim alapjává tudtak válni, amelyben a pénzügyi tőke központi szerepet vállalt a nemzetközi deviza-, kötvény- és árfolyampiacok kiterjesztésében, és a korábban főleg Londonban működő eurodollar-piacok New Yorkba költöztetésében.⁵⁵

A másik fontos tényező, hogy a világgiazi telítődést előidéző és globális méreteket öltő túltermelési válságot, vagy a keynesianus megközelítésben az „effektív kereslet hiányát” (Sabel 1982; Shaikh 1992; Evans 1995; McNally 2011; Roberts 2016; Geröcs 2019a) a bankok tudták pénzügyi és hitelezési eszközeikkel hatékonyan kezelni. Ténylegesen ez azt jelentette, hogy a bér munkából élő fogyasztók stagnáló vagy csökkenő reáljövedelmét a

⁵³ A Glass–Steagall-törvény az 1933-as amerikai banktörvény azon négy mellékét jelenti, amelyek szétválasztják a kereskedelmi és a befektetési banktevékenységeket. A kereskedelmi és befektetési pénzügyek szétválasztása megakadályozta az értékpapír-forgalmazókat és a befektetési bankokat abban, hogy betétfiókokat vezethessenek. A törvényt az 1970-es évektől egyre jobban ki tudták játszani a befektetési bankok. Hivatalosan csak 1999-ben oldották fel a törvényt, ami sokak szerint közvetlen okozója volt a 2008-as pénzügyi világválságnak (ld. Stiglitz 2008).

⁵⁴ A Federal Reserve sok szempontból nem úgy épül fel, mint a legtöbb központi bank, mert vegyes állami és privát rendszerben működik. Bár a hivatalnokai közszolgáknak számítanak, de a Fed tulajdonosai magánbankok, ezért magánpiaci szereplőként (is) működik. A világháborút követően a Fed egyre fontosabb funkciójává vált a nemzetközi pénzpiaci likviditás biztosítása. A pénzpiacokon azóta is a „végső hitelező” (*lender of last resort*) szerepét tölti be.

⁵⁵ A globális fordizmus aranykorában ez a feladat még főleg a nemzetközi dollárpiacon, az úgynevezett eurodollar- vagy offshore dollárpiacon megszervezésére korlátozódott (Gao és Yu 2011; Geröcs 2017).

bankok tőkepiacokról megszerezhető hitelekkel pótolták ki, amihez állami ösztönzőkre és a korábban szigorú tőkepiaci szabályok fellazítására volt szükség. A hitelezés kiszélesítése az 1970-es években nagyban hozzájárult az amerikai közép-osztály lakáshoz jutásához, ami pedig elindította az amerikai szuburbanizáció második hullámát (Harvey 1985, 1989; Brenner 2000; Resnick és Wolff 2002; Arrighi és Harvey 2009). A fordizmus válságának akut kereslethiányát tehát a pénzügyi tőke a maga mesterséges keresletélénkítő eszközeivel átmenetileg orvosolni tudta, ami a pénzügyi tőke helyzetét felülértékelt a gazdaságirányításban, miközben a stagflációs válságban meggyengült ipari tőkét még kiszolgáltatottabb helyzetbe hozta. A hitelezés által vezérelt gazdasági növekedés – stagnáló reálbérek mellett – a *Belle Époque* legfontosabb jellemzője; ebben a korszakban a hegemonia válsága egy átmeneti felívelő pénzügyi korszakba lépett át.⁵⁶

Az átrendeződés másik hosszú távú következménye, hogy a fordizmus iparvállalatait a tőkeerős bankok elkezdték felvásárolni; a termelési rendszert feldarabolták, és a termelés veszteséges részlegeit leválasztották a központi tevékenységről. A veszteséges részlegeket vagy bezárták, vagy áttelepítették olyan térségekbe, ahol a kedvezőbb adózási és laza munkakörülmények miatt profitábilisan lehetett folytatni a termelőtevékenységet.⁵⁷ Közben fokozódtak a nagyobb vállalatok közötti összeolvadások, ami egyszerre erősítette a tőkekoncentrációt és vele a piaci monopolizációt, valamint az ipari vállalatok szétdarabolásához is vezetett (Hopkins és Wallerstein 1986; Bair 2005; Gereffi és társai 2005; Hess 2010; Geröcs és Pinkasz 2019b; Herr és Dünhaupt 2019). A tőkekoncentráció a pénzügyi tőke megerősödésével járt, és a tulajdonszerzésének volt a következménye. Az amerikai vállalatok tulajdonosi szerkezetében tehát a pénzügyi tőke javára történt meg az átrendeződés. Ez az átrendeződés ugyanakkor egyenlőtlenül érintette a termelés egészét. Míg a termelési hierarchia csúcsán a koncentráció fokozódott és további monopolizációval járt együtt, addig lefelé haladva a termelési skálán a vállalatirányítás decentralizációja vált jellemzővé, illetve a termelési tevékenységek szétválasztása (fragmentálódása), majd új funkcionális és területi egységekbe történő átszervezése kezdődött meg. Az amerikai ipar egy

⁵⁶ Mint Silver és Arrighi ([2003] 2008:39) kimutatták, a *Belle Époque* nemcsak az amerikai hegemonia sajátossága, hanem valamennyi korábbi hegemonia ciklus leívelő korszakában átmenetileg megjelent. Jellemző volt a *Pax Britannicára* az 1890-es években, amikor a nagyszámú brit tőke a tengerentúlon kereste a megtérülést. De hasonló korszakot élt át a korábbi holland hegemonia is a 17. század végén, ami akkor az angol kereskedelmi és ipari expanziót finanszírozta (vö. Arrighi és Moore 2001:67-73).

⁵⁷ Az amerikai vállalatok esetében először ez a mexikói határhoz közel kialakított, vámmentességet élvező exportövezetekbe, az úgynevezett *Maquiladora*-ba irányult.

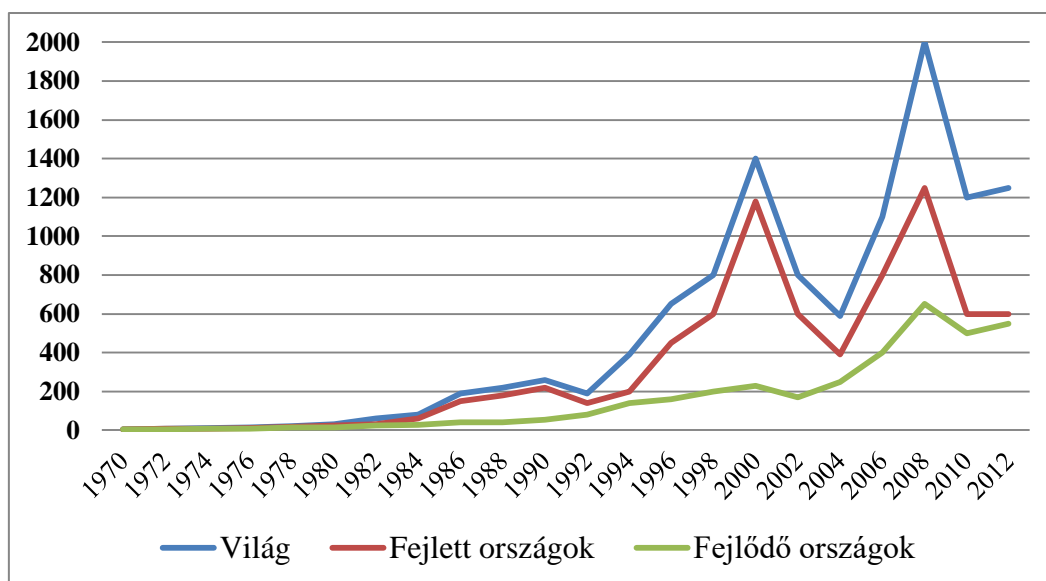
jelentős részét ekkortól kezdték átszervezni, a veszteséges részlegeket bezárták vagy áttelepítették; és ekkor indult meg a korábbi fordista központok deindusztralizációja.

Harmadik tényezőként a pénzügyi tőke a nemzetközi befektetések előtti akadályok lebontásával igyekezett a világpiaci folyamatokat újra szabályozni, aminek részeként új befektetési lehetőségeket, újféle termékeket és új piacokat alakított ki. Ami a fordista felhalmozási rezsim monetáris szabályozási módozatának átalakítását illeti, a jogi és technikai keretet a Wall Street-i bankok mellett az amerikai pénzügyi felügyelet intézményei, a Fed és az 1934-ben a New Deal idején Rooseveltnél által alapított Amerikai Értékpapír- és Tőzsdefelügyeletet (*U.S. Securities and Exchange Commission*, SEC) biztosították. A nemzetközi pénzügyi intézmények, mint az IMF és a Világbank döntéshozatala mögött továbbra is a *Treasury* állt (Panitch és Gindin 2012:172-183).

xi. A globális tőkeáramlás

A 1980-as évek végétől kezdődő *Belle Époque* időszakában ugrásszerűen nőtt meg a fejlett ipari államok közötti közvetlen külföldiműködő tőke befektetések értéke, miközben a fejlődő országok felé áramló tőke ettől elmaradt (7. ábra). A növekvő külföldi működő tőke (*foreign direct investment*, FDI) kiáramlásnak két okát azonosította be a témával foglalkozó szakirodalom (ld. például Dunning 1979, 1988, 1993; Dunning és Narula 1996; Ramamurti és Singh 2009). Ezek a fordizmus válságának keresleti illetve kínálati oldalának feszültségeire vezethetők vissza (vö. Lipietz 1987, 1997).

7. ábra *Külföldi működőtőke befektetések értéke (FDI) régióként, milliárd dollár 1970-2012*



Forrás: saját gyűjtés, UNCTAD World Investment Report 2013

A Dunning-féle tipológiában a keresletoldali feszültségek levezetésére a piacszerző tőkeberuházások (*market-seeking FDI*) szolgáltak. Ez a befektetési stratégia elsősorban azokban az iparágakban volt jellemző, ahol a túlermelés akut problémát okozott, illetve ahol a termelés erősen konjunktúraérzékeny volt. Ilyen volt például a járműipar, amelyet a stagflációs válság kereslethiánya különösen érzékenyen érintett, az 1970-es évek olajárrobbanásai ráadásul közvetlenül is befolyásolták a gépjárműhasználat gazdaságosságát (Sturgeon és Florida 2000; Humphrey és Memedovic 2003; Barta 2012; Geröcs és Pinkasz 2019a). A méretgazdaságosság növelésére irányuló piacszerző FDI az elavult technológiák életciklusát elnyújtotta, mivel ez a fajta piaci terjeszkedés nem a termelési technológia hatékonyságát növelte, hanem a régi technológiának igyekezett új piacot találni (Šćepanović 2013; Veres 2018). Az amerikai vállalatok külföldi tőkebefektetéseinek egy jelentős része ezt a fajta piacszerzést választotta (Vernon 1966; Dunning 1979). Részben ennek a befektetési stratégiának volt köszönhető, hogy a fordizmussal elterjedő robbanómotorok életciklusa gyakorlatilag egy évszázadon keresztül elnyúlt. Ráadásul ez az elnyúló periódus (és vele a globális fordizmus válsága) lényegében máig eltart (Geröcs 2015, 2018a; Geröcs és Pinkasz 2019a, 2019b, 2019c).⁵⁸

⁵⁸ Az amerikai monopolvállalatok, bár komoly költségeket fordítottak technológiai fejlesztésekre, az új technológiákat – piaci árverseny híján – jellemzően csak nagyon lassan vezették be a termelésbe. Inkább megvárták a korábbi technológiai beruházások életciklusának kifutását, hogy ezzel csökkentsék azok gyors értékvesztését. Bár a monopolizációs rendszerben több forrást költöttek az innovációra, mint a korábbi versengő kapitalizmusban, ezek hasznosulása és beépülése a termelési rendszerbe jellemzően lassabban ment, mint a versengő kapitalizmus idején (Baran és Sweezy 1966:112-142).

A kínálati oldal válságára reagáló, és a hatékonyság javítását célzó működőtőke-beruházás (*efficiency-seeking FDI*) sem feltétlenül a technológiai megújulás felgyorsítását szolgálta, hanem az erősen standardizált termelési rendszerek kiszervezését eredményezte olyan földrajzi térségekbe, ahol a nagyszámú olcsó munkaerőnek köszönhetően egy ideig fenn lehetett még tartani az adott termelési rendszer költséghatékonyságát (Altreiter és társai 2015). A hatékonyságot javító beruházási stratégia ugyanakkor a termelési hálózat egészének újjászervezésével járt együtt – beleértve a vállalatirányítást, a vállalaton belüli és kívüli beszállítói kapcsolatokat, valamint a munkaszervezés és a termelési folyamatok egymáshoz fűződő viszonyát – ami hosszabb távon a klasszikus, centralizált és hierarchikus fordista irányítási struktúra feldarabolódásához és a termelési folyamatok fragmentálódásához vezetett (Geröcs, Meszmann és Pinkasz 2020). Ezt a fajta befektetési stratégiát a japán vállalatok alkalmazták leghamarabb a *just-in-time* modell bevezetésével és összeszerelő üzemeik külföldre telepítésével (Ferber 2014). Később mindkét FDI-stratégia elterjedt a nyugati tőkés országok egymás felé irányuló tőkeberuházásaiban. Feenstra (1998) a globális tőkeáramlás felgyorsulását elsősorban a termelési rendszerek átszervezésével hozta összefüggésbe, ami szerint a vállalati értékláncok irányítási formájának 1980-as évekre jellemző decentralizációjával és flexibilizációjával, valamint a termelés földrajzi kiterjesztésével járt együtt. A megugró tőkeberuházásoknak számos egyéb feltétele is volt, így az információ technológiai forradalom, vagy a tőkebefektetések előtti akadályok lebontása, ami a rögzített árfolyamrendszer feladásával járt együtt (ld. A Mundell-féle nemzetközi pénzügyi trilemmát erről).⁵⁹

xii. A flexibilis felhalmozási rendszer és a globális értékláncok

A globális fordizmus válságával kapcsolatos vitákban az egyik fontos kérdés, hogy a nemzetközi munkamegosztás átalakulása a hegemon rendszer válságának elnyújtásaként, vagy valóban egy új felhalmozási rendszer kialakulásaként értelmezhető, amelynek konszolidációjával egyben egy új hegemon korszak is kezdetét veszi. Ez a kérdés részben a felhalmozási rendszer koncepciójához vezet vissza. A regulációs iskola szerint például, ha nem alakul ki egy konszolidált és adott esetben hegemonikus szabályozási rendszerre épülő tömegtermelésre alkalmas új társadalmi modell, akkor az nem tekinthető rendszernek, hanem csak a korábbi berendezkedés transzformációjaként vagy inkább dezintegrációjaként

⁵⁹ Mivel nem maradt stabil árfolyamhorgony a rendszerben, a pénzügyi kockázatok diverzifikálása fontos ok volt a pénzügyi innovációk elterjedésében. Ehhez járult hozzá az információ technológiai forradalom.

értelmezhető (vö. Amin, Arrighi, Frank és Wallerstein 1982). A társadalmi földrajz területén Harvey (1985, 2003) viszont az értékláncok kialakulásával párhuzamosan egy új flexibilis felhalmozási rezsim létrejöttéről beszél. Piore és Sabel (1984) a fordizmus válságával kapcsolatban úgy érvelnek, hogy a posztfordizmussal egy új ipari korszak vette kezdetét, amely az 1980-as évekre teljesen átszervezte a korábbi fordista termelési és elosztási rezsimek működését, és egy új típusú globális posztfordista rezsimnek ágyazott meg (vö. Lipietz 1997). Fröbel és társai (1980) is egy új nemzetközi munkamegosztásról beszélnek, de mint hangsúlyozzák, ezt az újfajta szakosodást nem lehet egy az egyben olyan egyedi jellemzőkkel leírni, mint amilyenekkel a globális fordista felhalmozási rezsimek lehetett.

Nehezen dönthető el egyértelműen, hogy az 1980-as években kialakult, értékláncokba szerveződő új nemzetközi munkamegosztás mennyiben tekinthető egyben egy új felhalmozási rezsim alapjának, vagy – mint Robert Brenner (2000, 2006), illetve Giovanni Arrighi és Beverly Silver (1999) érvelnek a könyvükben – csupán egy elnyújtott, átmeneti válságkorszaknak, amelyben a korábbi fordista hegemonia dezintegrációja zajlik. Az alábbiakban a flexibilis vagy posztfordista rezsim transzformációjának néhány tulajdonságát vizsgáljuk meg, hogy támpontot adjunk ehhez a kérdéshez.

Feenstra (1998) a nemzetközi kereskedelem szerkezeti változásait vizsgálva azt találta, hogy a világkereskedelem 1980-as években megindult hirtelen bővülését az amerikai és a japán feldolgozóipari vállalatok feldarabolódása és termelőtevékenységeik külföldre telepítése idézte elő (Feenstra 1998:31-41). Az OECD adatai alapján kimutatta, hogy a nemzetközi kereskedelem bővülésének 80%-át alkatrészek és egyéb kiegészítő részegységek szállítmányozása tette ki az 1988 és 1998 közötti időszakban. A nemzetközi kereskedelem bővülése nagyobb részt a fejlett nyugati országok között zajlott le, és egyre nagyobb arányban állt vállalatokon belüli – ám de országhatárokon átnyúló – szállítmányozásból (i.m.: 37). A folyamat egyfelől nem volt független az európai integrációtól, például az európai közös piac megalakulásától, de mint Feenstra elemzéséből kiderül, a korábbi fordista termelési rendszerek átalakulása, a centralizált irányítási forma fragmentálódása, feldarabolódása (regionális termelési hálózatokba történő kiszervezése, majd azokon belüli újbóli funkcionális összekapcsolódása) állt a kereskedelmi, és tegyük hozzá, az 1980-as évektől szintén felfutó nemzetközi befektetési folyamatok mögött (Eichengreen 1990; Magas 2017a).

A kialakuló hálózatokban a munkafolyamatok központosított és vertikálisan integrált modellje részben fennmaradt, az egyes termelési fázisokat azonban területileg átszervezték. A munkafolyamatok funkcionális szétválasztása és reintegrációja – az azt lehetővé tevő új

technológiáknak köszönhetően – globális értékláncokba szervezte át a termelés vertikumát (Gereffi és Korzeniewicz 1994; Gereffi és társai 2005).⁶⁰ A kiszervezés részben cégek között (*outsourcing*), részben térben (*offshoring*) történt (Milberg és Winkler 2013). Mindez a nemzetközi munkamegosztás működését jelentős mértékben átformálta. Egy-egy értékláncba szerveződő iparág már nem olyan közvetlenül kapcsolódott a nemzetgazdasági keretekhez, mint a fordista felhalmozási rezsimek idejében. A termelés helyi folyamatainak átszervezése egyszerre jelentette az országhatárokon átnyúló vállalatközi beszállítói láncok (*supply chains*) kialakulását – amelyek egyre nagyobb részt hasítottak ki a nemzetközi kereskedelemből – és a vállalatok irányítási formájának (*governance structure*) megváltozását. A nemzetközi munkamegosztás szerkezeti alapegységének a vezető vállalat irányítása alatt álló értéklánc vált (Gereffi és társai 2005; Gereffi 2014; Geröcs és Pinkasz 2019a). Az új rendszerben a szakosodás vertikális szerkezete kevésbé mereven integrálódott egy központosított struktúrába, mint a klasszikus fordista felhalmozási rezsimek termelési rendszereiben, hanem sokkal inkább funkcionális és flexibilis alapon – a térben és időben változó piaci körülményekhez rugalmasan igazodó – vertikális specializációra adott lehetőséget.

A flexibilizációval nem csak a termelési és munkaszervezési rendszerek alakultak át (azokra a fragmentálódás és funkcionális összekapcsolódás volt a jellemző), hanem a vállalatok és beszállítói hálózataik kapcsolatai is megváltoztak az új irányítási struktúrában. A korábbi taylorista alapon megszervezett, központilag integrált vállalati konglomerátumok helyébe sokféle hálózatiirányítási forma lépett, amelyeket a globális értékláncok szakirodalma különböző irányítási modellekkel tipizál (*governance structure*, ld. Gereffi és társai 2005). A hierarchikus vállalatközi irányítás domináns, bár nem kizárólagos maradt az értékláncok sokrétű irányítási formája között. A hierarchia csúcsán a vezető vállalat (*lead firm*) helyezkedik el,⁶¹ amely tulajdonképpen egy korábbi fordista konglomerátum márkatulajdonosaként működik tovább és irányítja, szervezi a beszállítói hálózatainak kapcsolatát. A globális fordizmus válságában fokozódott a vállalati koncentráció a hierarchia csúcsán. Ezek azok az óriás márkatulajdonos konglomerátumok, amelyek között beindultak a korábban már említett összeolvadások és felvásárlások, adott esetben az úgynevezett

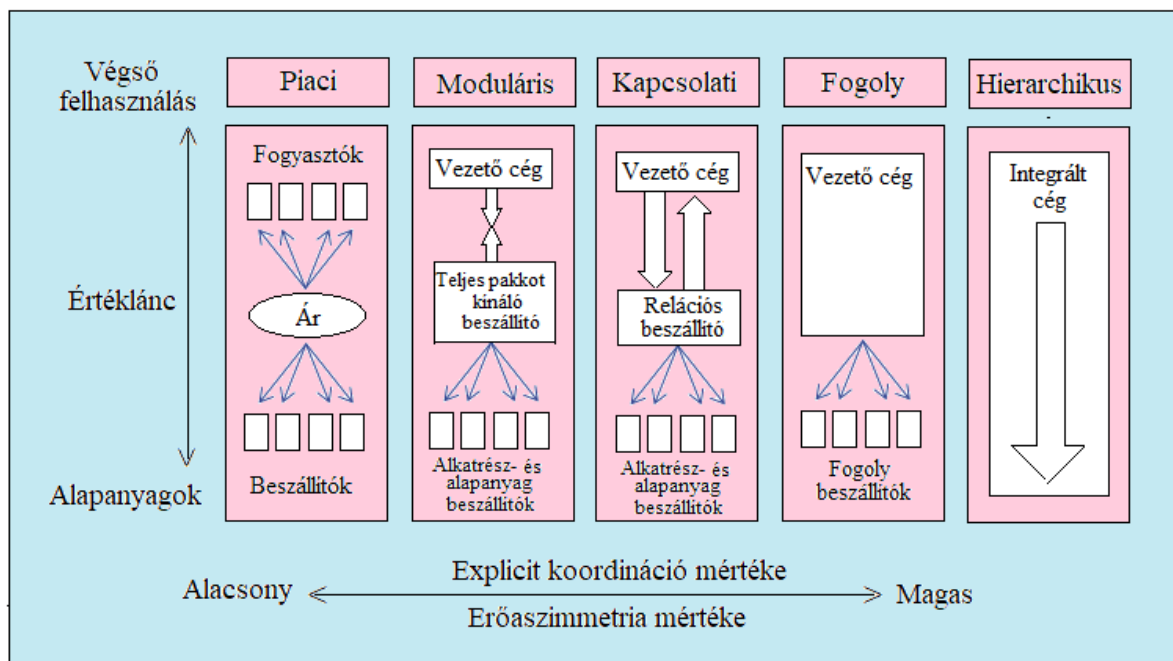
⁶⁰A fordista centralizált termelési rendszerek flexibilizációjának és fragmentálódásának, valamint a területileg szétterjedt decentralizációnak, illetve az értékláncokon belüli funkcionális összekapcsolódásnak a japán toyotizmus volt az előfutára.

⁶¹A vezető vállalatokra az autóiparon belül *Original Equipment Manufacturers*-ként (OEM) hivatkoznak.

„stratégiai partnerségek” vagy más közös vállalatirányítási formák. Mint bemutattam, ezek kialakításában a pénzügyi tőke szerepe vált egyre meghatározóbbá.⁶²

Az értékláncokkal foglalkozó irodalom a beszállítói hálózatok irányítási módját öt alaptípusra osztja (Gereffi és társai 2005:89, 8. ábra). Ezek a kapcsolati formák lehetnek erősen hierarchikusak (mint a fordizmus idején voltak), de lehetnek piaci alapon szervezett, moduláris, kapcsolati és fogoly szerkezetűek, illetve ezek között egyéb átmenetek is léteznek. Számos tényező függvénye, hogy milyen irányítási forma alakul ki egy értéklánc termelési hálózatán belül. Ez függhet az értéklánc csúcsán lévő vállalat profitkilátásaitól, esetleg a pénzügyi tulajdonosának stratégiájától, de legalább ennyire számítanak az adott iparágra jellemző egyéb piaci körülmények – illetve azok esetleges megváltozása – vagy az államilag intézményesített (munkaügyi, adózási vagy oktatási) szabályozási módok eltérései (ld. Mészáros 2004). Ezek a kapcsolódási formák ráadásul idővel folyamatosan alakulhatnak, ahogy az adott iparág piaci körülményei és a szabályozás módozatai is megváltoznak.

8. ábra: A globális értékláncok öt irányítási formája



Forrás: Gereffi és társai (2005:89) – saját fordítás

⁶² Számos iparágban pénzügyi vállalkozások a vállalatok főbb tulajdonosai, így a hierarchia csúcsán zajló válság okozta konszolidációs folyamatot a pénzügyi tőke felügyeli.

Az értéklánc irányítási formájának például része lehet az is, hogy a márkatulajdonos vezető cég vagy teljesen kivonul a gyártásból, és azt átruhazza a korábbi beszállítóira – ez történt például az elektronikai és hírközlési ágazatokban jellemzően az 1990-es években (Sturgeon és Florida 2000; Czabán és Henderson 2003; Beblavý és társai 2012; Sturgeon és társai 2013; Sass és Szalavetz 2014) –, de a pénzügyi tulajdonos is kivonhatja a vállalatot a termelésből a profitkonszolidációs folyamat részeként. A vezető vállalatok tehát nem szükségszerűen vesznek részt közvetlenül a termelésben. Helyette márkaépítésre, tervezésre és kutatás-fejlesztési tevékenységekre, valamint a kereskedelmi és piaci műveletek irányítására szakosodhatnak át.⁶³ A vertikális szakosodás csúcsán a vezető vállalatok végzik a magasabb hozzáadott érték előállítását, ami néhány iparágban – a túltermelési válság eltérő körülményei között – akár még része is lehet a termelőtevékenységnek (vö. Geröcs, Meszmann és Pinkasz 2020). Más iparágakban, mint például az elektronikában vagy a ruházati szektorban viszont már nem tartozik a termelőtevékenységhez. A könnyűipar legtöbb ágazatában, ideértve a járműgyártást is, a vezető márkatulajdonosok egyelőre részei maradtak a termelés azon fázisainak, amelyekben a hozzáadott érték-termelés még viszonylag magas, mivel a túltermelési és profitválság nem egyenletesen érinti a gyártás teljes vertikumát (Mészáros 2004; Gereffi és társai 2005; Pavlínek 2015; Humphrey 2000; Humphrey és Memedovic 2003; Bernaciak és Šćepanović 2010; Barta 2012; Sturgeon és társai 2013; Krzywdzinski 2014; Molnár 2019; Józsa 2019). Ennek következtében ugyanakkor egyre specializáltabb tevékenységeket látnak el, mert a standardizált tömegtermelést biztosító alacsonyabb hozzáadottérték-termelésre képes modulokat mind térben, mind pedig az értékláncon belül beszállítói hálózatokba szervezik át.⁶⁴

A globális járműipari értékláncok például erősen hierarchikus termelési struktúrákat hoztak létre a térben, aminek beszállítói hálózatai a japán toyotizmus működésére hasonlítanak. Míg a hierarchia felsőbb szintjein egy erős vállalati koncentráció zajlott le az összeolvadásoknak és felvásárlásoknak köszönhetően, addig az alsóbb szinteken továbbra is fokozott ár- és

⁶³ Erre az egyik legmarkánsabb példa az Apple, amelynek termékeit kizárólag beszállítói, mint például a tajvani Foxconn Technology Group gyártják.

⁶⁴ Idővel a járműiparra is az lehet jellemző, mint ami az elektronikában történt az 1990-es évek derekán, vagyis hogy a vezető márkatulajdonosok vagy teljesen kivonulnak a termelésből, és valamilyen speciális márkaépítéssel összefüggő szolgáltatásra változtatják át profiljukat, vagy teljesen új – az iparágból kívülről jövő – szolgáltató vállalat veheti át a vezető vállalat korábbi helyét az értéklánc irányításában. Jó eséllyel ilyenek lehetnek az önvezetéssel kapcsolatos szoftverfejlesztő cégek vagy az elektromos motorozásban előljáró beszállítók, például a távol-keleti akkumulátorgyártók. A járműipari átalakulást ugyanis nemcsak a tömegtermelésre alkalmas standardizációs és modularizációs folyamatok hajtják, hanem az egyre gyorsuló technológiai váltás is, ami a robbanómotorok életciklusának kifutásával és a villanymotor-meghajtású gépjárművek elterjedésével egyre inkább felgyorsul (Geröcs 2017; Geröcs és Pinkasz 2019a, 2019b).

bérverseny a jellemző az egyes beszállító cégek között (Freyssenet és Lung 1996; Humphrey és Memedovic 2003; Pavlínek és társai 2009; Diez és Becker 2010; Bernaciak és Šćepanović 2010; Beblavý és társai 2012). Az alsóbb szegmensekben sok a más térségekből jövő új belépő, akik integrálódása a beszállítói hálózatba szintúgy visszahat az adott értéklánc irányítási formájára (ld. Humphrey 2000; Gerőcs és Pinkasz 2019b; Gerőcs, Meszmann és Pinkasz 2020).

Az értékláncok konszolidációjának részeként jellemző a termelés leginkább standardizált, tehát a világgazdasági versenynek leginkább kitett folyamatainak a kiszervezése (vö. Vernon 1966, Feenstra 2010; Feenstra és társai 2015). A verseny miatt a profitkilátások ezekben a szegmensekben a legalacsonyabbak, ennek eredményeként pedig a termelés ezen szintjein a hozzáadottérték előállításának lehetősége is szűkösebb, mint a termelés csúcsán. Ezeket a tevékenységeket így a fordista ipari központokban már nem lehetett profitábilisan fenntartani, ezért az értéklánc feljebb lévő szintjein működő vállalatok vagy a hierarchia alsóbb fokain lévő cégekhez delegálták át (*outsourcing*), vagy, ha a cégen belül akarták megtartani, akkor olyan térségekbe szervezték ki őket, ahol a munkafeltételek az ottani – jellemzően lazább – szabályozási módnak köszönhetően sokkal rugalmasabbak, és a munkaerő költsége is alacsonyabb (*offshoring*). Mint a dolgozat következő fejezetében részletesen bemutatom, a beszállítói hierarchia alsóbb szintjein, amelyek egyben a termelési hálózatok területi perifériáját képezik, a termelési és munkaviszonyok lényegesen eltérnek nemcsak az értékláncok központjától, hanem a korábbi fordista aranykorra jellemző magasabb fokon intézményesült termelési viszonyoktól és munkakapcsolatoktól is.

xiii. A periférikus fordizmus

A regulációs iskola a termelési hálózatok perifériáján kiépülő tömegtermelési és rugalmas munkaszervezési formák kombinációját nevezi „periférikus fordizmusnak” vagy „iparosodó perifériának” (vö. Caporaso 1987; Haggard 1990; Arrighi 1990; Arrighi, Silver és Brewer [2003] 2011; Éber és társai 2014, 2019),⁶⁵ amelyben a tömegtermelés elemei ugyan megjelennek, de nem társulnak a tömegfogyasztás kellékeivel. A periférikus fordizmus szempontjából nem jön létre új felhalmozási rezsim: az országok gazdaságainak újraiparosodása a fordizmus válságának és területi transzformációjának az eredménye. A fordista termelési viszonyok periferizálódását a fokozódó verseny, a termelés

⁶⁵ Hasonlóan Arrighi (1990) elemzéséhez a globális dél iparosodásáról, amit ő „a fejlődés illúziójának” nevezett.

standardizációja és a technológiai változások együttesen kényszerítik ki, ami az alacsony hozzáadott értéket előállító munkafolyamatok relokációjához vezet. A termelési hálózatok területi kiépülése ugyanakkor nem egyenletesen és nem is globálisan zajlik, hanem ahogyan az effektív kereslet egyre egyenetlenebb és tagoltabb formában terjed szét a világgazdaság epicentrumából, úgy ezek a hálózatok is a vásárlóerőt fenntartani képes nagyobb fogyasztói centrumok köré szerveződnek (ld. Inotai 1980; Juutinen és Käkönen 2016; Walker és Moore 2018:59–61). Ezért a területileg újraformálódó termelési hálózatok sokkal inkább regionális formákba szervezik át termelési és munkafolyamataikat, aminek eredményeként a fordizmus periferezálódása egyben a nemzetközi kereskedelem és pénzügyi rendszer regionalizációs folyamatának is a részévé válik (Smith és társai 2002; Raviv 2008; Gál 2014; Becker 2016). Az így létrejövő regionális termelési hálózatok a korábbi fordista termelési központok körül földrajzilag koncentrikusan terülnek el. A periférikus fordizmus vállalatai a központi fogyasztói és termelési piacok utánpótlásának beszállítói, ráadásul nemcsak fogyasztási javakat vagy a beruházásokhoz szükséges berendezéseket exportálnak, hanem akár a munkaerő utánpótlását is innen biztosítják, amennyiben a központi régió munkaerőpiaca ezt megköveteli, illetve amennyiben a munkaerőpiacok kellőképpen integrálva vannak egy regionális szabályozói rezsimen belül, ami lehetőséget nyújt a munkaerő mobilitására. Mint látni fogjuk, az Európai Unió éppen egy ilyen regionális szabályozói rezsimnek tekinthető.

c. Regionális szint: a megaregionális rezsim

A globális fordista felhalmozási rezsim dezintegrációjával járó multipolarizációs folyamatokai az 1980-as évek elejére nyúlnak vissza, és a termelési hálózatok térbeli reorganizációjából következnek (Amin 1997). Mindhárom régióban (USA-ban, Japánban és Nyugat-Németországban) a vállalati stratégiák fontos részét képezte a központosított fordista termelési rendszerek decentralizációja, a fragmentált termelési struktúra révén a földrajzi újraszervezés, illetve a kiszervezésre kerülő termelési folyamatok nagyfokú standardizációja (Smith és társai 2002; Smith 2015; Pavlínek és társai 2009). Ezek a folyamatok indították el a termelő ágazatokon belül a globális értékláncok kifejlődését és regionális kiterjedésüket az 1980-as évektől. Bár a feldolgozóipar nemzetköziesedése az 1980-as években – mint azt Feenstra (1998) adatai is illusztrálják – felgyorsult, a vállalati értékláncok a területileg újraszervezett termelési hálózatokban továbbra is megőrizték regionális jellegüket (Freyssenet és Lung 1996; Boyer és Freyssenet 2002, Boyer 2003).

Az újonnan létrejövő regionális termelési hálózatok lényegében az értékláncok kifejlődésének térbeli alakzatai, és emiatt új centrum-periféria viszonyokat hoztak létre (Hopkins és Wallerstein 1986; Gereffi és Korzeniewicz 1994; Henderson és társai 2002). A központból jellemzően leépült vagy erőteljesen átalakult a korábbi centralizált fordista termelés. Onnan nézve úgy tűnhet, mintha a posztfordista ipari rendszer eltűnt, vagyis deindusztrializálódott volna (Brenner 2006; Roberts 2016). Eközben a regionális termelési hálózatok periferiáján egy új iparosodási folyamat vette kezdetét, aminek keretében a termelés a már említett periférikus fordista formában alakult újra. Innen nézve olyan, mintha a térség újraiparosodott volna (Csoma 2018; Lux 2017; Rechnitzer és Smahó 2012; Barta 2012, Barta, Czirfusz és Kukely 2008; Hunya és Sass 2013).

A termelés reorganizációjával párhuzamosan, illetve azzal szoros összefüggésben alakultak ki új regionális kereskedelmi, befektetési és pénzügyi (például monetáris) szabályozási módok, amelyek a termelési hálózatok és értékláncok működési viszonyait igyekeztek regionális, tehát szupranacionális szinten is intézményesíteni a világpiacra termelő vállalatok alkalmazkodása érdekében (ld. Inotai 1980; Caporaso 1987; Henderson és társai 2002). A regionális (szupranacionális) szabályozási módok szerepe tehát felértékelődött, mert a vállalatok ezeken az intézményeken keresztül tudták kiegészíteni a fordista korszak állami szabályozását (Henderson és társai 2002; Aglietta 2013). A szabályozási módok átalakulása tehát szintén a multipolarizációs folyamatba illeszkedett. A regionális szabályozási módok az átalakuló regionális termelési hálózatok kereskedelmi és iparpolitikai – jellemzően protekcionista – intézményeinek tekinthetők. Ezek az új regionális integrációs formák megaregionális kereskedelmi és befektetési blokkokba (egyezményekbe vagy övezetekbe) tömörülnek.

Ilyen nemzetközi kereskedelmi és piacvédelmi rezsimek (úgynevezett megaregionális kereskedelmi övezetek) jöttek létre az 1990-es évek derekán a három fordista ipari gócpont (Észak-Amerikában a NAFTA [1992–1994], Európában az EGK, majd EU [1992–1994], illetve Kelet-Ázsiában az ASEAN Szabad Kereskedelmi Övezet [AFTA, 1992]) körül, de a latin-amerikai Mercosur (1991) is ekkor alakult meg (Yosimatsu 2002; Humphrey és Schmitz 2004).

A világkereskedelmet multilaterális alapon szabályozni hivatott Világkereskedelmi Szervezet (WTO) is ezzel a folyamattal egyidőben alakult újra (1995) és váltotta le a korábbi lazább GATT-egyezményeket. Az amerikai hegemonia jövője szempontjából egyre fontosabbá vált, hogy egyszerre jelent meg a globális multilaterális kereskedelmi szabályozói igény a WTO

megreformálására, ami továbbra is a háború utáni szabadpiaci elvekre épülő hegemonia megtestesítője maradt.⁶⁶ A regionális és multilaterális intézmények sora ezzel párhuzamosan jött létre, vagyis a világkereskedelem integrációja több szinten, egymással átfedésben fejlődött tovább a 2000-es években. Ezek a különböző multi- és bilaterális, regionális és globális szervezetek sok területen átfedésbe, sőt akár szabályozói konkurenciába is kerülhettek egymással (Ramamurti és Singh 2009; Geröcs 2018b:154). A világkereskedelem és a nemzetközi befektetések intézményesülési folyamatában ez egyfelől a korábbi hegemonia meggyengülésének, illetve a multipolarizációs folyamatnak volt az eredménye, de ezek a regionális és globális egyezmények egymást részben kiegészítették. A regionális kereskedelmi és befektetési egyezmények idővel egyre erősebben a multipolarizáció irányába tolták el a világkereskedelem szabályozását (és ezzel a WTO keretében történő megállapodásokat a 2010-es évekkel teljesen lelassították),⁶⁷ miközben a regionális multilaterális egyezmények helyettesítő szerepe felértékelődött a világgazdasági (kereskedelmi és befektetési) szabályozásban (ld. Geröcs 2016b:73-79, 2019a).

A multipolarizációs folyamat révén megerősödő regionális blokkok egyfelől a világgazdaságban létrejövő új termelési hálózatok és fogyasztási epicentrumok körül alakultak ki, másfelől legtöbbjük nemcsak kereskedelmi integrációt takar, hanem egyéb közös piaci, befektetési, sőt akár monetáris szabályozást is magában foglal (ld. pl. Amin 1997).

Az első regionális kereskedelmi és befektetési rezsimek a fordista ipari államok vállalatainak versengéséből alakultak ki főleg az Európai Gazdasági Közösségben a nyugat-német iparvállalatok körül, illetve részben a japán vállalatok távol-keleti beszállítói körül (Yamamura és Streeck 2003; Haas [1958] 2004; Moravcsik 1998; Böröcz és Sarkar 2005; Ferber 2014). Ezeket a blokkokat az amerikai kormányok korai protekcionizmusa (például Nixon és Reagan kereskedelempolitikája), illetve az arra adott német és japán reakciók hívták életre. A japán autógyártók például az USA protekcionista vámintézkedései között megtalálták azokat a jogi hézagokat, amelyek nemcsak az amerikai piacon maradásukat tették

⁶⁶ A WTO-tagság velejárójaként a kereskedelmet korábban korlátozó szabályokat le kellett bontani, és a nemzetgazdaság vámszínvonalát az adott iparágra jellemző nemzetközi átlagos vámszinthez leszállítani. Az 1960-as évekkel jellemző 35%-os átlagos globális vámtarifa a 2000-es évekkel 3%-ra süllyedt (a nyugati ipari államok esetében ennél is alacsonyabbra, míg néhány nagyobb fejlődő állam 4–5%-os általános vámtarifaszintet tart fenn ma is). A WTO-tárgyalások részeként a tagállamok aláírták a befektetések és a szellemi tulajdon jog védelméről szóló nemzetközi megállapodást (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, TRIPS). Ennek eredményeként a korábbi iparvédelmet szolgáló szabadalmi szabályokat szigorítani és az amerikai mintára megalkotott nemzetközi standardoknak megfelelővé kellett tenni.

⁶⁷ A WTO 2001-ben indította el a dohai kereskedelmi fordulót - amit a kézirat befejezésének idején - még nem zártak le, mert a fejlődő országok nem egyeztek bele az agrársubvenciók kérdésébe (Geröcs 2018b:154).

lehetővé, hanem azt is, hogy a vállalatok bővítsék a piaci részesedésüket, például a járműeladások vagy elektronikai értékesítések terén (Humphrey és Memedovic 2003).⁶⁸ A japán gyártók egyfelől maguk is élenjártak a munka- és termelési folyamatok átszervezésében, például a *just-in-time* és a *lean* termelési rendszerek bevezetésével (Yoshimatsu 2002; Yamamura 2003; Ferber 2014). Másfelől a termelési folyamatok standardizálódásának és fragmentációjának köszönhetően a végtermék-összeszerelés utolsó munkafázisait egyszerűen áttelepítették az exportpiaci célországok területére, és ezáltal az ottani kereskedelmi szabályokat megkerülve kvázi helyi termékként tudták fenntartani az értékesítést. A japán cégek tehát gyorsan alkalmazkodtak az új piaci helyzethez, és termelési kapacitásuk egy részét – ahelyett hogy leépítették volna, és ezáltal hozzájárultak volna a világgazdaságban felgyülemlett kapacitásfelesleg enyhítéséhez – újraterelítették az amerikai és nyugat-európai exportpiacokra.⁶⁹

A német vállalati stratégia az elejétől fogva eltért az amerikai és a japán cégek alkalmazkodásától, illetve más stratégiákkal ötvözte azok elemeit (Boyer 2003; Yamamura és Streeck 2003). Mint arra Pavlínek és Janák (2007:135-136) felhívják a figyelmet, a válságra adott korai német reakciók egyfajta hibrid kereskedelempolitikát követtek, amelyben mind az amerikai, mind a japán modell bizonyos elemei felbukkantak. A német modell annyiban hasonlított a japán stratégiára, hogy alapvetően neomerkantilista iparpolitikát követett, vagyis nem elsősorban a saját piacát akarta védeni a külső fenyegetéstől, mert az globális viszonylatban még a hazai vállalatok eladásai sem voltak számottevő (Petersen és társai 2019). A magas exportkitettség miatt a japán gyárakhoz hasonlóan a német vállalatoknak is a világpiaci eladásukat kellett fenntartaniuk, az észak-amerikai kivitel pedig továbbra is a legfontosabb célpiacok közé tartozott (i.m.:3-4).

Az amerikai modellre annyiban hasonlított a német reakció, hogy nemcsak a vállalatok fordista termelési rendszerének fragmentációjával és átszervezésével alkalmazkodott az új világpiaci helyzethez, hanem egyfelől elkezdte kiterjeszteni a termelési rendszereinek standardizáltabb szegmenseit a dél-európai szatellitpiacok irányába, másfelől

⁶⁸ Az 1980-as években már 10% helyi tartalom lehetővé tette, hogy a japán vállalatok megkerüljék az egyébként szigorú amerikai vámszabályokat, és amerikai termékként tüntessék fel a helyben összeszerelt járműveket (Ferber 2014). Ezt ekkoriban egyébként a magyar Ikarus is sikeresen kihasználta, és a Crown-Coach buszgyártóval partnerségben Los Angelesben szerelte össze az úgynevezett Crown-Ikarus 286 buszok alkatrészeit (Ramey 2018).

Letöltve: <https://autoweek.com/article/classic-cars/hungarian-bus-served-american-cities-height-cold-war>

⁶⁹ Mint korábban említettük, a fenti folyamatok mérséklésére végül a Reagan-adminisztráció politikai eszközökkel kényszerítette rá a japán kormányt az úgynevezett „önkéntes exportkorlátozás” bevezetésére az 1980-as évek közepén.

kereskedelempolitikai eszközök révén protekcionista piacvédelmi mechanizmusokat érvényesített az európai kereskedelmi politikákban (ld. López és Rodríguez 2011; Gambarotto és Solari 2015; Gasparotti és Kullas 2019). Az európai integráció az 1980-as évektől kezdve az egyik fontos kereskedelempolitikai területe lett ennek az alkalmazkodásnak, ami az EGK kibővülésével új lendületet kapott (ld. Csaba 2006). Két szempontból is újdonság volt a vállalatok világszerte alkalmazkodása az integrációra nézve: egyfelől Görögország (1981), Spanyolország és Portugália (1986) tagfelvételével beindult a területi bővülés az európai perifériák irányába. Másfelől a Bretton Woods-i rendszer megszűnését követően egy regionálisan összekapcsolt árfolyamrendszer (úgynevezett valutakígyó) tapasztalatai hamar a protekcionista kereskedelempolitika egyik fontos területére, a további monetáris integráció (és vele a közös valuta) tervéhez vezettek át. Ezek közül a regionális integrációs formák közül a legmagasabb fokot minden bizonnyal az Európai Unió érte el az egységes piacának és a közös fizetőeszközének a megteremtésével (Palánkai [1995] 1999; Börzel 2006; Moravcsik 1998; Gilpin 2004). Mindez nagyban következett a német vállalatok globális alkalmazkodásából; termelési hálózataik ki- és átszervezéséből, valamint az európai szatellitpiacok kereskedelempolitikai eszközökkel történő integrálásából (vö. Nagy és társai 2013).⁷⁰

i. Az európai integráció korszakai

Hat nyugat-európai állam (Franciaország, Belgium, Hollandia, Luxemburg, Nyugat-Németország és Olaszország) az 1950-es években elindította az európai integrációs folyamatot, és már az első közös dokumentumban, az 1958-tól hatályos Római Egyezményben a kereskedelmi stabilitást és a fontosabb piacoknak a közösségi ellenőrzés alá vonását irányozta elő (Cocks 1980; Moravcsik 1998; Palánkai [1995] 1999; Horváth [2002] 2011; Wallace és társai 2005; Csaba 2006; Böröcz 2009; Benczes 2011).⁷¹

Az integráció folytatását a gazdasági kapcsolatok kiszélesedésének tovaryűrűző pozitív hatásai (*positive spillover*) is fokozták (Haas, 1961, 1964, 1958 [2004]; Moravcsik 1992, 1998; Wallace 1999; Börzel 2006). A stratégiai iparágakat, így az energiatermeléshez szükséges szénipart, az iparnak fontos acélgyártást, valamint a technológiai megújulást

⁷⁰ Balassa (1961) az integráció hat fokát különbözteti meg: szabadkereskedelmi terület, vámunió, közös piac, egységes piac, gazdasági unió, politikai unió (ld. Palánkai 1999:20–21).

⁷¹ Az európai integráció történetét természetesen nem lehet csak gazdasági érdekekre visszavezetni. Abban számos egyéb nem-gazdasági tényező, mint például a Második Világháború utáni békevágy, illetve a korábban háborús (francia, német és brit) felek közötti megbékélés is legalább ilyen fontos szereppel bírt (ld. Horváth [2002] 2011).

szolgáltató és a hidegháborús időszakban kulcsfontosságú atomipart vonták először közös irányítás alá (van Apeldoorn 2004; Szűcs 2016; Geröcs és Jelinek 2018:17). Az integráció később kiterjedt a mezőgazdaságra, majd a szolgáltató szektorokra, például a turizmusra vagy a pénzügyi rendszerre. A gazdasági integrációval új intézmények jöttek létre, amelyek a közös irányítást már nemcsak kormányközi formában, hanem közös intézményeken keresztül is gyakorolhatták. Ennek köszönhetően az egyes országok gazdaságpolitikáit nemcsak összehangolni lehetett, hanem kialakultak az úgynevezett „közösségi politikák”, így a közös kereskedelmi, vám-, agrár-, regionális, majd később monetáris politikák (Wallace 1999, Wallace és társai 2005). Az Európai Gazdasági Közösség (EGK) hat alapító tagországa, a Hatok megkísérelték a közös védelmi politika kiépítését is, de a hidegháborús helyzet, illetve az USA katonai erőfölénye ennek kivitelezését végül megakadályozta (van Apeldoorn 2004; Szűcs 2016).⁷²

ii. Az európai monetáris integráció és a közös piac kiépülése

Az európai monetáris közösség terve a Bretton Woods-i dolláralapú aranydeviza-rendszerben rejlő kockázatok miatt már az 1960-as évek legvégén napirendre került. Az EGK 1969-ben döntött a Gazdasági és Monetáris Unió (GMU) megvalósításáról, az erről szóló tervet a luxemburgi kormányfő és pénzügyminiszter, Pierre Werner prezentálta 1970-ben. Bár a Bretton Woods-i rendszer 1971-es összeomlása szükségessé tette volna a közös valuta minél gyorsabb megvalósítását, az olajválság nyomán elszabaduló infláció és az EGK-országok stagflációs válságra adott eltérő stratégiái ellehetetlenítették a Werner-tervet⁷³ (Gowan, 1999). Ezt követően az EGK-országok eleinte egymáshoz rögzítették, majd a rendszer törekenysége miatt csak egy sávon belül lebegtették az árfolyamaikat,⁷⁴ egészen az euró 2002-es bevezetéséig. A közös valuta gyors bevezetése egyaránt szolgálta volna az egymás közötti

⁷² 1950-ben a francia miniszterelnök, René Pleven javasolta, hogy az akkori hat EGK-tagország hozzon létre egy integrált közös védelmi együttműködést. A javaslat egybeesett a Koreai-félszigeten kirobbant háborúval, ami egy újabb világháború veszélyével fenyegetett. Pleven egy közös európai haderő felállítását indítványozta, amit „Pleven-tervnek” kereszteltek. Az Európai Védelmi Közösségről szóló szerződést a Hatok 1952. május 27-én írták alá, a francia nemzetgyűlés viszont 1954. augusztus 30-án elutasította a tervezetet, ami a Pleven-kormány és vele a Negyedik Köztársaság végét jelentette. Az európai hadi és védelmi rendszer a Pleven-terv bukását követően az Észak-Atlanti Szerződés Szervezete (NATO) alá került vissza (Horváth [2002] 2011).

⁷³ A Werner-terv az európai monetáris unió 1980-ig történő létrehozására dolgozott ki egy ütemtervet Pierre Werner luxemburgi miniszterelnök felügyelete alatt. A terv sosem valósult meg, mert az egyre mélyülő olajválság nyomán a tagországokban recesszió alakult ki.

⁷⁴ Az Európai Monetáris Rendszer (EMS) 1979-et követően több mint egy évtizedig érvényben lévő időszakában a résztvevő országok összesen 62 alkalommal éltek a rögzített középárfolyam kiigazításával, aminek mértéke akár a 10%-ot is elérte (Felcsér 2019).

kereskedelem stabilitását, de ezzel párhuzamosan árfolyamvédelmet is jelenthetett volna az EGK vállalatok számára (Raviv 2008; Benczes 2014; Vigvári 2015; Becker, Jäger és Weissenbacher 2015; Gasparotti és Kullas 2019).

A monetáris integráció lassúságával szemben viszont az 1980-as években jól haladt az egységes belső piac kiépítése, és a közös térség bővítési folyamata. Az európai centrumországok vállalatainak a stagflációs válság idején új piacokra és jól képzett olcsó munkaerőre volt szüksége a termelési rendszereik átszervezéséhez, ami az élesedő világpiaci versenyhez történő alkalmazkodásban vált nélkülözhetetlenné (Altreiter és társai 2015; Geröcs és Jelinek 2018). Az 1980-es években ez a vállalati érdek is megjelent a dél-európai félperiféria három országának EGK-ba történő gyors felvételében, aminek másik fontos célja a térség demokratizálása volt⁷⁵ (López és Rodríguez 2011; Vigvári 2015). Ezeknek az országoknak a politikai és gazdasági intézményei ugyanakkor eltértek az EGK centrumországainak a második világháborút követően kialakított fordista intézményi hagyományaitól. A bővítéssel tehát olyan államok kerültek a közösségen belülre, amelyekkel együtt a világgazdaság centrum–periféria viszonyai az EGK intézményeiben is leképződtek.

Mint arra Geröcs és Jelinek (2018:18) felhívják a figyelmet: „a monetáris integráció egyfelől a világgazdaságban végbemenő kedvezőtlen folyamatok egyik következménye, maga is válságtermék: a dollár és az amerikai hegemonia súlyvesztésének eredménye. Másfelől az egy valutaövezetbe zárt országokat nem ugyanabban a mértékben érték a világgazdaság felől érkező kedvezőtlen hatások” (i.m. 18-19).

Mint azt az egyébként főszórá monetáris elméletek hangsúlyozni szokták (ld. Friedman 1999, Lámfalussy és társai 2014) mint például a Mundell-féle optimális valutaövezetéről szóló tézis, eltérő fejlettségű országokat⁷⁶ egy valutaövezetbe integrálni veszélyes lehet, ha az önálló kamat- és árfolyampolitika elvesztését nem pótolják alternatív alkalmazkodási mechanizmusok, amelyek az egyensúlytalanságokat kiigazíthatják. Ilyen mechanizmusok híján még növekedhetnek is a térségen belüli fejlettségbeli különbségek (Mundell 1968; van Apeldoorn 2002; Böröcz [2009] 2018; Böröcz és Sarkar 2005; Benczes 2011, 2014; Szijjártó

⁷⁵ Mint arra Horváth ([2002] 2011) is felhívja a figyelmet, mindhárom dél-európai országban katonai diktatúrák bukása előzte meg az EGK csatlakozást. Az 1970-es évek végén még élt a félelem, hogy vagy újból szélsőjobboldali katonai rezsimek vehetik át a hatalmat, vagy a térség a Szovjetunió befolyása alá kerülhet. Ezért e három ország demokratizációját biztosítandó az EGK gyors tagfelvételre törekedett. Hasonló motivációk jelentek meg az 1990-es években a kelet-európai volt államszocialista országok csatlakozásakor is, az ún. „koppenhágai kritériumok” voltak hivatottak biztosítani a kelet-európai régió demokratizálódását.

⁷⁶ Az infláció, az államadósság, a költségvetés, a folyó fizetési mérleg pozíció, a termelékenység vagy épp a munkapiaci szerkezet területén.

2019). Ezeknek a strukturális különbségeknek az oka részben abban állt, hogy az európai centrumállamok, főleg Németország és néhány észak-európai szomszédjának világpiacra termelő vállalatainak szüksége volt egy számottevő vásárlóerővel rendelkező védett belső piacra, amit a monetáris integráción keresztül igyekeztek kialakítani. Ugyanakkor az EGK-n belüli strukturális (munkatermelékenységi és munkabér-) különbségek a monetáris térség periferiáján a helyi ipari termelő egységek versenyhátrányához vezetett, és főleg Dél-Európában egy deindusztrializációs folyamatot indított el (López és Rodríguez 2011:20; Magas 2018b).

A monetáris unió tervezésekor viszonylag egyértelműnek tűnt, hogy a fentebb vázolt okok miatt a tagországok közötti fejlettségi különbségek automatikusan nem fognak megszűnni, sőt akár még meg is nőhetnek egy összezárt valutatértségben, ami könnyen vezethet politikai feszültségekhez.⁷⁷ A 1980-as évek második felében a monetáris integrációt előkészítő Delors-tervnek ezért az egyik fontos célkitűzése az észak-déli fejlettségbeli különbségek csökkentése lett (Wallace és társai 2005:214). A belső strukturális feszültségek kezelésére megoldásként Jacques Delors, az Európai Bizottság akkori elnöke (1985–1995) olyan, a fordista szabályozói hagyományból eredeztethető keynesiánus ihletésű regionális politikát javasolt, ami a tagállamok régiói közötti fejlettségi különbségeket jövedelem-újraelosztáson, vagyis transzferek biztosításán keresztül próbálta csökkenteni (Palánkai [1995] 1999; Horváth [2002] 2011). Ez végül a strukturális és kohéziós alapok létrehozásához, valamint az azok elosztásához kapcsolódó regionális politikák kiszélesítéséhez vezetett 1988-ban.

A monetáris integráció és a közös piac létrehozása az európai centrumországok vezető tőkefrakcióinak érdekeivel szoros összefüggésben alakult (Gerőcs és Jelinek 2018:23).⁷⁸ A legnagyobb európai tőkéscsoportok – a német és francia iparvállalatok, valamint brit, belga, osztrák és olasz bankok - egyaránt érdekeltek voltak a bővítésben, hiszen ezáltal olcsó és jól képzett munkaerőhöz, relatíve fejlett infrastruktúrához, továbbá a regionális politikák keretében kiosztott transzfereknek köszönhetően kibővített vásárlóerővel bíró védett

⁷⁷ Bár eltérő körülmények között, de a 19. századi nemzetközi aranystandard, majd a Második Világháború utáni aranydeviza-rendszerek is a monetáris integráció egy-egy variánsát képezték. Mindkét rezsime a belső ellentmondások miatt kellett felfüggeszteni.

⁷⁸ A félperiféria tőkefrakciói nagyon kevés területen voltak csak képesek profitálni a monetáris integrációból. Leginkább a hazai szolgáltató szektorokban, mint amilyen Dél-Európában a turizmus, kiskereskedelem, esetleg a bankszektor, illetve a szintén helyhez kötött, illetve közvetlenül az állami újraelosztáshoz kapcsolódó építőiparban. Mivel a kohéziós alapokból származó transzferek főleg a helyi infrastruktúra fejlesztésére lettek befektetve, ezért az építőipari vállalkozók és a velük szövetkező politikai éltek a rendszer növekvő belső ellentmondásai ellenére is haszonélvezői maradtak a gazdaságilag kedvezőtlen folyamatoknak (Gerőcs és Jelinek 2018:20).

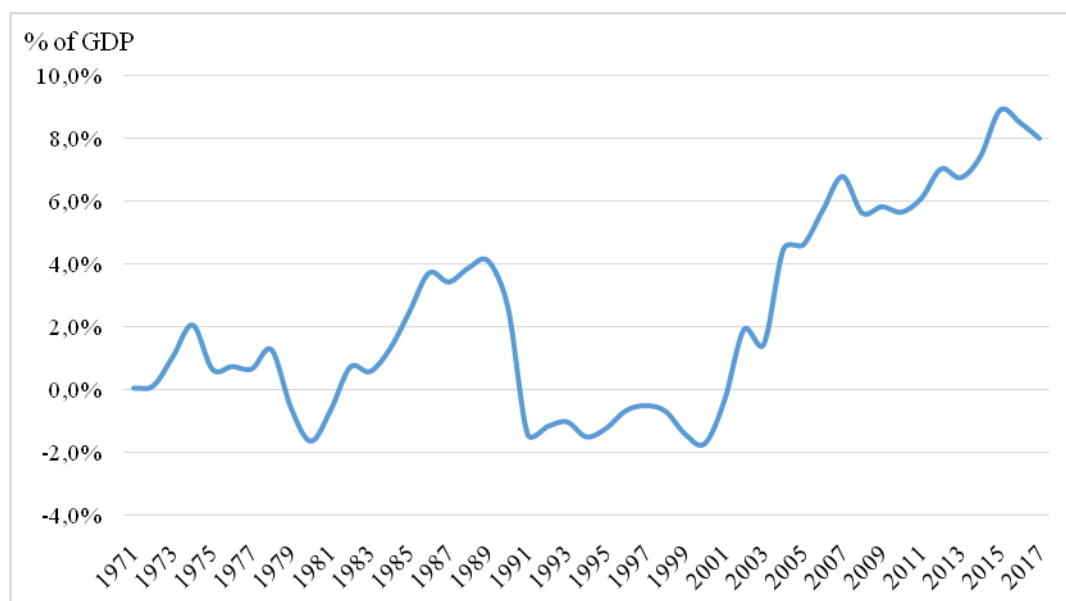
piacokhoz jutottak hozzá. Az euró bevezetésének köszönhetően a közös térség magját sikerült protekcionista eszközökkel (például közös árfolyam- és kamatpolitikával) a világpiaci turbulenciáktól relatíve védetté tenni, illetve a külső szereplők számára megnehezíteni a közös piacra való bejutást, ami átmenetileg segítette fenntartani az európai centrum vezető tőkés csoportjainak érdekeit.⁷⁹ Ebben az összefüggésben a német ipari tőke érdekei domináns szereppel bírtak.

Ez a domináns szerep leginkább abban öltött testet, hogy a GMU monetáris intézményei és a német vállalati értékláncok területi újrászerveződése együtt formálódtak a közös piacon az 1990-es években. Becker és szerzőtársai (Becker és Jäger 2010; Becker és társai 2015) szerint a közös piac kialakítása a német neomerkantilista modell alkalmazkodásának és terjeszkedésének volt az eredménye (Becker és társai 2015; vö. van Apeldoorn 2002). A német márka szerepét az euró vette át,⁸⁰ míg a termelési hálózatok – a fragmentációnak és a standardizációnak köszönhetően – az európai perifériák felé tudtak terjeszkedni. A folyamat egyik legfontosabb hajtóereje a német exportáló vállalatok világpiaci alkalmazkodása volt egy egyre kiélezettebb nemzetközi környezetben, amiben az ipari termelő ágazatok többségét strukturális (túlermelési és profitabilitási) válság sújtotta. A neomerkantilista modell legfontosabb elemei közé tartozott a fizetési mérleg többletének fenntartása. Becker (2016:48-57) szerint emiatt alkalmazható a neomerkantilista (ipar- és kereskedelempolitikai) paradigma az integráció fejlődésére, azon belül különös tekintettel a monetáris unió kialakítására, mert ezek az intézmények mind elősegítették, hogy a 2000-es éveket követően Németországban jelentősen megugrott a folyó fizetési mérleg többlete (9. ábra).

⁷⁹ A geopolitikai szempontok kapcsán Böröcz ([2009] 2018) viszont azt hangsúlyozza, hogy a nyugat-európai országok a gyarmataik elvesztése után az integráció (mélyítés és bővítés) eszközével próbálták meg kompenzálni a régi globális politikai és gazdasági súlyukat. Ez a német neomerkantilista modellre kevésbé, a volt gyarmattartó nagyhatalmak, Egyesült Királyság és Franciaország politikai irányultságára sokkal inkább volt jellemző. Az összetett tőkés frakcióérdekek az integrációban találkoztak, és nagyrészt ez tette lehetővé a déli, majd a keleti irányú bővítést, illetve a monetáris integrációt is sokban magyarázta (bár abból a britek kimaradtak).

⁸⁰ Mint Becker (2016) hangsúlyozza, a monetáris politika a korábbi német Bundesbank hagyományát folytatja az Európai Központi Bank (ECB) keretén belül, és ezért leginkább a német neomerkantilista modell eszközének tekinthető. Nem véletlen, hogy az euró bevezetését követően a német folyó fizetési többlet látványosan megugrott (9. ábra), és ezen a 2008-as világgazdasági válság sem változtatott, bár a külkereskedelem földrajzi összetevői időközben lényegesen átalakultak. Dél-Európában például a közös fizetőeszköz komoly akadályt jelentett a helyi termelőknek abban, hogy a monetáris unión belüli versenyhez alkalmazkodni tudjanak. Miután elfogadták a közös valutát, kormányaik elveszítették a lehetőséget az árfolyam-leértékelésre. Helyette a belső leértékelés, például az árak és bérek visszatartása maradt, ami Görögország esetében súlyosbította az adósságválság idején kialakult recessziót (Gambarotto és Solari 2015; Benczes és Benczes 2018).

9. ábra: A német folyó fizetési mérleg alakulása, 1971–2015 (a GDP arányában)



Forrás: Geröcs és Pinkasz (2019b:30)

A hidegháborút követően a kelet-európai államok is ennek a bővítési folyamatnak, illetve ennek a szélesen vett ágazati alkalmazkodásnak váltak a részeseivé. A KGST 1991-es megszűnését követően a volt államszocialista országok az akkori EGK felé orientálódtak, és már 1994-ben társulási megállapodást kötöttek az Európai Unióval, aminek keretében lényegében szabadkereskedelmi kapcsolat alakult ki köztük és az uniós tagországok között (Geröcs és Pinkasz 2018a). Bár az európai versenyjogi szabályokat ekkor még nem kellett közvetlenül átültetniük saját törvényeikbe, számos iparág szempontjából fontos (például környezetvédelmi) előírást már korábban, az 1980-a évek végétől szigorítani kezdtek (Gagyi 2015, 2016; Werner és Bair 2011; Jarzabek 2014; Gille 2014). Ez a KGST-ben gyártott termékek kereskedelme szempontjából lényeges változást hozott, és meghatározta ezen országok vállalatainak vertikális szakosodását az európai, különösen a német értékláncokon belül (ld. Sadler és Swain 1994). Mint látni fogjuk, a kelet-európai országok a német neomerkantilista modell egyik legfontosabb beszállítóivá váltak, és mind a német külkereskedelemre, mind pedig ezen országok gazdasági, társadalmi, sőt politikai rendszerére jelentős befolyással bírt, hogy ezen országok vállalatai miként tudtak szakosodni a regionális termelési hálózatokon belül (vö. Éber és társai 2019; Geröcs és Pinkasz 2019c). Az államszocialista országok politikai és gazdasági öröksége még nagyobb mértékben tért el a nyugat-európai fordista intézményi hagyománytól, mint a dél-európaiaké. Az európai periféria országaival való kibővülésnek köszönhetően az EGK, majd az integráció mélyülésével az

1992-es Maastrichti Szerződéstől létrejövő Európai Unió (EU) a világgazdaság egyik meghatározó megaregionális gazdasági és politikai erőközpontjává vált, ami más regionális integrációs kísérletekhez is mintaként szolgált.

iii. A német neomerkantilista modell a GMU-ban

A megaregionális kereskedelmi és befektetési övezetek külső és belső függőségi viszonyait számos világgazdasági mechanizmus együttes működése, illetve azok megváltozása határozza meg. A globális értékláncok értéktermeléssel, -kisajátítással és -elosztással foglalkozó elemzése ebből csak néhány dimenziót emel ki. Legalább ilyen fontos rávilágítani más területekre, amelyek az értékláncok körül kialakuló regionális kereskedelmi rezsimeket vizsgálják geopolitikai, a globális kormányzás (szabályozói) és a nemzetközi kereskedelmi rendszer működése szempontjából. Az alábbi fejezetben a félperifériás függőfejlődés miatti egyenlőtlen kereskedelmi viszonyokat vizsgálom, azon belüli is a német neomerkantilista modell világgazdasági alkalmazkodásának hatásait az európai integrációra.

Az externalizált fordizmusból kialakuló neomerkantilista felhalmozási rezsimek kereskedelmi rendszerének *sine qua non*-ja a folyó fizetési mérlegben keletkező többlet felhalmozása (Becker 2016; Becker és társai 2015; Becker és Weissenbacher 2015). A GMU korábban kialakított struktúrája, azon belül is a föderális intézmények által létrehozott piaci szabályozás hosszú távon egyre kevésbé képes garantálni az ipar számára fontos piacvédelmet és exporttámogatást.⁸¹ A dömpingszerű neomerkantilista külkereskedelmi expanzió ugyanis gyorsan piaci telítődést idézett elő a védett közös piacon, és ennek elhárításához a közös fizetőeszköz is csak ideiglenes megoldással szolgált. Az EU-n belüli piaci telítődés következtében az exportáló vállalatok, köztük leginkább a német cégek a 2000-es évek óta fokozatosan terjeszkednek az Unión kívüli piacokon, elsősorban a Távol-Keleten és Észak-Amerikában (Petersen és társai 2019). Az integráció további mélyítése kapcsán ráadásul akadályt jelent, hogy a közös térségen belülre kerültek a világgazdaság egyenlőtlen centrum-periféria struktúrái, ami miatt az EU-n belül egy erősen fragmentált gazdaságszerkezet jött létre (Altreiter és társai 2015). Mindez pedig a válság alatt megnehezítette a közös gazdasági kormányzást. Az integrációt mélyítő közösségi, például monetáris politikák is hozzájárultak

⁸¹ Az egyik lefontosabb ilyen intézmény az Európai Központi Bank (EKB), aminek monetáris eszköztára a 2008-as pénzügyi krízis kezelésében felértékelődött. A GMU intézményi struktúrájából ugyanakkor hiányoznak azok a fiskális mechanizmusok, amelyek hatékony iparpolitikát lennének képesek alkalmazni. Ehhez egyelőre a közös finanszírozás (bevételi mechanizmusok) sem állnak rendelkezésre.

az egyenlőtlen strukturális viszonyok újratermelődéséhez, amit a regionális politikák reformjának kellett volna tompítani. A 2008-2009-es világgazdasági válság egyértelműen rámutatott, hogy a Delors Bizottság által kialakított és megreformált strukturális és regionális politikák nem tudták hosszú távon maradéktalanul betölteni a funkciójukat, mert a monetáris térségen belüli gazdasági egyenlőtlenségek a Dél-Európát sújtó adósságválság következtében látványosan megnövekedtek 2009 után (Benczes 2011, 2014; Vigvári 2015). A közös gazdasági kormányzás pedig kiélezte az ellentéteket a válságkezelésben.

Mindebből még nem következik, hogy a neomerkantilista modell számára leértékelődtek volna a GMU intézményei, hiszen például az adósságválság kezelésében az Európai Központi Bank a német ipar érdekeivel összhangban intézkedett; vagy hogy az Unió belső piaca a válság hatására elveszítette volna jelentőségét. Ugyanakkor a világgazdasági válsággal megváltozó körülmények a német neomerkantilista modellt is alkalmazkodásra kényszerítették, és ennek hatásai érződnek az európai integráció intézményein. Mivel a déli tagállamok vásárlóereje az adósságválsággal összeroppant, ezért az EU belső piaca is veszített jelentőségéből a német export számára. Ennek következtében a közösségi szabályozás piacvédelmi vagy akár versenyjogi funkcióját részben más iparpolitikai eszközök, például a termelésnek fontos infrastruktúra-fejlesztés, vagy az adózás, oktatás, illetve a munkaerő utánpótlásának biztosítását szolgáló intézkedések veszik át.

Érdemes megjegyezni, hogy a neomerkantilista modell világpiaci alkalmazkodását egyre kevésbé e fent említett közösségi politikákon keresztül tudják szabályozni, sokkal inkább a tagállami hatáskörbe tartozó iparpolitikák nyernek kompetenciát rugalmasságuknak köszönhetően. A neomerkantilista modell működése szempontjából a munkaerőpiaci reformok, illetve az oktatási és adózási szabályok váltak kiemelt közpolitikai területekké, de ezeken a területeken sokkal korlátozottabb a közösségi jog mozgástere, mint a piacvédelem, a versenyjog vagy a monetáris politika esetében. Ezen iparpolitikák kialakításában a tagállamok, illetve kormányaik közös szervezetei - Unió szinten például a Tanács - vesznek részt (Horváth [2002] 2011). Emiatt a válságot követő időszakban egy aszimmetrikus irányítási forma kezdett kialakulni a GMU intézményi struktúrájában. A válságkezelésben és az Unió operatív működésében továbbra is a szupranacionális szervek, mint az EKB vagy a Bizottság járnak elől, viszont ezek az intézmények nem rendelkeznek erős fiskális mozgástérrel, ami az Unió iparpolitikáját föderális szinten alakíthatta volna át. A neomerkantilista szabályozási mód megváltozásával az ipar számára hangsúlyos közpolitikák

a tagállami szabályozói szinten maradtak, ami az integráción belüli kormányköziséget (és nem pedig a további föderalizációt) erősítette meg.

Részben ezekre - az integrációt is befolyásoló - megváltozott világpiaci körülményekre vezethető vissza, hogy a kelet-európai kormányok a kormányközi döntéshozatalban találják meg az integráció fejlődésének számukra kedvező irányát, szemben a föderális Európa eszményével – amiben iparpolitikai kompetenciájukat át kellene engedniük szupranacionális intézményeknek. Ebben a vonatkozásban a kelet-európai kormányok politikai érdekei összetalálkoznak a német ipar világgazdasági alkalmazkodásával. Ez az új uniós politikai irányultság a magyar kormány esetében különösen 2010 után válik egyértelművé. A fejezet további részében ennek a neomerkantilista alkalmazkodásnak a hatásait vizsgálom meg a magyar és a német munkaerőpiaci szabályozás kapcsolatában.

iv. Munkaerő-utánpótlás a neomerkantilista modellben

A német neomerkantilista modell egyik sarokköve a munkaerő stabil utánpótlása és ezzel szoros összefüggésben a kiszámítható bérrendszer, amit állami közvetítéssel szabályoznak (ld. Naszádos 2016; Antalóczy és Naszádos 2015; Kiss 2005, 2012; Körösi 2014, Sibbel 2016). Ennek háború utáni alapjait a német szociális piacgazdaság érdekegyeztető rendszerében, az úgynevezett szociális partnerségen keresztül fektették le,⁸² ami az újjáépítéssel és a nyugat-német gazdaság talpra állásával szilárdult meg 1949 és 1955 között. A „Kapitalizmus Változatai” iskola ezt a modellt nevezi „rajnai kapitalizmusnak” (Hall és Soskice 2001; Nölke és Vliegenthart 2009; Greskovits 2014, 2015; Drahoupil 2009; Drahoupil és Piasna 2019; Nölke és May 2019). Ennek a modellnek később is fontos szerep jutott a német vállalatok világpiaci alkalmazkodásában. Az externalizált fordista neomerkantilista felhalmozási rezsim idején a bővülő méretgazdaságosság és a növekvő termelékenység lehetővé tette, hogy a béreket a termelékenység növekedéséhez igazítsák, és kollektív bértárgyalási rendszeren keresztül szabályozzák (Reichel 1971:260–264; Soskice 1990; Streeck 1994:124–125; Manow és Seils 2000:27). A posztfordista átmenetben e munkamodell egyre rugalmasabbá vált, és az európai integrációban a német és más tagállamok munkaerőpiacainak összekapcsolása révén a rendszer szabályozói módja is átalakult (Di Carlo 2018a:18; Altreiter és társai 2015; Krzywdzinski 2017). Bár a munkaerőpiac szabályozása

⁸² Ehhez jogi alapot először az 1949 áprilisában elfogadott kollektív alku rendelet biztosított, ami a korábbi Weimari Köztársaságban kialakult szektorális alkumechanizmust igyekezett újraintézményesíteni (Di Carlo 2018a:21).

tagállami hatáskörben maradt, a valós munkaerő piaci folyamatok a határokon egyre inkább átnyúlnak.

A 2000-es évek elején bevezetett Hartz-törvénycsomag rugalmasított a fordista munkaerőpiac korábbi merev rendszerén (például a részfoglalkoztatási formák elterjesztésével), valamint decentralizálta (tartományi szintre delegálta) a kollektív béralku rendszert⁸³ (Keller 2011). A rajnai modellből fennmaradt érdekegyeztetési fórumokon keresztül a szakszervezetek is hozzájárultak a Hartz-reformhoz; tették mindezt annak ellenére, hogy a foglalkoztatási viszonyok rugalmasítása a munkavállalók kárára történt. Sibbel (2016) szerint a Hartz-reformok hozzájárultak a rajnai kapitalizmus átalakulásához, bár a kollektív alkurendszer esszenciája, vagyis hogy a béreket a termelékenységhez kötik, továbbra is a neomerkantilista modell alapelve maradt. Di Carlo (2018a:22) ezt az új modellt, a tartományi szinten decentralizált, duális béralkura épülő rendszert nevezi „kompetitív föderalizmusnak”.

Az 1990-es években a német termelékenységi mutatók a feldolgozóipari ágazatok többségében stagnáltak, ami részben az újraegyesítés körüli gazdasági bizonytalanságokkal, részben a feldolgozóipart globálisan is érintő profitabilitási válsággal függött össze. Emiatt a béreket a német modellben az újraegyesítést követően lényegében befagyasztották.⁸⁴ Mint Neményi és Oblath (2012) az euró bevezetése kapcsán megvizsgálták, a német reáleffektív árfolyam⁸⁵ alulértékeltségét eredményezte a monetáris unión belül, hogy a reálbér-dinamika a termelékenység növekedésétől Németországban jelentősen elmaradt, miközben a dél-európai országok többségében, különösen Görögországban, a termelékenység dinamikája maradt el a reálbérek emelkedésétől, ezért ezekben az országokban a reáleffektív árfolyam a monetáris térség többi tagjához képest felülértékelődött. Emiatt a dél-európai országok exportvállalatai jelentős versenyhátrányba kerültek a német exportáló cégekkel szemben (López és Rodríguez

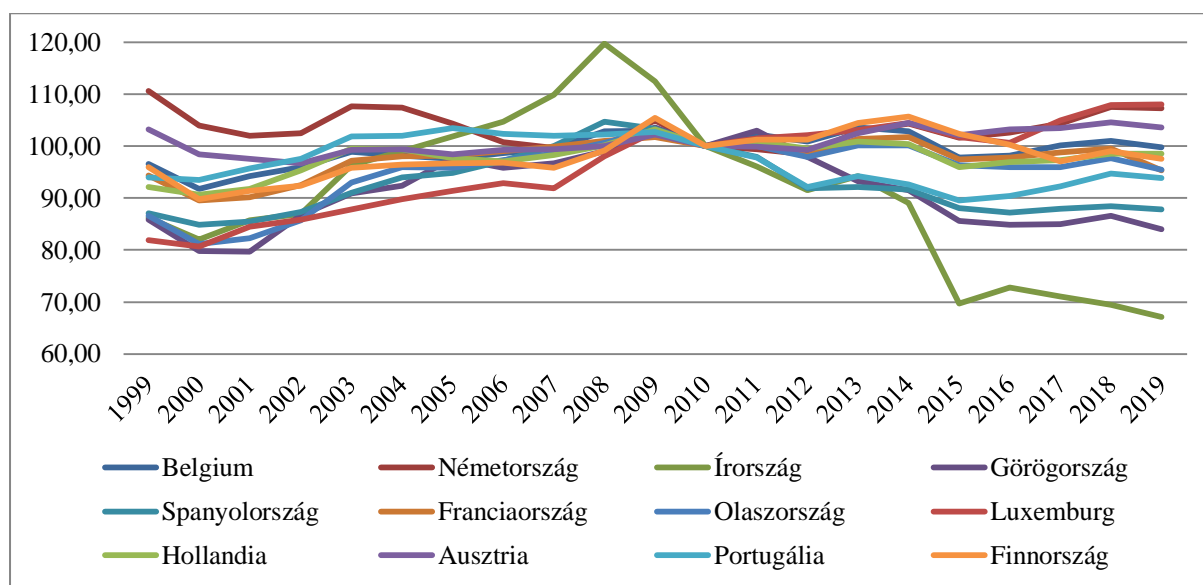
⁸³ 2003 és 2005 között négy Hartz-reformcsomagot fogadott el a német kormány. A reform nevét a kidolgozó bizottságot vezető Peter Hartzról, a VW csoport humán erőforrásért felelős igazgatójáról kapta. Ennek részeként 2005-ben és 2006-ban decentralizálták a közszféra béralkurendszerét, aminek következtében a központi bértárgyalások hatása az exportágazatokban szintúgy meggyengült, és nagyobb teret nyitott a munkáltatóknak, hogy a vállalaton belül egyezzenek meg a munkavállalókkal. A központi kollektív bértárgyalások így helyi, ágazati és vállalaton belüli szintre váltak szét (a közszféra bértárgyalásainak exportágazatokra gyakorolt hatásáról l.: Paqué és társai 1993:212; Di Carlo 2018a:22).

⁸⁴ A bérek leszorításában segített, hogy az újraegyesítést követően a kelet-német tartományokban lényegesen alacsonyabb volt az átlagkereset, mint nyugaton. A bérkülönbség csökkentését a német állam csak fokozatosan és ellenőrzött formában engedte (Naszáros 2016).

⁸⁵ A reáleffektív árfolyam a nominális árfolyamot korrigálja az inflációval. A versenyképesség szempontjából fontos index esetében a reálbér (nominális bér mínusz az infláció) változásával.

2011), sőt még saját belföldi piacaik egy részét is elveszítették.⁸⁶ Neményi és Oblath szerint az EU-n belüli versenyképességi különbségek növekedését részben a monetáris integráció és a közös valuta, valamint a németországi Hartz-reformok idézték elő. De az is a reáleffektív árfolyamok (és velük a versenyképességi mutatók) divergenciájához vezetett, hogy a GMU rendszerében – árfolyam-korrekció híján – nem hoztak létre egy szupranacionális szinten működtetett fiskális mechanizmust; emiatt a GMU irányítási struktúrája a már említett aszimmetrikus – részben föderatív, részben tagállami – intézményi keretben maradt. Ennek következtében az egyensúlyt az érintett tagállamok csak saját belső leértékeléssel (a beruházások, valamint a fajlagos bérköltségek és a fogyasztás drasztikus leszorításával) tudták elérni, ami súlyos gazdasági visszaesést, és az Unión belüli további divergenciát okozott 2009 után (vö. Magas 2018c).

10. ábra: Reáleffektív árfolyamok éves változása az előző évhez képest az Európai Monetáris Unióban (2010=100%)



Forrás: Eurostat

A szakszervezetek annak reményében mentek bele a Hartz-megállapodásba, hogy a munkáltatók – amint azt ígérték – a német vállalatok versenyképességének javulásáért cserébe megőrzik a kékgalléros munkahelyeket (Fichter és társai 2009). A Hartz-reformok nagyban segítettek fenntartani, sőt megerősíteni a német áruk versenyképességét az EU belső piacon,

⁸⁶ Ebben az értelemben a dél-európai országok, különösen Görögország, nem a német neomerkantilista modell intézményeit adoptálták, hanem a német exportnak biztosítottak vásárlóerőt (effektív keresletet) Ld. Benczes és Benczes 2018.

köszönhetően a német iparvállalatok más országokhoz képest viszonylag erős termelékenységének (színvonalas technológiai ellátottságának), a leszorított reálbéreknek, vagyis a monetáris térségen belül a többi tagállamhoz képest alulértékelt reáleffektív árfolyamnak (10. ábra). Az így felgyülemlett német külkereskedelmi többlettel szemben az EMU déli államaiban tetemes hiány keletkezett a folyó fizetési mérlegben, amit nagyobb részt a nyugati (részben német és francia) bankok hitelezése finanszírozott, kisebb részt az Unióból érkező strukturális támogatások enyhítettek a fizetési mérlegen belül (Meardi 2007; Geröcs és Pinkasz 2018a; Medve-Bálint és Šćepanović 2019; Bruszt és Langbein 2020). Vagyis az EMU déli tagállamaiban óriási hiány keletkezett a külkereskedelmi mérlegben, amit csak hitelfelvételen keresztül lehetett fedezni, ez viszont eladósodáshoz, később válsághoz és megszorításokhoz vezetett. Eközben a német folyó fizetési mérlegben ekkortól indult meg a többlet felhalmozása (ld. López és Rodríguez 2011; Neményi és Oblath 2012; Gambarotto és Solari 2015).

A német vállalatok a Hartz-reformoknak köszönhetően elsősorban az európai egységes belső piacon szereztek versenyelőnyt a többi tagország kárára. A reformcsomag a neomerkantilista modell korábbi protekcionista logikáját követte, de ahogy a 2008-as világgazdasági válság következtében a dél-európai vásárlóerő fokozatosan elveszítette jelentőségét, úgy a német vállalatok számára is stratégiaváltás vált szükségessé, ami már nem az EU-n belüli piacok megtartását, hanem az EU-n kívüli piacszerzést célozta. Mindez változást idézett elő a rajnai modellig visszanyúló kollektív alkumegállapodások rendszerében is; - ami a Hartz-reformmal még egy ideig fennmaradt, de a – globális stratégiaváltással jelentőségét veszítette. Az ipar áttelepítésével ugyanis Németországban is beindult a munkaerő radikális átszervezése (Manow és Seils 2000; Krzywdzinski 2014; Geröcs és Pinkasz 2019b; Veres 2018; Geröcs, Meszmann és Pinkasz 2020). Lényegessé vált a költséghatékonyság javítása, amihez a termelés standardizációja már bevált eszköznek bizonyult. Ennek keretében viszont ki kellett szervezni azokat a munkafolyamatokat, amelyek a kékgalléros munkások számára biztosítottak foglalkoztatást. 2009 után tehát a német ipar stratégiát vált, aminek mozgatórugója a világgazdasági válság és az annak nyomán leértékelődő dél-európai vásárlóerő (Di Carlo 2018a, 2018b).

A német járműgyártók a termékfejlesztéseikhez szükséges technológia-intenzív és magas munkatermelékenységű folyamatokat ugyanakkor továbbra is a gyártási központokban, vagyis a német telephelyeiken tudták tartani, ahol nagyobb számban állt rendelkezésre a szakképzett munkaerő, és a szakszervezet támogatását is könnyebben meg lehetett nyerni (ld. Fichter és

társai 2009). A munkaintenzív termelési folyamatokat viszont kiszervezték olyan térségekbe, ahol a bér- és adókönyezet, valamint az infrastruktúra jobban illeszkedett a neomerkantilista modell standardizált tömegtermeléshez kapcsolódó igényeihez (Diez és Becker 2010). Ezekben a térségekben nagyszámú, olcsó, mobil és könnyen betanítható kékgalléros munkaerő állt rendelkezésre, aminek köszönhetően a standardizáltság magas foka ellenére is javítani lehetett a termelés költséghatékonyaságán. A szakszervezetek általában asszisztáltak az átalakuláshoz: a fehérgalléros munkahelyek védelme érdekében belementek abba, hogy feláldozzák a kékgalléros álláshelyeket (Bernaciak 2011; Medve-Bálint és Šćepanović 2019).

A standardizált termelési hálózatok regionális kiterjesztése nagyrészt Kelet-Európában történt, ahol a reálberek jóval alacsonyabbak a dél- és nyugati-európai átlagnál, az infrastruktúra és a munkaerő felkészültsége, vagyis összességében a termelékenység viszont a német ipari színvonalhoz áll közelebb (Czirfusz 2015; Meszmann 2016; Meszmann és Fedjuk 2018). A német vállalatok stratégiaváltásának – vagyis a dél-európai piacok leértékelődésének és a termelési hálózatok Kelet-Európába telepítésének – következtében az EU-n belüli munkamegosztás területi szerkezete is jelentősen megváltozott a 2008-as válság után, de különösen a 2010-et követő felívelési periódusban. Mindennek hatásai meglátszanak az EU-n belüli külkereskedelmi kapcsolatokban. Az alábbiakban ennek vizsgálom meg néhány aspektusát.

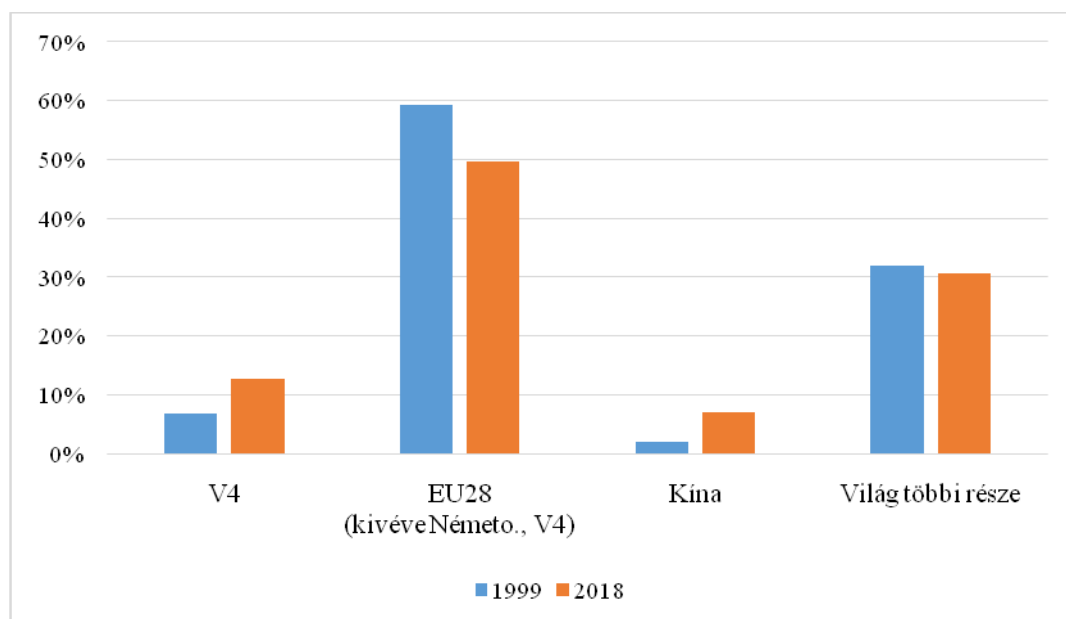
v. A német neomerkantilista modell külkereskedelmi vetületei az Európai Unióban

Az alábbiakban a német fizetési mérlegen belül a folyó fizetési (elsősorban külkereskedelmi) és a tőkemérleg folyamatokon keresztül vizsgálom meg a neomerkantilista modell terjeszkedése folytán kialakuló centrum-periféria viszonyokat a kelet-európai országok és Németország kapcsolatában. Mint a 9. ábrán látható volt, Németország folyó fizetési mérlegében keletkező többlet az euró 2002-es bevezetését követően, majd a kelet-európai országok 2004-es uniós csatlakozásával jelentősen és folyamatosan növekszik. Mindez annak ellenére történik, hogy a német exportáló vállalatoknak egyre több versenytárral kell szembenéznük a világpiacon.

Mint azt a 11. ábra mutatja, a német külkereskedelem célországai között az uniós tagállamok súlya kis mértékben visszaesett, illetve ami az elemzésem szempontjából fontos, Dél-Európa felől Kelet-Európa irányába tolódott el a német külkereskedelem EU-n belüli súlypontja,

miközben az EU-n kívüli országok súlya, különösen Kínáé megnőtt. A folyamat már a világgazdasági válság előtt kibontakozott, de nagy lökést a 2008–2009-es dél-európai országokat sújtó adósságválság adott, amikor ezeken a piacokon a kereslet szinte összeroppant. Az eurózóna válságát egyébként a német ipar is súlyosan megérezte, az eladások Németországban is csökkentek (Vigvári 2015, Petersen és társai 2019:4).

11. ábra: *A különböző régiók német külkereskedelmén belüli aránya, százalékban 1999 és 2018*



Forrás: Geröcs és Pinkasz (2019b:10)

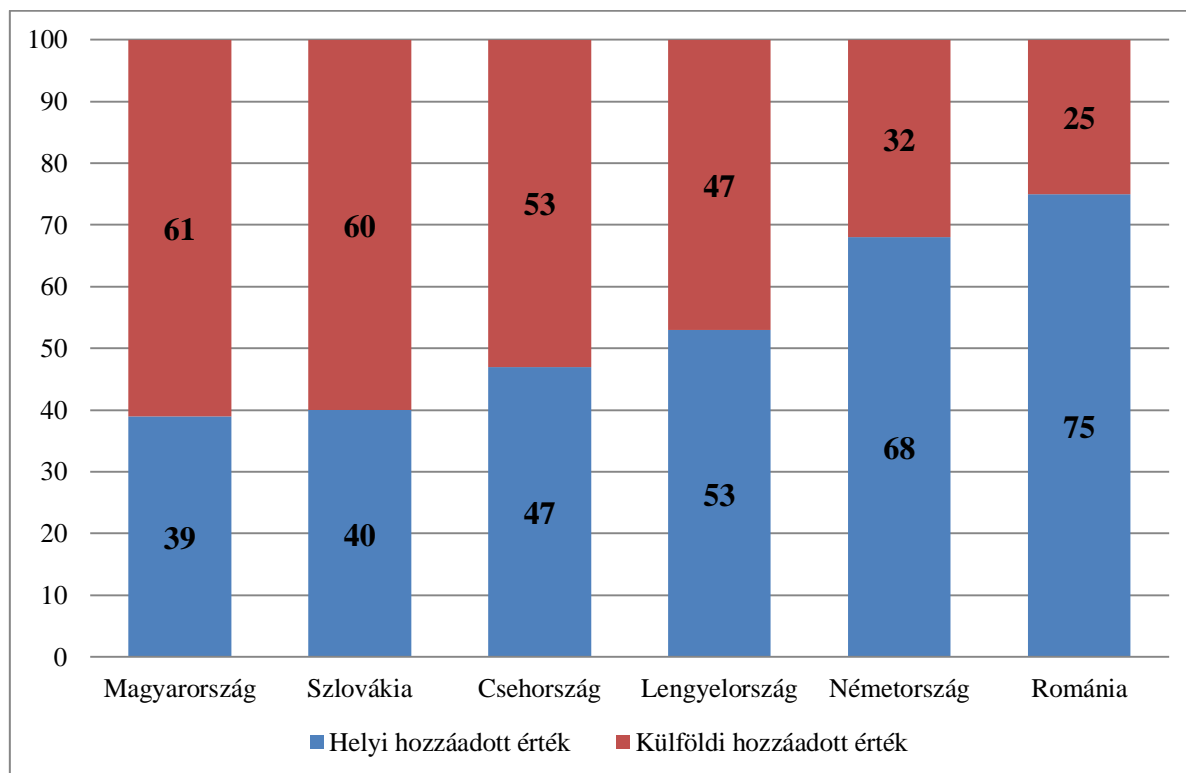
E változás egyik mozgatórugója az volt, hogy a német járműipari export szempontjából a védett európai szatellitpiacok szerepe 2008-at követően leértékelődött, miközben az EU-n kívüli exportpiacok folyamatosan felértékelődnek.⁸⁷

A német árukereskedelem szerkezetén belül az EU-n kívüli kivitelben a végtermékek – azon belül is a gépjárművek – dominálnak. Gépjárművekből viszont 2010 óta kevesebbet adnak el a németek az Európai Unió országaiban, különösen Dél-Európában és Franciaországban (Petersen és társai 2019:4-5). Az EU-n belüli árukereskedelemben az alkatrészek részesedésének növekedését látjuk, ami a kelet-európai országok térnyerésével függ össze,

⁸⁷ Ez utóbbiak esetében a német iparnak nyilván nincs lehetősége protekcionista piacvédelmi eszközöket bevezetni, sőt: jellemzően elszenvedője a szigorú helyi tartalmi szabályoknak, amelyeket például a Távol-Keleten tartanak fenn, vagy amilyen szigorítások a Trump-kormányzat idején az Egyesült Államokban léptek életbe.

vagyis azzal, hogy a termelési rendszeren belül a standardizált termékek gyártását ide telepítették át. Ennek következtében ugrik meg a külföldi hozzáadottérték aránya mind a német, mind pedig a kelet-európai országok kivitelében, ami leginkább az egymástól importált hozzáadottérték arányának megnövekedéséből származik.

12. ábra: A helyi és a külföldi hozzáadottérték aránya a járműipari exporton belül
2011-ben (százalékban)



Forrás: OECD-TiVA

Összességében tehát az EU-n belül bonyolított német külkereskedelem szerkezete jelentősen megváltozott: a végtermékek felől az alkatrészek irányába, illetve Dél-Európa súlyvesztésével párhuzamosan Kelet-Európa felé tolódott el a hangsúly. A végtermékek exportja az EU-n kívüli piacok felé tolódott el.

Ez az átrendeződés pénzforgalmi szempontból is egy fontos következménnyel jár a német külkereskedelemre nézve. Bár a világ legnagyobb exportnagyhatalmáról van szó, a kelet-európai országokkal folytatott külkereskedelmében mégis passzívum keletkezik, aminek

egyik oka az OECD adatbázisában is látható külföldről – főleg a régióból – importált hozzáadottérték arányának növekedése a német exporton belül (12. ábra).⁸⁸

A hiányt, amit a kelet-európai országok felől szenved el a német külkereskedelem, ugyanakkor a jövedelemrepatriálás nagyobb részt kompenzálja a fizetési mérlegben. A járműipari értékláncok által a térségben megtermelt érték nagyját ugyanis az értékláncok irányítási formájának (governance structure), például az aszimmetrikus tulajdonszerkezetnek köszönhetően – főleg profitrepatriálás, osztalékfizetés, vállalatközi kölcsön utáni kamatfizetés vagy transzferárazás révén⁸⁹ – a neomerkantilista modell anyaközpontjában működő vezető vállalatok (*lead firm*-ek) kisajátíthatják. A neomerkantilista modell érték kisajátítása tehát nemcsak a külkereskedelmi, hanem a jövedelemmérlegen keresztül is érvényesül, és ennek hatásait látjuk a német fizetési mérlegben. A jövedelemmérlegben zajló folyamatok hatása adott esetben nagyobb súllyal esik latba, mint az áruforgalmi hatások. Németország mindazonáltal a világ legtöbb országával szemben aktívumot mutat fel a külkereskedelmi mérlegében is, így összességében a külkereskedelem hatása a teljes fizetési egyenlegre szintén pozitív marad. Megjegyzendő, hogy a német külkereskedelem gerincét továbbra is a gépjárműgyártás és -kivitel adja.⁹⁰

A kereskedelmi kapcsolatok átrendeződésének egy másik fontos vetülete, hogy miközben a kelet-európai régió súlya megnövekedett a német külkereskedelmen belül, addig Németország súlya a régiós országok külkapcsolataiban viszont lecsökkent a nemzeti számlák bruttó külkereskedelmi statisztikái szerint (ld. 9. és 18. ábrák). A lehetséges magyarázatok között

⁸⁸ 1995 és 2011 között a külföldi hozzáadott érték aránya a német exportban 37%-ra emelkedett, szemben az Egyesült Államok 11%-ával és a globális átlag 28%-ával. Németország export-orientációja közvetlen hatással volt az Európán belüli külkereskedelem összetételére is. A válság előtt a végtermékek (akár tartós fogyasztási cikkek, akár beruházási javak) kereskedelme uralta, de 2009 óta a közbelső (*intermediate*) inputok dominálják a németek EU-n belüli kereskedelmét (Kopint-Tárki 2011, vö. Klauber 2008).

⁸⁹ Értékkisajátításra lehet egy példa, hogy az Audi Csoport magyar leányvállalatánál képződő árbevétel 99,9%-a a cégen belüli transzfer-kereskedelemből származik (az Audi Hungaria Zrt közvetlen értékesítéssel nem foglalkozik), vagyis a magyar leány valamennyi pénzügyi mutatója az anyavállalattól és annak transzferár gyakorlatától függ. Az Audi Hungaria Zrt. 2017-es nyilvános beszámolója szerint például a cég hivatalosan 48 milliárd forintot költött k+f tevékenységre, amihez a szolgáltatásokat teljes egészében az anyacégtől vásárolta meg. Mint arra például Bucsky (2019) is felhívja a figyelmet, a német központ transzferárazási gyakorlata ezáltal ronthatja a magyar gyár termelékenységi és pénzügyi mutatóit, miközben a német anyacég mutatóin ugyanígy tud javítani. Ennek az adózás és bérezés miatt is van jelentősége. Forrás: <https://g7.hu/vallalat/20190107/a-nemetek-magasabb-fizeteseert-is-dolgoznak-a-magyar-audi-dolgozok/>

⁹⁰ Az Observatory for Economic Complexity (OEC) adatbázisa szerint 2016-ban a teljes német exporton belül 12,3%-ot képviseltek a gépjárművek (mint végtermékcsoport), és további 4,6%-ot a gépjárműalkatrészek. Ezzel ez a két termékcsoport 17%-kal messze a legnagyobb arányt képviselte a német exportágazatok között bármely más árucsoporttal szemben. A német járműipar 2014-ben 445 milliárd dollár értékben állított elő termékeket, ezen belül 175 milliárd dollárt képviseltek a közbelső alkatrészek; a járműipari export értéke 270 milliárd dollár volt (Petersen, Rausch és Sachs 2019).

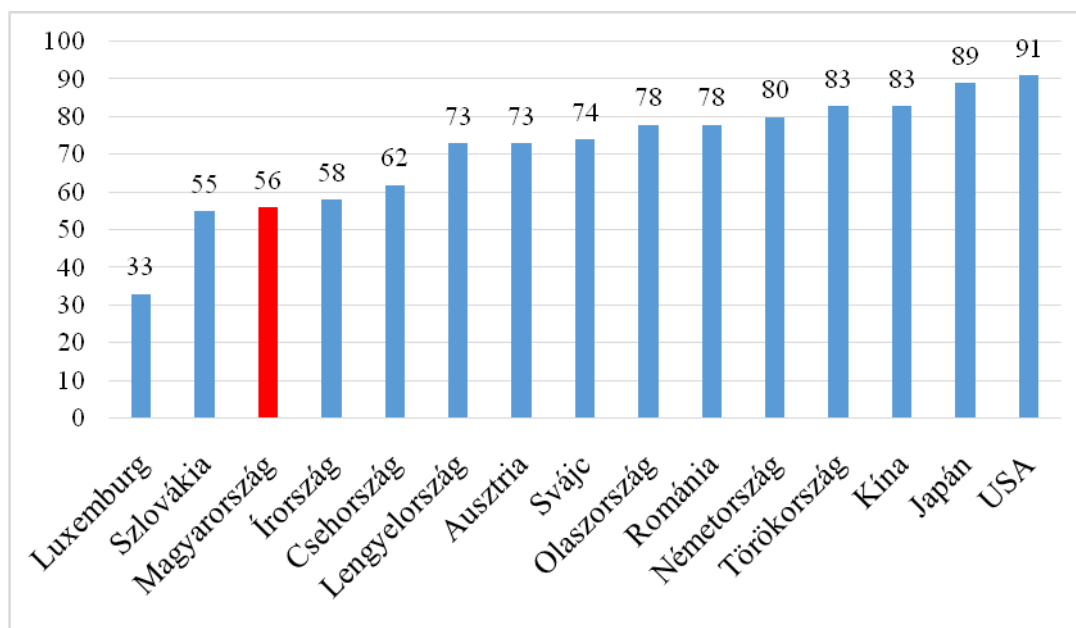
szerepel, hogy a régiós országok exportjában csökkenő német részvételt – ahogy azt a 10. ábrán láthatjuk – egyértelműen Kína, illetve valamelyest a régión belül az egymás közötti kereskedelem veszi át (a régió országaiban azért még így is Németország a legfontosabb külkereskedelmi partner). Ha ezt az ábrát nemcsak a bruttó külkereskedelmi statisztikák alapján értelmezzük, hanem kiegészítjük az értékláncon belül történő vertikális szakosodás földrajzi vetületével, akkor az derül ki, hogy a folyamat mögött valójában nem a német külkapcsolatok visszaszorulása áll, hanem a német járműipar exportszerkezeti átalakulásának velejárói. A Kínába irányuló kelet-európai export szerkezetén belül a járműipari – és elektronikai – termékek dominálnak, akár ha az összeszerelt végtermékek áruforgalmát, akár ha alkatrészexportot nézünk. A folyamatot feltételezhetően a német értékláncok kínai terjeszkedése is generálja (Klauber 2008; Vakhal 2016).

Ami statisztikailag bizonyítható, hogy egyfelől a Kínába irányuló kelet-európai exporton belül az alkatrészek és részegységek súlya dominál, másfelől a kelet-európai exportáló cégek között egyre több a külföldi vállalat, miközben a hazai cégek hátrébb szorulnak az exportálók sorában (Nagy és társai 2013; Vakhal 2016, 2017). A Kínába irányuló exportadatok mögött többek között német járműipari cégek kivitele áll, akik a kínai leányvállalatainak és az ottani összeszerelő-üzemeknek, vagyis összességében a Kínában kialakított termelési rendszereiknek szállítanak be fontos alkatrészeket a kelet-európai telephelyeikről. A régió országainak külkereskedelmében Kína súlynövekedése valójában a német neomerkantilista modellen belüli szakosodás eredménye. Feltételezésem tehát az, hogy a német termelési hálózatoktól való függés annak ellenére vált szorosabbá a régióban, hogy a bruttó külkereskedelmi adatokban Németország súlya az elmúlt években valamelyest visszaesett.

Számos jel utal a német vállalatok jelenlétére a Kínába irányuló kelet-európai exportadatokban. Az Eurostat adataiból például az derül ki, hogy 2012 és 2015 között Magyarország kínai kivitelének több mint 20%-át gépjárművekbe szánt robbanómotorok adták, ami egyértelműen annak a jele, hogy az Audi (azaz a Volkswagen-csoport) és az Opel (2017-ig a General Motors-, majd a PSA-csoport tagja) két magyar motorgyárából szállított be a kínai leányvállalatainak, hogy az ottani gyárakban építsék be az alkatrészeket az összeszerelésre váró gépjárművekbe. A magyar kivitelben megjelenő árukoncentráció egyben komoly sérülékenységi faktor is, hiszen ezeknek a cégeknek a „házon belüli” szállítmányai és rendelésállománya megmozgathatja a kínai-magyar külkereskedelmi adatokat. Az árukoncentráció miatt kilengéseket látunk a kínai-magyar kereskedelmi adatokban, mivel a német gyártók kínai leányvállalatainak motormegrendelése évről évre változnak annak

függvényében, hogy a kínai piacon hogyan alakul a konjunktúra. Ha a kínai megrendelés csak egy évben kimarad vagy visszaesik, az a magyar exportdinamikában azonnal érezteti hatását. Előfordulhat az is, hogy ezeket a termékeket reexportálják a kínai gyárból vissza Németország vagy Magyarország felé továbbgyártás céljából, mert a végterméket más piacra szánják.

13. ábra: Belföldi hozzáadottérték aránya a teljes exportban, százalékban (2016)



Forrás: OECD-TiVA

A külkereskedelmi függést nemcsak a nemzeti számlák bruttó külkereskedelmi adataival lehet jól érzékeltetni, hanem az értékláncokon belüli hozzáadottérték kereskedelmével való összevetésben is. Ezeket az adatokat „hozzáadottérték alapú kereskedelmi táblákba” (*trade in value added*, TiVA) rendezik, amelyekben iparági bontásban lehet mérni a hozzáadottértékkel történő cserét különböző iparágak és országok között (13. ábra).⁹¹ Ezt úgy számolják ki, hogy a végső exportból kivonják az importált hozzáadottértéket, így statisztikailag kimutathatóvá válik, hogy egy adott export ágazaton belül mennyi volt a valós helyi hozzáadottérték aránya,

⁹¹ A TiVA-módszertan az Ágazati Kapcsolatok Mérlegének (ÁKM) módszertanára támaszkodik, azon belül az úgynevezett „interregionális” táblákra. Az input-output táblák segítségével nem csupán a nemzetközi részvétel, hanem a tisztán hazai (belföldi) és külföldi beszállítók közötti kapcsolatok is mérhetők. Ezekből kiderül, hogy egy ágazaton belül mekkora a hazai és külföldi hozzáadott érték aránya. A nemzeti számlák bruttó külkereskedelmi adataival szemben a TiVA nem termékcsoportok, hanem iparágak szerint csoportosítja a külkereskedelmi forgalomba kerülő termékekhez és szolgáltatásokhoz való hozzáadott értéket (Timmer és társai 2015). Ennek oka, hogy a végtermék (késztermék) más termékcsoportok közbenső termékeiből áll össze, ezért célszerűbb ezeket az adatokat nem termékcsoportok szerint csoportosítani, hanem ágazatokra bontva gyűjteni (erről részletesen: Vakhal 2016:5).

és mekkora arányt képviseltek az importált inpu-telemek (vö. Timmer és társai 2015:585). A nemzeti számlák alapján számolt bruttó külkereskedelmi adatokat a TiVA táblák inkább csak kiegészítik, vagy több esetben az abban látott tendenciákat legfeljebb módosítják. Elsősorban nem termékcsoportok közötti áruforgalmat mutatnak meg, hanem iparágak közötti értékcsere-t, ami az értékláncokon belüli szakosodás vizsgálatához ad fontos támpontokat.

Ami a bruttó külkereskedelmi adatok és a hozzáadottérték-kereskedelem számainak összevetését illeti, Magyarország globális értékláncokba történő integrációja azt mutatja, hogy az ország egyértelműen visszafelé irányuló kapcsolatokkal (*backward linkages*) rendelkezik az értékláncokon belül (Vakhal 2017:46). Ez azt jelenti, hogy az országban zajló termelés (ideértve az exportágazatokat is) nagyban támaszkodik a más országokból származó inputokra, ezért az exporton belüli helyileg megtermelt hozzáadottérték aránya nemzetközi összehasonlításban alacsony. Vakhal (2016, 2017) adatai azt mutatják, hogy a legtöbb kelet-európai országra jellemző a visszafelé kapcsolódás az értékláncokon belüli szakosodásban (vagyis hogy az importált hozzáadottérték aránya viszonylag magas az exporton belül). Ezzel szemben a nyugat-európai gazdaságokat az előre irányuló kapcsolódás (*forward linkages*) jellemzi (tehát hogy a helyi hozzáadottérték aránya sokkal nagyobb az exportban, mint amekkora az importált inpu-telemek súlya, ld. Cadestin és társai 2018; Nielsen 2018).

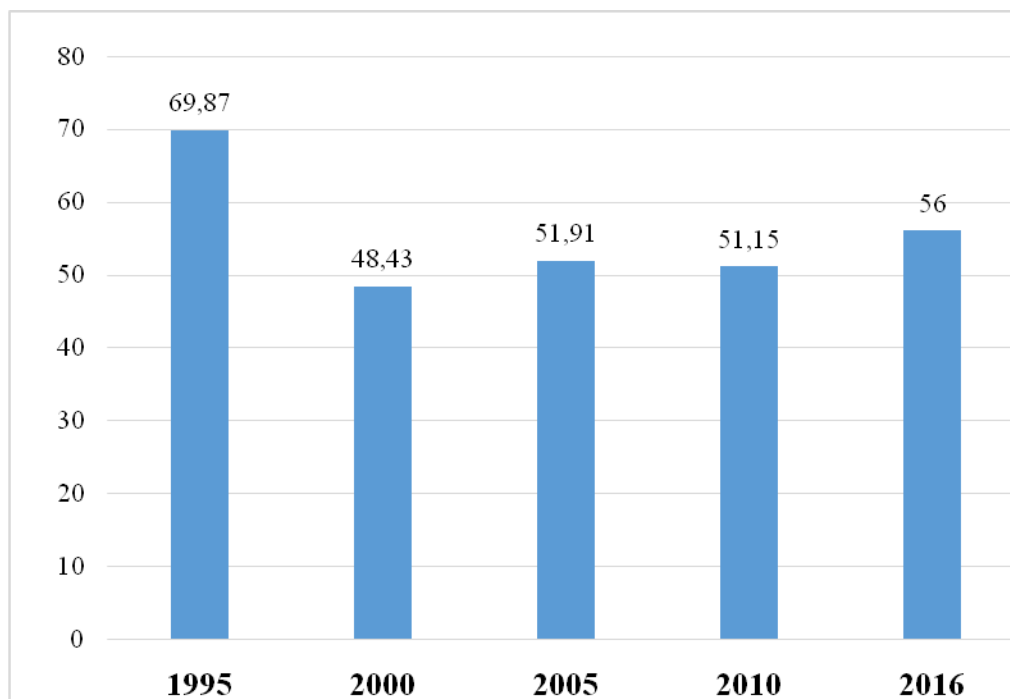
1. táblázat: *A járműipar súlya a magyar feldolgozóipari exporton belül, valamint a külkereskedelmi forgalom és a GDP alakulása*

| | 2015 | 2018 |
|--|---------------------|---------------------|
| feldolgozóipari export / magyar export | 51,5% | 48,8% |
| feldolgozóipari export / GDP | 51,4% | 48,0% |
| járműipari export / feldolgozóipari export | 34,2% | 30,6% |
| járműipari export | 6 045,9 | 6 192,5 |
| járműipari export / GDP | 17,6% | 14,7% |
| | | |
| Külkereskedelmi termékforgalom | milliárd HUF | milliárd HUF |
| Mindösszesen | 28 013,5 | 33 409,1 |
| Feldolgozóipar | 17 668,9 | 20 213,0 |
| Járműgyártás | 6 045,9 | 6 192,5 |
| Közúti járműgyártás | 5 941,9 | 5 971,1 |
| Szolgáltatás–külkereskedelem | | |
| Mindösszesen | 6 320,5 | 8 021,5 |
| Nemzeti számlák | | |
| GDP | 34 378,6 | 42 072,8 |

Hacsak a bruttó külkereskedelmi adatokat nézzük, akkor Magyarország esetében egy erőteljes integrálódás látszik a világgazdaságba, főleg az Európai Unió termelési hálózataiba (1. táblázat). Magyarország GDP-arányos exportja húsz év alatt több mint 50%-ponttal emelkedett, és 2016-ra meghaladta a 90%-ot, ami az ötödik legmagasabb érték az EU-ban, Szlovákia után pedig a második legmagasabb a kelet-európai régióban (Vakhal 2017:41). A magyar export közel felét a feldolgozóipari vállalatok adják, ezek teljes kivitele 2018-ban elérte a GDP 49%-át; a feldolgozóipari exporton belül a járműipar súlya volt a legnagyobb (31%). Az ágazat 6195 milliárd forint értékben exportált 2018-ban, ami a GDP 15%-ának felelt meg. A járműgyártás különösen fontos szerepet tölt be a gazdaságban, és nem csupán a súlya miatt: mint arra Vakhal (2017) felhívja a figyelmet, egy olyan ágazatról van szó, ami integrátori szereppel is bír a gazdaság egésze szempontjából, mivel a betelepült járműipari vállalatok kiterjedt beszállítói hálózatokat és ágazatközi együttműködéseket hoznak létre, leginkább a gépiparral, valamint a fémfeldolgozó iparágakkal.

Bár 2006-tól az Európai Unión belül jelentős a magyar exporttöbblet (2018-ban az európai országokkal lebonyolított külkereskedelemben 10,1 milliárd euró aktívum keletkezett, ezen belül Németországgal szemben 2,8 milliárd euró volt a többlet a KSH adatai szerint), ennek ellenére a hazai hozzáadottérték aránya az exporton belül alacsonynak számít az EU-országok között, ráadásul tendenciózusan csökken (14. ábra).

14. ábra: *A magyar bruttó exporton belüli belföldi hozzáadottérték aránya, százalékban (1995-2016)*

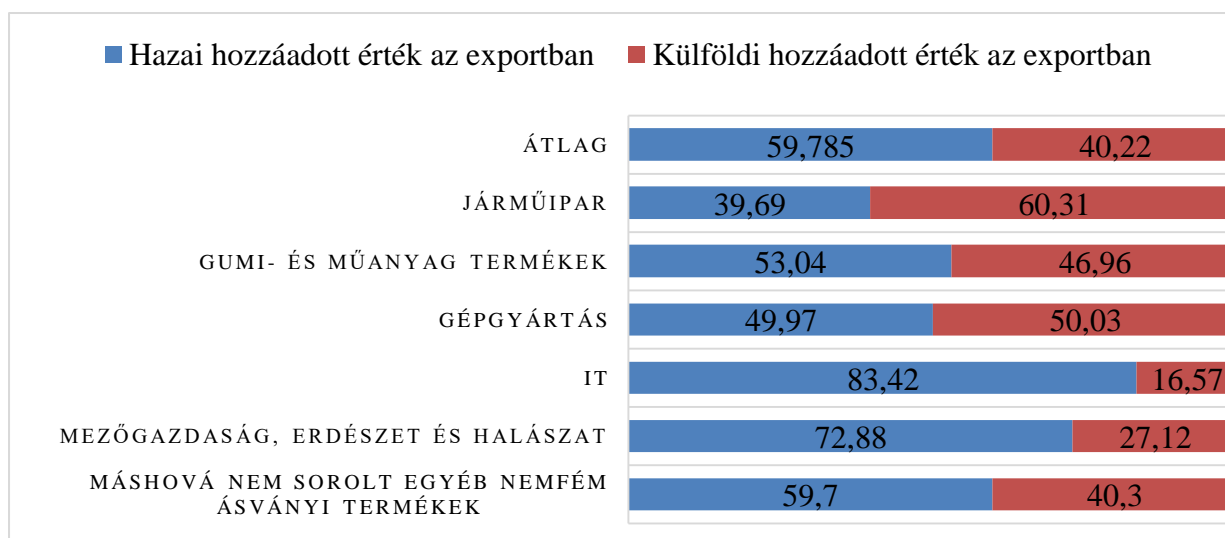


Forrás: saját gyűjtés, OECD-TiVA és Vakhal (2017:44) alapján

Az OECD–TiVA adatbázisa alapján 2010 és 2016 között az ország teljes bruttó exportjában a belföldi hozzáadottérték aránya mindösszesen 50% körül alakult, vagyis a magyar export fele külföldi inputokból épült fel. Vakhal (2016:41-48) szerint e csökkenés mögött részben a transznacionális vállalatok (többet között a nagy járműipari vállalatok) magyarországi térnyerése áll, amelyek az idetelepülést követően nem találtak megfelelő hazai beszállítókat, ezért vagy külföldről kényszerültek behozni a termeléshez szükséges közbenső elemeket, vagy külföldi beszállítókat kellett magukkal hívniuk.

15. ábra: *A bruttó export összetétele a hozzáadottérték-forrás alapján*

Magyarországon 2015-ben (hazai és külföldi hozzáadott érték, százalékos megoszlás)



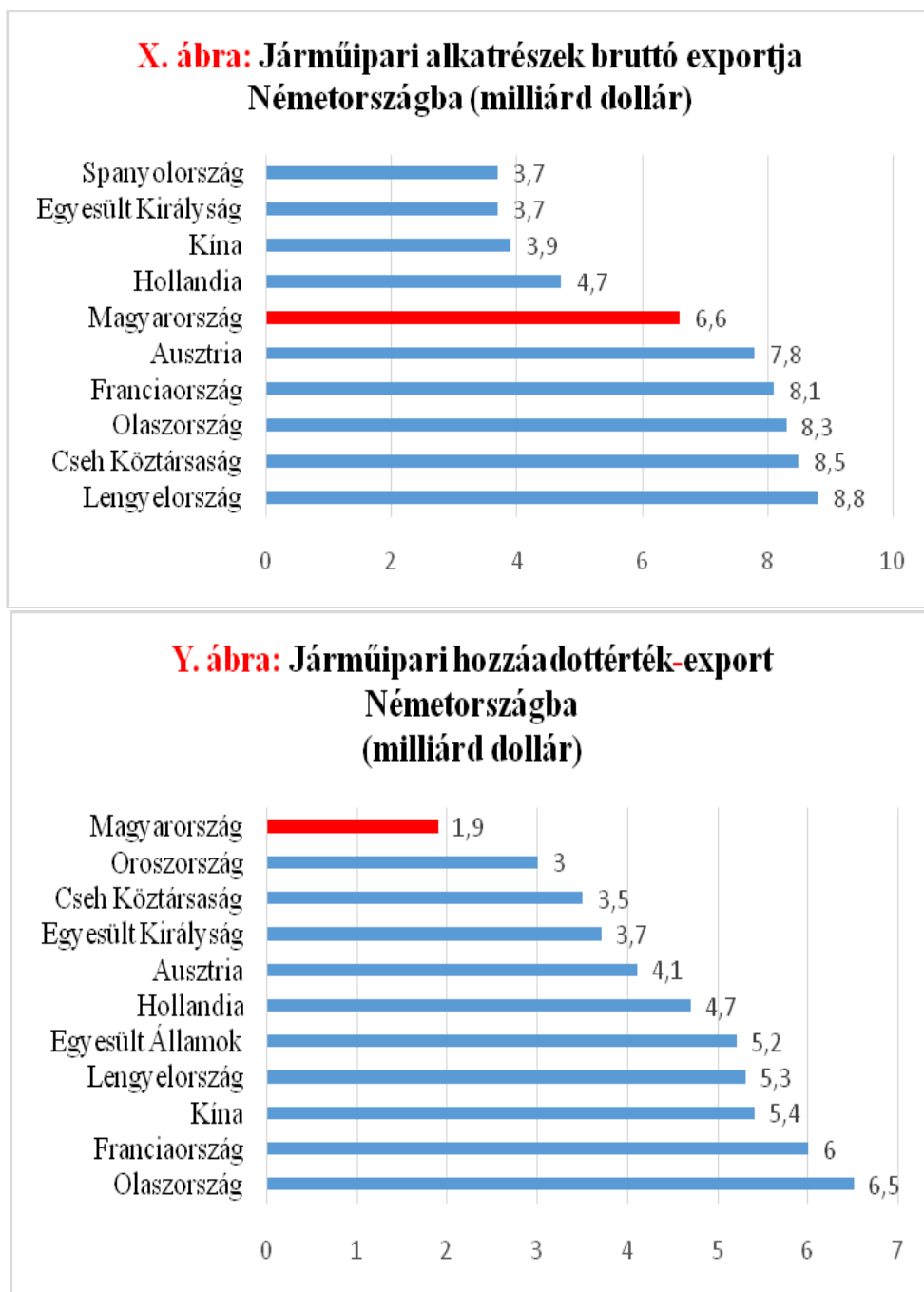
Forrás: Stubnya (2019)

Szembeötlő az exportágazatokon belül a járműipar és a gépgyártás, amelyek jellegüknél fogva jobban támaszkodnak külföldi inputokra, ezért arányaiban alacsonyabb hazai hozzáadottértéket tartalmaznak, mint bármelyik más nemzetgazdasági ág (15. ábra). Átlag alatti a gumi és műanyag ipari termékeken belül a hazai hozzáadottérték aránya, ezek az ágazatok is elsősorban exportra termelnek, és jellemzően a járműiparnak szállítanak be. Vakhal (2016, 2017) becslése alapján egyébként azt mondhatjuk, hogy minél nagyobb exportot állít elő egy ágazat, annál valószínűbb, hogy alacsony lesz a hazai hozzáadottérték aránya az exporton belül. A magyar gazdaság három húzóágazatában (amelyek a teljes bruttó export több mint felét adják) a hazai hozzáadottérték aránya jellemzően alig haladja meg a teljes kivitel harmadát. A három legnagyobb magyarországi exportáló ágazat tehát 60%-ban külföldi hozzáadottértéket reexportál. A magyar exporton belül Németország biztosítja a legtöbb hozzáadottértéket, ami főleg a járműipar viszonylag nagy súlyára vezethető vissza. A Bertelsmann Alapítvány tanulmánya (Petersen és társai 2019) is arra a következtetésre jutott, hogy a németországi járműipari importon belül a közbülső termékek értékéből számított adatok eltérhetnek a hozzáadottérték kereskedelméből számított adatoktól. Magyarország például mintegy 6,6 milliárd dollár értékben szállított be alkatrészeket a német járműiparba 2014-ben, amivel az ország a hatodik legnagyobb beszállítója volt az iparágnak. A Magyarországról származó hozzáadottérték a német járműipari exporton belül viszont mindössze 1,9 milliárd eurót tett ki, amivel az ország csak a tizenhatodik helyet foglalta el a hozzáadottérték-beszállítói listán. A Bertelsmann tanulmánya ráadásul kiemelte, hogy az összes vizsgált ország közül Magyarországon volt a legalacsonyabb a járműipari hozzáadottérték/bruttó export hányados (0,3), amit Csehország (0,4) és Lengyelország (0,6)

követett (16. ábra). Az alacsony arányszám a régió közbülső helyzetére és az értékláncon belüli visszafelé kapcsolódásukra utal.

16. ábra: A járműipari hozzáadottérték export és az alkatrész export bruttó értéke

Németországba

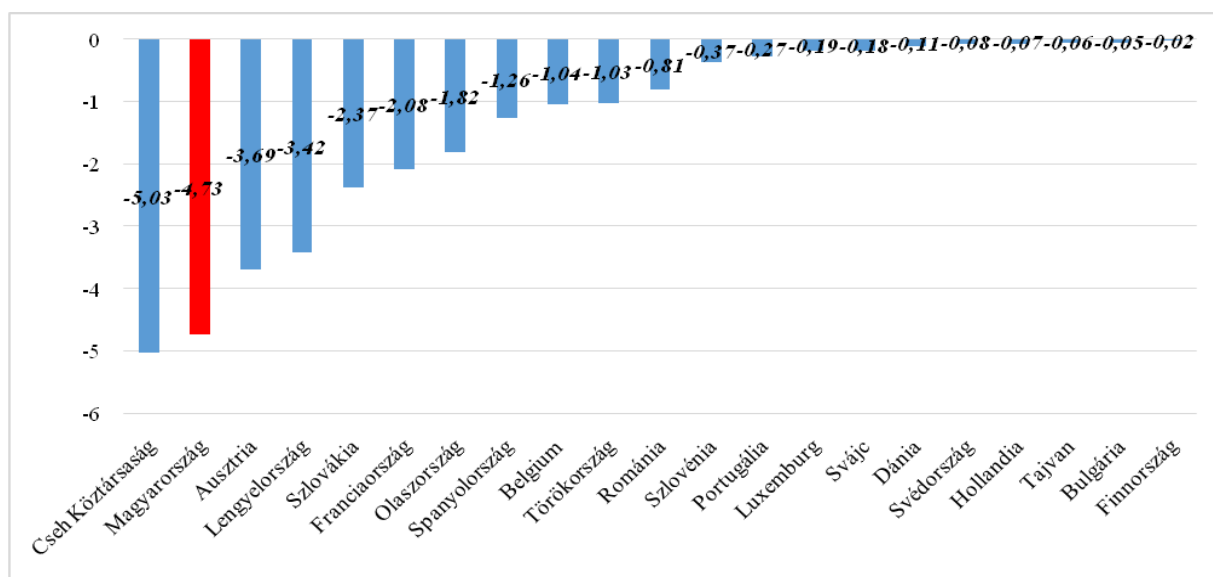


Forrás: Petersen és társai (2019:3)

A visszafelé kapcsolódást Petersen és társai (2019) is azzal magyarázzák, hogy Magyarország – a többi kelet-európai országhoz hasonlóan – főleg „tranzitállomás” a hozzáadottérték-

kereskedelemben, mert a német járműipari értékláncokon belül megtermelt hozzáadottértéknek nem ez a térség a fő forrása (i. m.: 4–6). Mint említettem, ugyanerre a tranzit- vagy közvetítő jellegre utal, hogy a Magyarországon vagy Csehországban megtermelt és exportált hozzáadottérték lényegesen alacsonyabb, mint az ezekben az országokban gyártott járműipari alkatrészek bruttó kereskedelmi értéke (17. ábra).

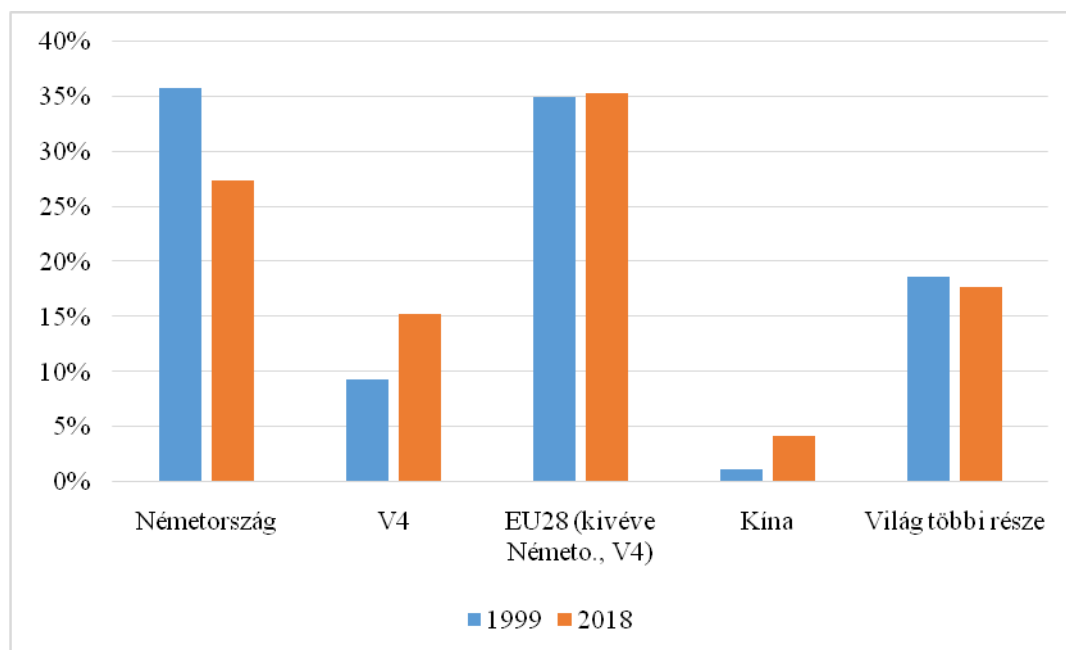
17. ábra: Különbség a megtermelt hozzáadott érték és a bruttó export érték között a Németországba irányuló járműipari kivitelben 2014-ben (milliárd dollár)



Forrás: Petersen és társai (2019:4)

Mielőtt rátérek a kelet-európai járműipari exporton belül a hozzáadottérték cseréjének közelebbi vizsgálatára, érdemes még megjegyezni, hogy nemcsak a kínai külkereskedelmi folyamatok mögött vannak kelet-európai telephellyel működő német vállalatok, hanem a régióközi kereskedelem felfutásában is komoly szerepük van. Egyetértek Molnárral (2012) abban, hogy a kelet-európai országok járműipari értékláncokra történt szakosodásában párhuzamos funkciókat alakítottak ki a vezető vállalatok, annak érdekében, hogy a végzett tevékenységek könnyen rotálhatók legyenek. Így a komplementaritás nem a régió belül, hanem a vezető vállalattal szemben alakult ki. Ennek ellenére találni fontos ellenpéldát is, mint például a Daimler kecskeméti karosszéria-összeszerelő üzeme és a lengyelországi Jawor motorgyár közötti munkamegosztásban megjelenő komplementaritást (ld. Gerőcs 2019c; Gerőcs és Pinkasz 2019a, 2019b, 2019c). Ezek a telephelyek egymás felé is egyre több alkatrészt szállítanak, ami a régió belüli kereskedelem felfutásának mozgatórugója.

18. ábra: V4 bruttó külkereskedelmi adatok, 1999 és 2015, arány százalékban



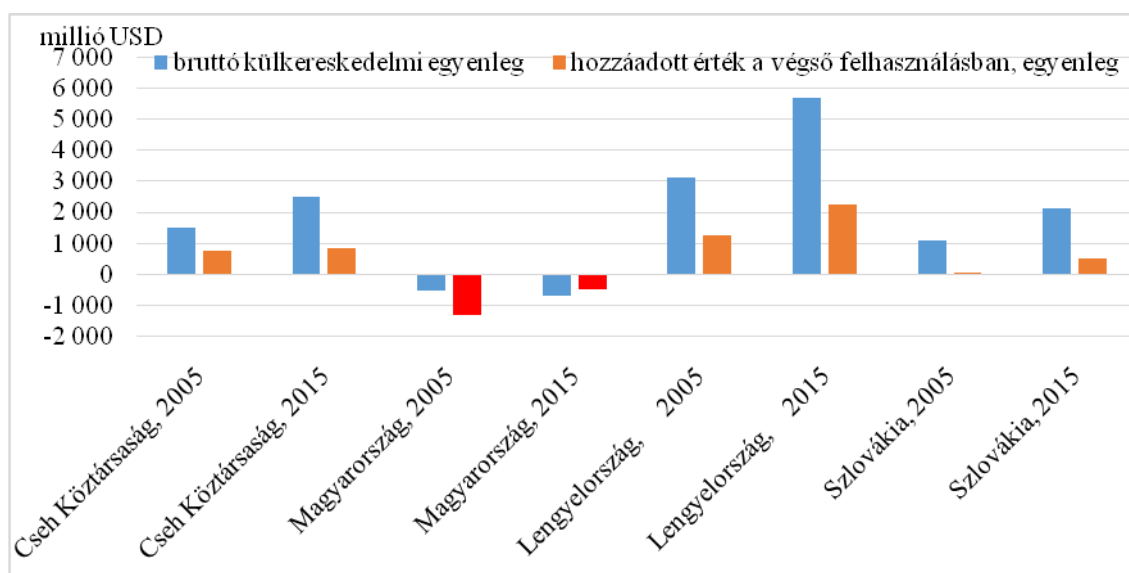
Forrás: Gerőcs és Pinkasz (2019a és 2019b)

A kelet-európai országok német neomerkantilista modellbe való integrálódásában nemcsak az az érdekes, hogy a bruttó külkereskedelmi adatokból látható függőségnél is szorosabb szálak kötik őket a német termelési hálózatokhoz. Ha az OECD által közölt hozzáadottértékek kereskedelmét mutató TiVA-táblát vesszük ismét elő, akkor egyéb súlyos aszimmetriák is a felszínre jönnek a külkereskedelmi kapcsolatokban. A TiVA-tábla alapján ugyanis az látszik, hogy a Németországgal bonyolított bruttó külkereskedelemben valamennyi régiós országban sokkal kisebb volt az aktívum, ha ezeket a külkereskedelmi adatokat a hozzáadottérték-számítással – vagyis a bruttó exportban megjelenő importált hozzáadott értékkel – módosítjuk. Magyarország esetében az elérhető 2015-ös adatok⁹² azt mutatják, hogy a hozzáadottérték-kereskedelemben ebben az évben hiány keletkezett (19. ábra). A TiVA-tábla nem tartalmaz termékcsoportra bontható részletes statisztikákat, így azt nem tudhatjuk, hogy mely termékek esetében volt nagyobb a külföldről importált hozzáadottérték aránya. Azt viszont feltételezhetjük, hogy a motorgyártásra történő erőteljes szakosodás részben felelős lehet ezért a hatásért, hiszen egy nagyon technológiaigényes részegység gyártásáról van szó, ami többszöri reexportot követően kerül be a magyar külkereskedelmi statisztikákba, emiatt

⁹² A WTO és az OECD közösen állítják össze a TiVa-táblákat, amelyek adatait ötévente frissítik. A kézirat lezárásának időpontjában a legfrissebb adatbázis 2016-ig mutatja a hozzáadottérték-alapú nemzetközi kereskedelmi adatokat.

pedig nagy arányban hordoz külföldről importált hozzáadottérték-tartalmat. A TiVA-tábla által mutatott magyar külkereskedelmi hiány ezért feltételezhetően a motorgyártás nagy súlyával van összefüggésben.

19. ábra: Bruttó-és hozzáadottérték-kereskedelem Németország és a V4 országok között 2005-ben és 2015-ben



Forrás: Geröcs és Pinkasz (2019b:31)

vi. Német és magyar hozzáadottérték-termelés

A TiVA-táblákban látható aszimmetrikus külkereskedelmi szerkezet további vizsgálata céljából az alábbiakban összehasonlítom a német járműipari értékláncokon belüli német és magyar hozzáadottérték-termelés arányváltozásait. Ami ennek a számításnak a módszertani hátterét illeti, a hozzáadottérték-számítást piaci ár alapján végeztem, vagyis egy árváltozót számoltam, amelynek az alakulását négy kiválasztott járműipari vállalat adataiból nyertem,⁹³ emellett pedig iparági átlagban is kiszámoltam a hozzáadottérték változását. A hozzáadottérték-számítást tehát gazdaságstatisztikai értelemben használom: a kibocsátás (az áru- és szolgáltatásforgalom nettó értéke) és a közbülső fogyasztási javak

⁹³ A veszprémi ipari parkban és a város néhány munkaerő-kölcsönző irodájában 2017 nyarán folytattam terepkutatást kutatótársaimmal, aminek keretében interjúkat készítettünk a városban működő négy nagyobb német járműipari beszállító vállalat munkatársaival. A terepmunka kapcsán ellátogattunk a Vasas szakszervezet nyári egyetemére, ahol szakszervezeti munkavállalókkal készített interjúkkal egészítettük ki a kutatást, valamint a város egyik munkásszállásán is folytattunk beszélgetéseket nem szakszervezeti, hanem kölcsönzött munkavállalókkal (a terepkutatásban részt vett még Pinkasz András és Meszmann T. Tibor).

(nyersanyagköltségek, részegységek és szolgáltatásvásárlás) árának különbsége alapján.⁹⁴ A bruttó hozzáadottérték az egyenletben (az adóbázissal való korrekciót követően) így két részre bontható: a munkavállalói kompenzációra, illetve a tőkejövedelemre. Módszertanom lényegéhez tartozik még, hogy bár a hozzáadottérték-számítás piaci árak alapján történik, de azt nemcsak gazdasági folyamatok, hanem a különböző felhalmozási rezsimek intézményei (például a bérek vagy az alkalmazott technológia és a munkatermelékenység) is befolyásolhatják. Ami a módszertan kvalitatív része szempontjából fontos: a hozzáadottérték-arányok nem pusztán következményei az adott vállalati stratégiának. Az egyenlőtlen kapcsolatok, amelyek a bérezésben és az árazásban megjelennek, már magában a vállalati stratégiában benne foglaltatnak. Ezeket a viszonyokat analitikusan nem lehet egymástól teljesen szétválasztani, pusztán az árakból viszont nem derülnek ki. Ilyen nem piaci befolyásoló tényező lehet még például a vállalatcsoporton belüli transzferárazás vagy a kollektív bérmegállapodások helyi (sokszor informális) rendszere.

A bruttó hozzáadottérték (*Gross Value Added*, GVA) arányát a teljes járműipari kibocsátásban mérem, ami a magyar járműipar esetében viszonylag alacsony arányszámot, 18–20%-os iparági átlagot mutat (20. ábra és 2. táblázat). Ez a teljes hazai feldolgozóipari kibocsátáshoz mért 30%-os átlagos hozzáadottérték aránynál 40%-kal kisebb. Ezt a mutatót érdemes összevetni a németországi arányszámokkal. Fontos hangsúlyozni, hogy a 2008-as világgazdasági válságot megelőző időszakban Németországban is csökkent a járműiparon belüli helyi hozzáadottérték aránya. A bruttó iparági hozzáadottérték-arány Németországban 25–28%-ig süllyedt vissza, a válság óta viszont ismét emelkedik.

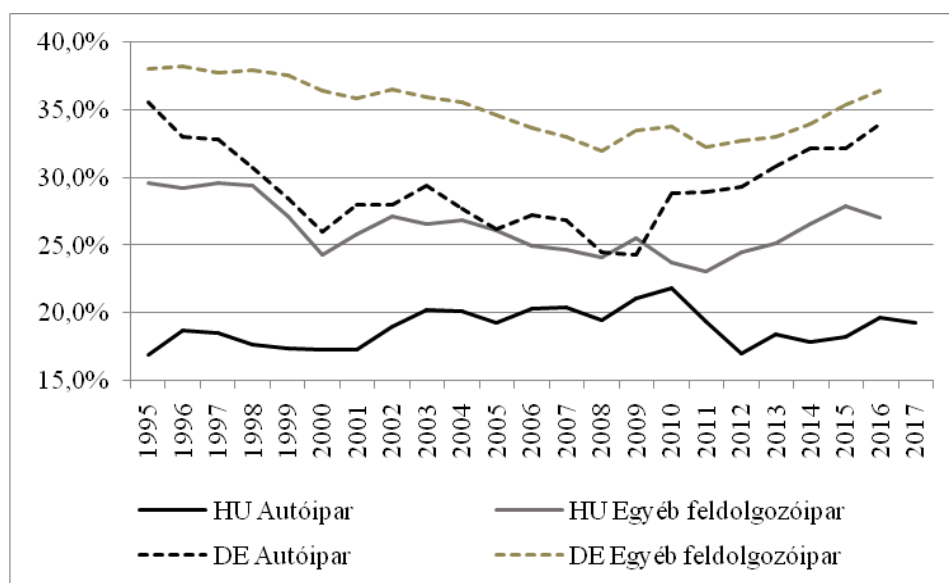
Feltételezésem szerint a trendváltás a 2008 utáni relokációs folyamat felgyorsulásával függhet össze, mivel az alacsonyabb hozzáadottértéket előállító (kék galléros munkásokat alkalmazó) munkafolyamatokat ekkortól kezdik el nagyobb ütemben áttelepíteni Németországból a szomszédos kelet-európai régióba. Ennek következtében, míg a német gyártási központokban tartott termelési folyamatokat a magasabb hozzáadottértékű tevékenységekre specializálták, addig a kék galléros munkások tevékenységeit kiszervezték⁹⁵ (Krzywdzinski 2008, 2014, 2017; Jürgens és Krzywdzinski 2009; Fichter és társai, 2009:27; Barta 2012; Geröcs és Pinkasz 2018a, 2019b, 2019c; Geröcs, Meszmann és Pinkasz 2020).

⁹⁴A számításhoz az ENSZ Nemzeti Számlák rendszerének kategóriáit (*UN System of National Accounts*) használok.

⁹⁵Bár a járműipari munkavállalók jelentős részét érintette a kiszervezés, a német szakszervezetek belementek az átszervezéssel járó kompromisszumba, mert így tudták biztosítani az erősebb érdekérvényesítő képességgel rendelkező fehérgalléros és szakképzett munkavállalók érdekét (Fichter és társai 2009; Jürgens és Krzywdzinski 2009; Bernaciak 2011).

Magyarázatra szorul még, hogy egy rövid átmeneti időre 2009 és 2012 között Magyarországon is egy felívelő trend alakult ki a járműipar hozzáadottérték arányváltozásában (Gerőcs és Pinkasz 2019a, 2019b, 2019c). Ebben az időszakban súlyos gazdasági visszaesés volt Magyarországon, az export hanyatlása miatt például 2009-ben 6%-kal csökkent az évben megtermelt bruttó nemzeti jövedelem (GDP) értéke. 2012 után a járműipari hozzáadottérték aránya ismét csökkenni kezdett, és azóta is ez a trend érvényesül. Bár nem teljesen egyértelmű, hogy az átmeneti felívelést mi okozhatta, feltételezésem szerint a nemzetközi konjunktúrára érzékeny járműgyártás nettó kibocsátási szintje nagyobb mértékű visszaesést szenvedett el, mint amilyen mértékben a vállalatok ilyen rövid idő alatt csökkenteni tudták a bruttó beralapot. Ezt a feltételezést erősíti, hogy éppen 2012 után változott meg a Magyarországon működő vállalatok bérezési gyakorlata; ekkor lép hatályba az új munkatörvénykönyv, ami sokkal rugalmasabb foglalkoztatási és kifizetési gyakorlatra ad lehetőséget. Ennek részleteivel a dolgozat munkaerőpiaci fejezetében foglalkozok.

20. ábra: Német (DE) és magyar (HU) bruttó hozzáadottérték (GVA)
a teljes kibocsátás százalékában



Forrás: Eurostat

(Gerőcs, Meszmann és Pinkasz 2020:281)

A magyarországi adatok kapcsán meg kell még jegyezni, hogy a kutatásomban megvizsgált négy járműipari beszállító vállalat által megtermelt hozzáadottérték sem a megyei ipari átlagtól, sem pedig az országos GVA/kibocsátás átlagától nem tért el szignifikánsan. Ezért,

bár ezek a vállalatok nem tekinthetők reprezentatív mintának, ezeket az adatokat mégis egy viszonylag pontos közelítésnek gondolom a járműipari termelés és foglalkoztatás országos viszonyaira nézve.

2. Táblázat. Járműipari hozzáadottérték Magyarországon

| Év | Veszprémi vállalatok | | Veszprémi ipari terület | | Nemzetgazdasági átlag | |
|------|----------------------|-------------|-------------------------|-------------|-----------------------|-------------|
| | GVA / kibocsátás | arány (GVA) | GVA / kibocsátás | arány (GVA) | GVA / kibocsátás | arány (GVA) |
| 2013 | 17,5% | 3,7% | 16,6% | 5,6% | 18,4% | 100,0% |
| 2014 | 19,6% | 3,9% | 16,5% | 5,3% | 17,8% | 100,0% |
| 2015 | 19,4% | 3,3% | 16,7% | 5,0% | 18,3% | 100,0% |
| 2016 | 21,3% | 3,5% | 18,7% | 5,8% | 19,6% | 100,0% |
| 2017 | 14,9% | 2,5% | 15,2% | 5,0% | 19,3% | 100,0% |

Forrás: Eurostat, céges kimutatás alapján saját számítás

(Gerőcs, Meszmann és Pinkasz 2020:282)

Ezeket az összehasonlító statisztikai adatokat azzal az elméleti megállapítással egészíthetjük ki, hogy az aszimmetrikus gazdasági és munkakapcsolatok a német neomerkantilista modell globális alkalmazkodásának következtében jöttek létre. A világgazdasági környezet nagyban megváltozott az 1990-es évek óta, amikor a német ipar számára a belső piacvédelmi mechanizmusok élveztek prioritást a világgazdasági alkalmazkodásban. Ilyen volt például a monetáris integráció részeként bevezetett közös fizetőeszköz, vagy az egységes belső piac intézményeinek (például a versenyjogi szabályoknak) a megerősítése. Az EU belső piacvédelmi mechanizmusa viszont a 2008-as válsággal veszített fontosságából, mert a dél-európai adósságválság leértékelte az európai vásárlóerő egy jelentős részét. Mint az a német fizetési mérleg adataiból látszódott, a fizetési többlet egyre nagyobb része származott az EU-n kívüli külkereskedelemből, illetve az EU-n belüli tőkemozgásokból (repatriált jövedelemből). A neomerkantilista modell alkalmazkodásának körülményei tehát megváltoztak a válság utáni világgazdasági környezetben. A termelési hálózatok újrászervezése, a Kelet-Európa irányába terjeszkedő értékláncok működéséhez szükséges infrastruktúra (akár humán erőforrás), rugalmas adózási, oktatási és munkaerőpiaci szabályok biztosítása vált a modell globális alkalmazkodásának egyre fontosabb feltételévé. Mindezzel az európai integráció irányát,

illetve az EU tagállamok szerepét befolyásoló gazdasági tényezők is megváltoztak a 2008-as válsággal.

A neomerkantilista modell globális alkalmazkodása illeszkedik a megaregionális kereskedelmi és befektetési blokkok létrejöttének regionalizációs folyamatába. Ezek az új megaregionális övezetek fontos szabályozói környezetet biztosítanak a nemzetközi tőkemozgásoknak, illetve a termelési hálózatokon és értékláncokon belüli vállalati szakosodásnak (vö. Yoshimatsu 2002, Juutinen és Käkönen 2016). A világgazdaság egészében zajló multipolarizációs folyamat más övezetekben is lendületet adott a regionális multilaterális törekvéseknek.⁹⁶ Ezek különösen Ázsiában, a kínai „Egy Övezet, Egy Út” multilaterális beruházási kezdeményezése kapcsán, az afrikai kontinensen létrejövő szabadkereskedelmi egyezmény formájában (AfCFTA - *African Continental Free Trade Area*), vagy akár a poszt-szovjet régióban (EAEU - *Eurasian Economic Union*) is felerősödtek az utóbbi években (vö. Geröcs 2019b).

Feltételezésem szerint a német ipari érdekek továbbra is erősíteni fogják a transzatlanti térségben zajló regionális integrációs törekvéseket egy alapvetően multilaterális intézményi környezetben.⁹⁷ Mindez a kelet-európai régió gazdasági fejlődésére is hatással lesz. Ami a világgazdasági integráció szempontjából fontos, hogy a járműipari értékláncok globális alkalmazkodásának továbbra is a kelet-európai régió marad az egyik legfontosabb beszállító telephelye, ahova a nagyobb transznacionális márkatulajdonosok és beszállítók egyre több standardizálható tevékenységet telepítenek át.

Összefoglalásként azt érdemes kiemelni, hogy a relokációs folyamat részeként a korábbi fordista központosított termelési rendszerek feldarabolódtak (fragmentálódtak) a túltermelési válság eredményeként, miközben a termelés szempontjából fontos funkciók új földrajzi térségekben kapcsolódnak össze. A fragmentálódás és összekapcsolódás a globális értékláncok, és azokon belüli centrum-periféria viszonyok újraalakulásához vezetett. A nagyobb vállalati konglomerátumok kiszervezték a központi tevékenységeikről leválasztott

⁹⁶ Ebből a szempontból különösen a távol-keleti integrációs formák lehetnek a jövőben érdekesek, amelyeket a kínai termelési hálózatok vagy a kínai fizetőeszköz körüli monetáris kapcsolódások hajtanak (Gao és Yu 2009; Geröcs 2017).

⁹⁷ A két legfontosabb megaregionális kereskedelmi egyezményt, amelyek az USA transzatlanti (TTIP) és Csendes-óceáni (TPP) szabadkereskedelmi kapcsolatait lettek volna hivatva szabályozni, az amerikai kormány végül nem írta alá (Felbermayr és társai 2013; Juutinen és Käkönen 2016). A Trump-adminisztráció levette a napirendről ezeknek a szerződéseknak az aláírását, sőt, korábbi kereskedelmi szerződések, így az észak-amerikai NAFTA újratárgyalását kezdeményezte.

feladatokat, ami széles beszállítói hálózat kialakulását tette lehetővé az újraiparosodó periférikus térségekben (pl. Arrighi 1990; Humphrey 2000).

A világgazdasági alkalmazkodásuk részeként a német autógyártók az anyaközpontjaikban tartják a magas hozzáadottértéket biztosító munkafolyamatokat. De ugyanennek a stratégiaváltásnak a részeként helyezik át a technológiai standardizáció és az egyre élesebb piaci verseny miatt szűkülő hozzáadottértéket előállító termelési és munkafolyamatokat azokba a térségekbe, ahol a gazdaságpolitika ennek a stratégiának kedvezőbb termelési, adózási és munkafeltételeket tud biztosítani. Az ezekben az országokban az államszocialista importhelyettesítő iparosítás idején kialakult rezsimeket neveztem korábban periférikus fordista felhalmozási rezsimeknek, ahol az államok közvetítő szerepe a terjeszkedő értékláncokba történő integráció során – főleg a 2008-as világgazdasági válságot követő relokációs folyamat felgyorsulásával – szintúgy módosult. Ezért a kelet-európai államok gazdaságpolitikáját a továbbiakban periférikus neomerkantilista modellnek fogom hívni (ld. Éber és társai 2019; Gerőcs és Pinkasz 2019c).

Magyarország is azon országok közé tartozik, ahol a járműipari cégek hozzáadottérték-termelésének részesedése még az országos ipari átlagot sem éri el. Ennek következtében a járműiparra jellemző átlagos bérek is a feldolgozóipari bérszínvonal alatt mozognak, bár ehhez hozzátartozik, hogy éppen a járműiparban jellemzőek a nagyon fragmentált termelési és munkaviszonyok, emiatt pedig a bérek is széles skálán szóródnak. Mint arra Drahekoupil és Piasna (2019) felhívják a figyelmet, a munkatermelékenységgel korrigált átlagos nominális bérszínvonal Kelet- és Nyugat-Európa között a kelet-európai bérek relatív alulértékelttségét mutatja, ami nagyban magyarázza, hogy az integráció miatt újraiparosodáshoz és nem pedig deindusztrializációhoz vezetett, mint az a dél-európai országok integrációjánál történt. Mint Neményi és Oblath (2012) kimutatták, Dél-Európában a munkatermelékenységgel korrigált bérek felértékelődtek a német bérekhez képest. Drahekoupil és Piasna (2019) szerint a kelet-európai alulértékelt béreket nem lehet csak a hozzáadottérték arányával, vagyis az általános technikai színvonallal, esetleg a munkaerő képzettségének fokával magyarázni: a bérezés a *munkamodellekben* kialakult munkakapcsolati rendszerrel, vagyis a munkavállalók szervezettségével és az állam iparpolitikájával is összefüggésben alakult.⁹⁸ Ezt a kérdést a következő alfejezetben vizsgálom meg.

⁹⁸ “Ebben az összefüggésben mind a munkavállalók, mind a cégek hozzáférnek a piaci tevékenységből származó járadékhoz. Az ilyen járadékot a bérekre vonatkozó tárgyalási folyamat során felosztják a munkaadók és a munkavállalók között. A magasabb profittal működő cégeknél ezért általában magasabbak a bérek. A

vii. Az értékláncon belüli centrum-periféria kapcsolatok a munkamodellekben

Lipietz (1997) már az 1980-as években előrejelezte, hogy a fordista felhalmozási rezsim válsága nyomán kialakuló új nemzetközi munkamegosztásban a globális munkakapcsolatok is más struktúrába fognak átrendeződni. A félperifériás térségekben végzett empirikus vizsgálatok, illetve az annak kiegészítésére használt iparszociológiai tanulmányok összhangban állnak Lipietz megállapításával. A félperifériás fordista rezsimokban a munkaügyi kapcsolatok egyre jobban fragmentálódtak, ami a munkakapcsolatok kiágyazódását vonta maga után a termelés alacsonyabb hozzáadottértékű szegmenseiben (például a nagyszámú kölcsönzött munkaerő alkalmazása miatt. Vö. Czirfusz 2015; Meszmann 2016; Meszmann és Fedyuk 2018; Gerőcs, Pinkasz és Meszmann 2020).

A hozzáadottérték-termeléshez hasonlóan a munkamodellek is feloszthatók high-road és low-road típusokra. Nem pusztán két kategóriarendszer párhuzamba állításáról van szó: a magas hozzáadottérték termelése a high-road munkamoddellel áll kapcsolatban, míg a low-road modellt alacsony hozzáadottértéket előállító tevékenységek jellemzik (Pyke és Singenberger 1992; Krzywdzinski 2014, 2017).

A magas hozzáadottértéket előállító tevékenységeket szakképzett munkások végzik, akikből általában hiány van a munkaerőpiacon, ezért a cégek között éles a verseny a munkaerő megszerzéséért vagy megtartásáért. Mivel a munkaerőhiány leginkább a szakképzett munkások körében jelentkezik, ezekhez a szakemberekhez korlátozott a hozzáférés. Ahhoz, hogy szakembereiket megtarthassák, a cégeknek komoly befektetésekre van szükségük a munkakörülmények színvonalának fenntartásához vagy javításához. Ezek a jobb munkakörülmények eredményezik a high-road munkamoddell kialakulását. Az utánpótlás biztosítása befektetésigényes, ezért a munkakapcsolatok „beágyazottak” (Altleiter és társai 2015), aminek az egyik következménye, hogy a szakmunkások között alacsony a fluktuáció. Bár a járműipar rendkívül konjunktúra-érzékeny iparág, magasan képzett munkásokra konjunktúraciklustól függetlenül is folyamatos az igény. A stabil munkakörnyezet eredménye,

szakszervezet alacsony szervezettségi szintje és a magas munkanélküliség viszont aláássák a munkavállalók politikai erejét, emiatt a kelet-közép-európai vállalatoknál alacsonyabb bérhányad alakult ki.” (Drahokoupil és Piasna (2019:47) [saját fordítás]).

hogy a fehérgalléros szakképzett dolgozók körében nem magas a szakszervezeti tagság aránya.⁹⁹

Fontos hangsúlyoznom, hogy a magas hozzáadottérték-termelése területileg rendkívül koncentrált, ami részben összefügg a munkakapcsolatok beágyazottságával, térbeli meghatározottságával, de részben a fizikai infrastruktúra fejlettségével is (például egyetemek vagy kutatóintézetek jelenlétével). Ezeket a magasan képzett szakembereket, például mérnököket, fejlesztőket a gyártók központjához közeli egyetemeken képzik, vagy ottani kutatóhelyeken alkalmazzák, és képzésükre, fejlesztésükre a cégek jellemzően komoly összegeket fordítanak. A high-road modellt jellemző klaszterek ott alakulnak ki, ahol a munkaerő-állomány képzettsége a legmagasabb, vagyis ahol a legnívósabb iskolák és alkalmazott kutatóhelyek a vállalati központok körül helyezkednek el, sok esetben a régebbi fordista ipari központok fellegváraiban. A területi koncentráció és a hatékony munkaszervezés távolabbról is vonzza a szakképzett embereket, így a klaszterek kialakulása egy kumulatív folyamat eredménye. Összességében tehát azt mondhatom, hogy a termelési hálózatokon belüli központok kialakulása nemcsak a menedzsment döntésétől függ, vagy akár a gyártáshoz közvetlenül kapcsolódó tényezők eredménye, hanem a rendelkezésre álló munkaerő színvonalával, ezáltal pedig a szélesebben vett munkaerőpiaci folyamatokkal is szorosan összefügg. A klaszterekbe tömörülő tevékenységeket a vállalatok éppen a helyhez kötött és nehezen helyettesíthető munkaerő miatt nehezebben tudják földrajzilag áthelyezni, mint az alacsony hozzáadottértékű standardizált termelést. A magas hozzáadottértékű tevékenységek és az ezzel együtt járó high-road munkamodell formái ezért kevésbé vannak kitéve a földrajzi relokációnak, mint az alacsonyabb hozzáadottérték előállításra specializált munkafolyamatok (Pyke és Singenberger 1992).

Az alacsony hozzáadottérték-termelés területileg szintúgy meghatározott földrajzi térségekben tömörül a termelési hálózat periferiáján (ld. Smith és társai 2002). A világgazdaság periférikus térségeiben a termelés profitabilitását a nagy számban rendelkezésre álló olcsó, és könnyen mobilizálható (rugalmas) munkaerő jelenléte, valamint az ehhez szükséges infrastruktúra és az ennek kedvező szabályozói környezet biztosítja, amelyek szintén az oktatás, a munkaerőpiaci reformok, és esetleg még az adózás területén biztosítják a munkaerő rugalmasítását, végső soron a low-road munkamodell működésének feltételeit. Ezeken a területeken az ipari termelés a globális értékláncok hálózatába a relokáción keresztül

⁹⁹ A fehérgallérosok részben azért nem részesítik előnyben a kollektív érdekképviselőket, mert olyan erős a menedzsmenttel szembeni alkulási helyzetük, hogy egyénileg is képesek kiharcolni a számukra megfelelő kondíciókat.

kapcsolódik be, az újraiparosodás pedig általában ennek az expanzív folyamatnak a következtében történik (Barta, Czirfusz és Kukely 2008; Fichter és társai 2009; Szalavetz 2010; Barta 2012; Hunya és Sass 2013; Csoma 2018; Lux 2017; Gerőcs és Pinkasz 2019a). A periférikus térségekben működő vállalatok a relokációval a kedvező infrastruktúrát és a nagyszámban rendelkezésre álló olcsó és könnyen mobilizálható, főleg összeszerelésre és egyéb manuális gépi munkára betanítható munkaerőt alkalmazzák (Czirfusz 2015; Meszmann és Fedjuk 2018).¹⁰⁰

A termelési hálózatok perifériáján a munkafeltételeknek egy átmeneti zónája is ki tud alakulni, amelyben vegyülnek a fordista tömegtermelésre jellemző centralizált és standardizált gyártási folyamatok a rugalmasított és informalitásba ágyazott munkafolyamatokkal. Ebben a munkaerőpiaci környezetben a bérfeltételek a legkevésbé sem stabilak (vö. Lomnitz 1988; Czabán és Henderson 2003; Barna és társai 2018; Czirfusz és társai 2019). A rendkívül hektikus és általában alacsony profitabilitás és a kiélezett árverseny miatt a munkakörülmények nem hasonlítanak a fordizmus korábbi bérvizonyaira, és ezért nem teszik lehetővé a tömegfogyasztás széleskörű elterjedését. A rugalmasított formában – határozott időre kötött szerződéssel, esetleg nem is közvetlenül a beszállító vállalat által, hanem munkaerő kölcsönző közvetítésével – alkalmazzák a nagyszámú alacsonyan képzett, ámde formális szerződéses állományban alkalmazott betanított munkaerőt.¹⁰¹

A 2008-as világgazdasági válság felerősítette azokat a munkakapcsolati folyamatokat, amelyek a posztfordista átmenet kezdete óta voltak kibontakozóban, és amelyeket Lipietz (1997:2) is beazonosított. A Németországból kiinduló autóipari relokáció a 2008-as világgazdasági válságot követően felgyorsult Kelet-Európában (ld. pl. Gerőcs és Pinkasz 2019c). Ennek folyamányaként a német és a kelet-európai munkaerőpiacok mély szerkezetváltáson mentek keresztül. A nemzeti keretek között működő és a különböző tagállamok szabályozói fennhatósága alá tartozó munkaerőpiaci rezsimek az Európai Unió csatlakozást követően egyre jobban összekapcsolódtak. Bár egységes európai, vagy akár csak regionálisan összefüggő munkaerőpiacról egyelőre még nem beszélhetünk, a járműipari

¹⁰⁰ Nem feltételezem, hogy a munkaerő a szakképzettségének megfelelő helyen dolgozik, vagy hogy a készségeinek megfelelő szinten van megfizetve. A kelet-európai átalakulás idejének transzformációs válságában (Kornai 1993b) a magasan képzett munkavállalókat alulfoglalkoztatták, illetve olyan feladatkörökben alkalmazták, amelyekhez alacsonyabb képzettségi szint is elég lett volna. Ennek következtében ezek a dolgozók a képzettségi szintjüknek megfelelő bérezés alatt voltak megfizetve (Meszmann 2016).

¹⁰¹ A rugalmas munkaerőpiaci szabályozás miatt az itteni bérvizonyok az informális munkából szerezhető jövedelmektől függenek, mert a megélhetést biztosítani hivatott bérek túl alacsonyak, és a fenntartásuk körülményei is rendkívül bizonytalanok. Ezekben a térségekben ezért általában nagy a szürkegazdaság súlya (Gagyai 2014, 2018; Barna és társai 2018).

relokáció hatására a munkaerőpiaci folyamatok egyre jobban átnyúlnak az országhatárokon (vö. Böröcz 2012, 2017; Melegh 2019). A dolgozat szempontjából ennek jelentősége abban áll, hogy az egyes tagországokban, így például Magyarországon vagy éppen Németországban megjelenő változásokat nem egymástól független folyamatokként, hanem egymással szoros összefüggésben értelmezem, mégpedig a német neomerkantilista modell regionális terjeszkedésének részeként. Magyarország esetében ez a periférikus neomerkantilista rezsim munkaerőpiaci szabályozásában érhető leginkább tetten, amiről a későbbiekben még lesz szó.

Az újraszerveződő regionális munkamegosztásban az állami korlátozások lebontásával nemcsak a tőkebefektetések mértéke nőtt meg a közös térségen belül (vállalati működőtőkebefektetések formájában), hanem a munkaerő mobilitása is nőtt (Altreiter és társai 2015). Utóbbi esetében sem csak spontán piaci folyamatok indukálják a változást: a munkaerőpiacok regionális szintű összekapcsolódását az egyre rugalmasabb szabályozás és a bér- és termelékenységi mutatók közötti szignifikáns különbségek teszik lehetővé (Emmanuel 1972, Drahokoupil és Piasna 2019). A szabályozás kialakításában, annak flexibilizációjában mind az államnak, mind pedig a fontosabb ipari és tőkés csoportoknak meghatározó szerep jut. Magyarország esetében is a 2004-es uniós csatlakozás számít az egyik fordulópontnak, de a szabályozás szempontjából legalább ilyen fontos a 2012-ben bevezetett új munkatörvénykönyv, ami számos ponton átrendezte a munkáltatók és munkavállalók közötti intézményes kapcsolatot (az addig hatályos törvényt még 1992-ben fogadták el; a 2012-es törvényt 2018-ban tovább módostották).

Mint említettem, a munkaerőpiaci feltételek rugalmasítására az Európai Unió csatlakozás ráerősített: a nyugat-európai munkaerőpiacok fokozatos megnyílása a keleti munkavállalók előtt felgyorsította a munkások mobilitását a közös térségen belül (Melegh 2015; Melegh és Sárosi 2015)¹⁰² (legutolsóként a német és az osztrák derogációk szűntek meg 2011-ben).¹⁰³

¹⁰² A kivándorlással kapcsolatban többféle becslést találni a szakirodalomban (ld. pl. Meardi 2012; Melegh 2015; Melegh és Sárosi 2015; Meszmann és Fedyuk 2018). Sokan ugyanis nem változtatták meg a hivatalos lakhelyüket, ezért ingázóként jelennek meg a szomszédos országokban, ami mérési nehézségeket okoz a statisztikában. Mindenesetre Magyarország esetében az idevonatkozó becslések 300–600 ezer fő közé teszik a 2008–2018 között munkavállalás céljából külföldre kivándorlók számát (Scheiring 2016b, 2019b).

¹⁰³ Az Egyesült Királyság, Írország és Svédország egyáltalán nem élt munkaerőpiaci korlátozással, ezek az országok ugyanis már a csatlakozást követően alkalmazták a szabad munkavállalást biztosító uniós jogot. A korlátozások más országok esetében fokozatosan szűntek meg: 2006-ban Görögország, Spanyolország, Portugália, Finnország és Olaszország, 2007-ben Hollandia és Luxemburg, 2008-ban Franciaország, 2009-ben pedig Belgium és Dánia szüntette meg a munkavállalási engedélyek megkövetelését. Ausztria és Németország volt az utolsó a sorban 2011-ben. Letöltve: <https://www.jogiforum.hu/hirek/25261>

Altreiter és társai (2015:78) arra hívják fel a figyelmet az európai integráció kapcsán, hogy ennek hatására jöttek létre flexibilisebb, ad hoc és hibrid, ciklikusan változó munkakapcsolatok. Ezek az új tőke-munka kapcsolódási formák nem tudnak tartósan intézményesülni; ehelyett növekszik a helyi megállapodásokon belül a kvázi „informális megállapodások” száma (Lomnitz 1988, Barna és társai 2018, Gagyai 2018, Vigvári 2020). A munkaügyi kapcsolatok informális beágyazódása részben a hivatalos és formális kapcsolatok kiágyazódása helyében jön létre, amelyek korábban a fordista termelési rendszerekben ágazati vagy üzemi kollektív megállapodások formájában öltöttek testet.

A munkaadók felől nézve a fő kihívást az jelenti, hogy az ipari termelési hálózatok terjeszkedésével a munkaerő globálisan válik mobilabbá, a termelési hálózatok periferiáján viszont konjunktúra idején könnyen munkaerőhiány alakul ki, főleg ha a termelés centrumában is munkaerőhiánnyal küzdenek. Nem pusztán egy mellékkörülményről van szó: a termelési rendszer megszervezésének egyik fontos tényezője, hogy mely területeken milyen képzettséggel áll rendelkezésre munkaerő, és az utánpótlást biztosító intézmények - mint például az oktatás, munkaerőpiaci szabályozók - milyen foglalkoztatási feltételeket teremtenek. A termelési hálózaton belüli kapcsolatokat tehát a munkaerő megléte vagy hiánya nagymértékben befolyásolja, a termelési viszonyok nagyrészt ezen keresztül alakulnak át.

Az ipari relokációval együtt járó konjunktúraciklusok tehát új helyzetet teremtenek mind a munkáltatók, mind pedig a munkavállalói érdekképviselő szempontjából. Ebben az új helyzetben megváltozik a kapcsolat a munka, a tőke és az állami szabályozás között. A globális poszt-fordista átmenetben a rugalmasabb alkalmazkodás válik a tőke egyik legfontosabb eszközévé, és ehhez az állam szabályozásán keresztül igazítja hozzá a munkaerő utánpótlás feltételeit. Mind a termelés relokációja, mind ennek környezetéül szolgáló állampolitikák ezt a rugalmasítási folyamatot biztosítják a periferián. Összességében a munkaerőpiaci folyamatok decentralizációjához, illetve bizonyos területeken célzottabb állami ellenőrzéshez vezetnek (például a közmunka, vagy a munkanélküli járadék folyósítása esetében).

Az ipari relokációval összességében nem stabilizálódnak a munkaügyi kapcsolatok, ellenkezőleg: a konjunktúraciklusok mentén a regionális munkaerőpiaci integrációval együtt rendkívül hektikus viszonyok jönnek létre. Az állami szabályozás is ezekhez a folyamatokhoz igazodik, viszont ahogy a tőke-munka kapcsolat fenntartása egyre bizonytalanabbá válik az átalakuló poszt-fordista felhalmozási rezsimekben, úgy ennek a kapcsolatnak a szabályozása is egyre inkább a vállalatok igényei szerint formálódik.

d. Magyarország visszailleszkedése a régiós munkamegosztásba

A kelet-európai országok világgazdasági integrációja a hetvenes évek globális és regionális átalakulásával mélyült el, de csak a rendszerváltással és a KGST 1991-es felbomlásával vált a térség a tőkés világrendszer és azon belül az európai munkamegosztás teljes részévé (Bognár 1995; Berend 1999; Artner 2014; Éber és társai 2014). A regionális munkamegosztáson belüli szakosodás a 2000-es évekre átalakult, majd a 2008-as világgazdasági válságot követően ennek szerkezete megszilárdult. A gazdasági integrációt külső és belső tényezők együttesen határozták meg, többek közt a nyugati, elsősorban a német ipari termelési hálózatokat érintő technológiai és világpiaci változások, valamint a német ipar érdekeit szolgáló neomerkantilista intézmények térhódítása az Európai Unióban és különösen annak keleti tagállamaiban (ld. Raviv 2008; Benczes 2014; Becker 2016; Gagyai 2018; Éber és társai 2019; Geröcs és Pinkasz 2019c). A világpiacot érintő túltermelési válság, valamint az utóbbi évtizedben beinduló technológiai változások a német járműipar átszervezéséhez vezettek. Az egyre szabványosítottabb és ezért stagnáló vagy csökkenő hozzáadottérték előállítására képes termelési folyamatokat a német gyártók kelet-európai telephelyeikre helyezték át, aminek egyik szembetűnő példája a robbanómotor gyártás felfutása Magyarországon (Geröcs 2018a; Geröcs és Pinkasz 2018a, 2019a, 2019b, 2019c). A külső pénzpiaci és technológiai függést folyamatosan újratermelő régiós államok részben ennek a német ipari tőkének a kiszolgálására alakították át félperifériás felhalmozási rezsimeik infrastruktúráját, illetve az ennek részét képező gazdaságpolitikájukat, amit a német neomerkantilista modell periférikus verziójának tekintek (vö. Éber és társai 2019; Geröcs és Pinkasz 2019c).

A térség világgazdasági integrációja a rendszerváltást követően radikálisan átalakult. A KGST összeomlásával egy kiemelten fontos felvevőpiac szűnt meg, miközben a globális perifériát érintő nemzetközi adósságválság okozta hatalmas finanszírozási igény felgyorsította a privatizációt és a külföldi működő tőke bevonásának szükségességét (Vigvári 1994; Bognár 1995; Berend 1995; Bródy 1996; Mocsáry 2001; Éber és társai 2019; Geröcs és Pinkasz 2019c). Mindez a gazdaság korábbi, még importhelyettesítő iparosításra alapozott szerkezetének és a túlnyomórészt állami kézben lévő vállalatok tulajdonosi összetételének gyors átalakulásához vezetett (Burawoy és Lukács 1994). Bár a transzformációs válsággal járó fentebb leírt gazdasági átalakulás ekkor vált erőteljessé és látványossá, annak irányát a hetvenes évek globális és regionális átalakulása már nagyban befolyásolta. Kiemelkedő szerepe volt ebben a külső finanszírozási igény és a külső függőség megnövekedésének, ami a

tőkés világrendszer szerkezeti átalakulásával – az úgynevezett túltermelési válsággal – és annak következményeként a pénzügyi rendszerben jelentkező túlzott felhalmozással, valamint a KGST belső dezintegrációjával is összefüggött (Chiot 1991; Chase-Dunn 1998; Boatcă 2006; Geröcs és Pinkasz 2017).

A világrendszerben a hetvenes évektől kibontakozó „hosszú lejtmenet” a globális fordista felhalmozási rezsim munkamegosztásának átalakulását is maga után vonta. A hetvenes évek végétől a félperifériás régiókban kialakult adósságválság exportvezérelt növekedést, valamint – az adósság finanszírozását nagyrészen biztosító nemzetközi pénzügyi szervezetek nyomására – pénzügyi és kereskedelmi liberalizációt indított el (Allen 1982; Comisso és Tyson 1986; Radice 1994, 2009). Kelet-Európában ezek a folyamatok a politikai rendszerváltással, az európai termelési hálózatokba történő integrációval és újraszakosodással, illetve Európai Unió tagsággal jártak együtt¹⁰⁴ (Böröcz 2012, 2017, [2009] 2018; Böröcz és Sarkar 2005). A kelet-európai szakosodás világ gazdasági szempontból nézve a korábbi fordista termelési hálózatok újraszervezésének (fragmentálódásának) volt az egyik helyi következménye, és legélesebben azokban az ágazatokban jelentkezett – például a járműiparban és az elektronikában –, ahol a túltermelési válság a jövedelmezőség súlyos válságához vezetett (Geröcs és Pinkasz 2019a, 2019b, 2019c). Ezekben az ágazatokban kényszerültek egyre inkább a korábbi termelési hálózatok átszervezésére, a technológiai újításokon keresztüli szabványosításra és a termelés területi áthelyezésére, ami a helyi tulajdonosi csoportok közötti erőviszonyok átrendeződéséhez vezetett (vö. Éber és társai 2019).

Mint láttuk, az 1990-es évekre a kelet-európai régió vált a nyugat-európai ipari vállalatok egyik fontos beszállító telephelyévé, aminek keretében kezdett először kialakulni a termelési hálózatokra épülő regionális munkamegosztás. Magyarország a többi kelet-európai országhoz hasonlóan a privatizáción, a vámszabad területek kialakításán, valamint az állami kedvezményeken keresztül biztosított terepet a betelepülő nyugati vállalatoknak (Hunya és Sass 2013; Sass és Szalavetz 2014). Ezek a vállalatok eleinte a globális túltermelési válságban leginkább érintett standardizált és ezért szűkülő profitabilitással működő tevékenységeiket telepítették a térségbe. Az autóipar esetében először összeszerelő-üzemeket hoztak létre, amelyek ekkor még nem kizárólag a nagyobb nyugati exportpiacokat célozták, hanem részben még a térség szűk közép-osztályainak igényeire lettek szabva (Sadler és Swain 1994; Pavlínek

¹⁰⁴ Bár a teljes jogú uniós tagságra még közel másfél évtizedet kellett várni, a társulási szerződések keretében már 1996-ra létrejött egy szabadkereskedelmi övezet, amely a régiós országokra és az Európai Unió tagországaire terjedt ki.

és Janák 2007). Ennek a rétegnek a vásárlóereje ugyanakkor az 1998-as orosz válság idejére nagyjából kifulladásra, ezért a cégek is egyre inkább arra kényszerültek, hogy világpiaci exportra állítsák át a régiós tevékenységüket, amihez már nem volt elég összeszerelésre szakosítani az itteni gyártóegységeket, hanem újabb standardizált termelési tevékenységeket és ezzel új technológiát kellett áttelepíteni (Csoma 2018; Lux 2017; Geröcs és Pinkasz 2018a).

Magyarország a rendszerváltáskor külső adósságának finanszírozására, valamint átszakosodásának újraszervezésére nagy mennyiségű külföldi működőtőkét (FDI) vont be. A transznacionális tőke egy része a belső piacra termelő szolgáltató ágazatokban (például a bankszektorban, a kiskereskedelembe, vagy a távközlésbe), másik része pedig a külső piacra termelő feldolgozóiparban, elsősorban az említett járműipar és elektronika területén jelent meg (Geröcs 2013, 2015; Éber és társai 2014, 2019; Geröcs és Pinkasz 2019c). Bár a külföldi működőtőke forrása országbontásban változó szerkezetű, Magyarországon az európai regionális szabadkereskedelemben történő belépés folytán kiemelt jelentősége lett az európai (elsősorban német, francia, olasz és osztrák) tőkének. A regionális kereskedelmi és iparpolitikai szabályozás terén főleg a német neomerkantilista modell mintái jelentek meg, ami a német tőke jelenlétét erősítette meg a kelet-európai régióban (Geröcs és Jelinek 2018; Geröcs és Pinkasz 2019a, 2019b, 2019c).

Az értékláncon belüli szakosodás nemzetgazdasági hatásai miatt jelentősége van annak, hogy a termelőágazatok tőketulajdonosai között milyen arányú a külföldi és a hazai tőke megoszlása, illetve hogy e külföldi és hazai tőkéscsoportok között milyen szerkezetű munkamegosztás jön létre (ld. Radice 1994; Overbeek 2004; Nölke és Vliegenthart 2009; Rehnitz és Smahó 2013; Mahutga 2014; Matolcsy 2015; Pavlínek 2015). A járműipari értékláncon betelepülésével foglalkozó hazai kutatások például azt találták, hogy az érték kisajátítása, valamint értékláncon belüli megoszlása a transznacionális vállalatok helyi gazdasági beágyazottságától függ, amit számos gazdasági és társadalmi intézmény képes befolyásolni (Barta 2012; Molnár 2012; Rehnitz és Smahó 2013; Józsa 2014:207-209; Túry 2014; Lux 2017; Józsa 2019). Mivel sem a beágyazottság, sem az értékkisajátítás nem egy egyirányú folyamat, ezért a helyben megtermelt érték helyi gazdaságon belüli visszaforgatása vagy hasznosulása sem garantált (Molnár és társai 2015:299). Mészáros (2004:11) például azt találta, hogy a magyar járműipari struktúrát szigetszerű, „exportenklávé-jellegű” működés jellemzi. E szerint az értéktermelés és értékkisajátítás szempontjából azt mondhatjuk, hogy a rendszerváltással kialakult regionális munkamegosztásban a kelet-európai államok vezető exportágazataiban a külföldi tulajdon

olyan erős pozíciót szerzett, hogy az itteni vállalatokra, a gazdaságpolitikára és az ágazatokban dolgozók munkafeltételeire is képessé vált ráterhelni a világgazdasági alkalmazkodás költségeinek egy tetemes részét. Mindennek következtében a korábbi periférikus fordista felhalmozási rezsim átalakult egy periférikus neomerkantilista változáttá (Éber és társai 2019; Gerőcs 2018a; Gerőcs és Pinkasz 2019c). Ennek a folyamatnak a részeként a rendszerváltást követően a tulajdonosi szerkezet átalakulásában a helyi háttérű, vagyis hazai tulajdonú cégek, az úgynevezett nemzeti tőke kiszorult, vagy az értéklánc hierarchiájának alsóbb, gyakran legalsó szintjére került a külföldi tulajdonú vállalatokkal szemben (vö. Molnár 2019:170). Akár nagy múltú, korábban saját márkatulajdonnal, világpiaci pozícióval és színvonalas szaktudással rendelkező vállalatok, mint például Magyarországon a Videoton, a Rába vagy az Ikarus csúszott le alsóbb szintű beszállítónak a betelepülő elektronikai és járműipari értékláncokon belül (Schiffer 1996). Más esetekben viszont a hazai vállalat a külföldi tőke bevonásával tudott életben maradni a világpiacon, ebben az esetben viszont a kölcsöntőke könnyen a tulajdon elvesztéséhez vezetett.¹⁰⁵ Mint látni fogjuk ez a hazai cégek világpiaci alkalmazkodásának egy strukturálisan meghatározott dilemmájává fejlődött, ami a tulajdon saját kézben tartása és a világpiacon elérhető legfejlettebb technológia megszerzése között bontakozott ki a rendszerváltást követő években. Ez a dilemma a korai piacgazdasági körülmények között vált igazán láthatóvá, mert ennek az időszaknak a gazdasági folyamatai, maga a transzformációs válság, illetve az azt előidéző privatizáció összességében leértékelték az államszocialista időszak ipari vállalatait (ld. Lóránt 2009, 2010, 2013).

A helyi piacok szerepe is fokozatosan leértékelődött, a világpiaci – azon belül is a létrejövő egységes európai belső piac felé irányuló – export viszont egyre fontosabbá vált. Ez a stratégiaváltás – és az ezen országok uniós csatlakozása miatti szabályozói környezet megváltozása – átalakította a kapcsolatokat a márkatulajdonos vállalatok (*lead firm*) és az egyes beszállítók között. A 2000-es évektől felfutó járműipari relokációt – amiben a német cégeknek egyre nagyobb volt a szerepük az Unió keleti bővítése miatt – már az jellemzi, hogy a betelepülő vállalatok sokkal jobban támaszkodnak saját külföldi beszállítóikra, akik komoly tapasztalatokkal rendelkeznek a világpiacra történő termelésben. Főleg, ha helyben nem találnak megfelelő kompetenciával rendelkező vállalatot, vagy túl hosszú időbe telne, és magas költséggel járna ezeknek a cégeknek a felfejlesztése, hogy megfeleljenek a német járműipar világpiaci alkalmazkodása által támasztott elvárásoknak (Milberg és Winkler

¹⁰⁵ Ld. pl. a Taurus és a Continental AG, vagy a Csepel Autógyár és a ZF Friedrichshafen AG kapcsolatait.

2013). Tapasztalt külföldi beszállítóknak már megvan az ezekhez a feladatokhoz szükséges kompetenciája, technológiája és pénzügyi háttere, ami viszont a helyi vállalatoknak sokkal korlátozottabb formában áll rendelkezésükre. Ezért amikor a beszállítói körben élesedik az árverseny, sok esetben könnyebb a helyi cégek helyett máshol már kipróbált beszállítókat behívni (*follow sourcing*). Bár a helyi vállalatok kiszorulása főleg a dekonjunktúra idején jellemző, amikor a profitabilitás olyan alacsony szintre süllyed, hogy az a cégeket csőddel fenyegeti (Klauber 2008:49), még egy felívelő üzleti ciklusban is előfordulhat, hogy a tevékenységi körök bővülését csak kisebb mértékben tudják a helyi cégek ellátni, és ezért külföldről kell vállalatokat behívni, hogy hozzájáruljanak a termelési hálózat megszervezéséhez. Az előbbi esetben az abszolút számát tekintve is, utóbbi esetben pusztán arányait nézve, de a kapacitás kiépüléssel párhuzamosan a helyi vállalatok súlya tendenciózusan csökken az értékláncon belül – még a legalsó harmadik körös (Tier 3-as) szinten is (Beblavý és társai 2012:10).

A tulajdonosi szerkezet átalakulásának következményei a 2008-as világgazdasági válságot követően váltak élesen szembeötlővé: a külföldi háttérű vállalatok a rugalmas foglalkoztatás következményeként könnyen és gyorsan tudták dolgozóikat elbocsátani, a beruházásokat radikálisan visszavágták, a kiáramló osztalék szintje pedig gyakran meghaladta az elért nyereséget (Pavlínek és társai 2009; Pavlínek 2015).¹⁰⁶ A külföldi tulajdonosi háttérrel rendelkező cégek ráadásul a finanszírozás területén is sokkal jobb lehetőségekkel bírtak. Számukra mind a globális pénzpiac, mind az anyavállalat kedvezőbb pénzügyi lehetőséget biztosított, mint a kisebb helyi tulajdonú beszállítóknak, akik emiatt sokkal jobban ki voltak téve az üzleti ciklusok változásainak, illetve a válság idején a csőd veszélyének. A hazai tulajdonban maradt beszállítók a nemzetközi pénzpiacokhoz is sokkal korlátozottabban fértek hozzá, ezért számos esetben ezeknek a cégeknek a külföldi partnereiktől kellett pénzügyi hozzájárulást kérni a modellváltáshoz vagy egy új technológia bevezetéséhez szükséges beruházás finanszírozásához (Gerőcs és Pinkasz 2019b:27-29). Mindez a pénzügyi függőség megerősödéséhez vezetett, ami hosszú távon kiélezte a konfliktust a tulajdon megtartása és az

¹⁰⁶ A transznacionális vállalatok többféle technikával képesek kivinni a (fél)periférián megtermelt értéket. Ennek legnyilvánvalóbb formája a haszon kivonása (profitrepatriálás), de emellett számos más technika is létezik az érték átcsoportosítására, mint például a transzferárazás, a szellemi tulajdon értékesítése az anyavállalaton belül, illetve egyéb könyvelési műveletek (UNECE 2015). A globális függőségeket elemző dependencia iskola is hangsúlyozza, hogy a megtermelt értéket helyben is visszaforgathatja a vállalat, például a termelőkapacitások bővítése révén. Ám erről nem a helyi termelőegységben, hanem jellemzően a periférikus államon kívül helyezkedő anyaközpontban hoznak döntést, amire a helyi menedzsmentnek vagy kormánynak csak minimális befolyása van (Gereffi és Evans 1981).

értékláncon belüli szakosodás között.¹⁰⁷ Megállapítható tehát, hogy egy *trade-off* (kölcsonösen kizárólagos helyettesíthetőség) kezdett kialakulni a külföldi vállalatok betelepülésével, ami a hazai cégek számára a tulajdon megtartása illetve az értékláncon belüli szakosodáshoz szükséges technológiai hozzáférés közötti dilemmában öltött testet. Ha a hazai beszállító vállalat tulajdonosai a tulajdon megtartását kezelték prioritásként, úgy könnyen kisodródhattak a terjeszkedő értéklánc bővülő beszállítói hálózatából. Amennyiben viszont az értékláncon belüli feljebb lépést kezelték prioritásként, úgy könnyen elveszíthették az ellenőrzést saját vállalatuk irányítása fölött. Mint látni fogjuk, a rendszerváltás utáni transzformációs válság felgyorsította a gazdaságon belüli tulajdonváltást.

2. A VILÁGGAZDASÁGI INTEGRÁCIÓ BELSŐ FELTÉTELE: A MAGYARORSZÁGI TULAJDONVISZONYOK AZ INTEGRÁCIÓBAN

A dolgozat első felében a világgazdasági integráció történelmi körülményeit vizsgáltam meg egy szélesen vett globális gazdaságtörténeti (a globális fordista felhalmozási rezsim második világháború utáni kiépülésének, majd válságának) perspektívájából. Az elemzéssel az volt a célom, hogy bemutassam a világgazdaságban zajló folyamatokat, amelyek a nemzetközi munkamegosztás szerkezeti mozgásait alakítják, és ezáltal az egyes térségek világgazdasági integrációjának körülményeit is közvetve befolyásolják. Ezek a változások a kelet-európai félperifériás térség nemzetközi szakosodása szempontjából érdekeltek. Mint azt bemutattam, a területileg és termelési rendszerük tekintetében is tagolt globális értékláncok a világháború utáni globális fordista felhalmozási rezsim 1970-es évektől kibontakozó túltermelési válságából, majd dezintegrációjából fejlődtek ki (Czabán és Henderson 2003). A globális értékláncokban történő szakosodás viszonyait a beszállítói hálózaton belüli értékteremtés, és -kisajátítás különböző formái jellemzik, attól függően, hogy a beszállító vállalatok között milyen típusú irányítási forma alakult ki. Ezek lehetnek hierarchikusak, fogoly jellegűek, moduláris, kapcsolati, de akár piaci alapon szervezettek is. A globális értékláncokról és termelési hálózatokról szóló szakirodalommal összhangban a saját vizsgálatomban is ezen

¹⁰⁷ A 2008-as válságot követő időszakban hazai tulajdonú cégek első körös (Tier 1-es) beszállítói szinten elvétve találhatók a kelet-európai értékláncokban; Tier 2-es szinten pedig a külföldi vállalatok számához és árbevételéhez képest elhanyagolható az arányuk. Az értékláncok megjelenésével ráadásul nemcsak Tier 3-as szintre szorultak le a hazai beszállítók, de a 2009-es világgazdasági válság óta ebben a beszállítói körben is csökkenni kezdett az arányszámuk, bár az abszolút számuk a legfrissebb statisztikák szerint 2016 óta ismét nő (Vakhal 2017).

irányítási formák keretében váltak újraértelmezhetővé a nemzetközi munkamegosztás újbóli függőségi viszonyai.

A kelet-európai térség 1970-es évektől történő fokozatos bekapcsolódása a nemzetközi munkamegosztásba történetileg erősen meghatározott körülmények között, a hidegháború idejének államszocialista importhelyettesítő iparosításával párhuzamosan indult meg (Geröcs és Pinkasz 2017, 2018b). Ezek az országok a történetileg megörökölt gazdasági függőségi viszonyaikat az értékláncon belüli szakosodással részben átalakították, részben viszont új típusú függőségeket hoztak létre. Az utóbbiak illusztrálására mutattam meg a térség gazdaságában domináns súlyt képviselő járműipari értékláncon belüli hozzáadottérték-termelés megoszlását Németország és Magyarország példáján, illetve a regionális (főleg német neomerkantilista) termelési hálózatokon belüli aszimmetrikus kereskedelmi és munkaügyi viszonyokat régiós összehasonlításban.

A dolgozat eddigi részében megállapítottam, hogy az értékláncon belüli értéktermelés és érték-kisajátítás mechanizmusait a termelésen belüli tulajdonviszonyok nagyban befolyásolják. A tulajdonátalakulás körülményeinek vizsgálatakor jutottam arra a következtetésre, hogy a rendszerváltással egy kölcsönösen kizárólagos helyettesíthetőség (*trade-off*) alakult ki a hazai vállalatok tulajdonának megtartása és a legfejlettebb technológiához való hozzáférés, valamint a világpiacra való közvetlen kijutás között. Ez a *trade-off* egy strukturális dilemmaként jelentkezik a hazai vállalatok stratégiájában, ami szorosan összefügg a félperifériás államok világgazdasági integrációjának körülményeivel. A dolgozat következő részében azt vizsgálom meg, hogy a világgazdasági integráció rendszerváltással megváltozó feltételei hogyan befolyásolták ennek a dilemmának a hazai tulajdonviszonyok átalakulásán keresztüli kibontakozását, és hogy a félperifériás államra ebben az átalakulásban milyen szabályozói szerep hárult.

A dolgozat további részében tehát a tulajdonviszonyok átalakulásán keresztül mutatom be a félperifériás állam közvetítő szerepét a világgazdasági integrációban. Az államszocialista országok világgazdasági integrációja a globális fordista felhalmozási rezsim 1970-es évektől kibontakozó válságában indult meg, ami elvezetett az 1989-es politikai rendszerváltáshoz. A nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás és az azzal együtt járó gazdasági szerkezetváltás Magyarország esetében a hídmodell kialakulásával indult meg, és az 1990-es évek privatizációs folyamatával zárult le (Bognár 1995; Berend 1995, 1999; Vigvári 1990, 1994, 2008; Lóránt 2010, 2013; Éber és társai 2014, 2019; Geröcs és Pinkasz 2017, 2018a). Az államszocialista tulajdonviszonyokat jellemző tulajdonvákuumban indult meg a

magántulajdon kezdetleges formáinak kialakulása, amelynek eredete az 1970-es évek tulajdonreform folyamatáig, az 1968-as új gazdasági mechanizmusig nyúlt vissza (Antal 1979; Bauer 1982; Szalai 1989; Böröcz 1992, 2017). A magántulajdon térhódítása nem egyik napról a másikra történt: a tulajdonvákuumban a különböző érdekeltségű csoportok informális hálózata jött létre, akiknek tulajdonviszonyai a rendszerváltás utáni magánosításban formálisan is rögzültek (ld. Stark 1994, 1996; Eyal, Szelényi és Townsley 1998). A 2008-as világgazdasági válság hozott el egy újabb fordulatot. A magyar kormány a válságban érintett cégek egy részének visszavásárlásába kezdett, illetve a privatizációval kialakult tulajdonosi viszonyok újraalakításához fogott hozzá 2010 után.

a. Hazai szint: Tulajdonvákuum a hídmodellben

Magyarország világgazdasági integrációja az 1970-es évektől indult meg az államszocialista félperifériás felhalmozási rezsím válságával, amit periférikus fordizmusként értelmeztem. Az állam közvetítő szerepe ebben a visszailleszkedésben egy hídmodellként fogható fel, amely a tőkés országok és a KGST közötti kereskedelmi szakosodásra, kedvező cserearányokra, szubvencionált szovjet kőolajra és a belső modernizációt elősegíteni hivatott importhelyettesítő iparosításra épült (Stone 1996, Geröcs és Pinkasz 2017, 2018b). A hídmodell alapján történő nemzetközi szakosodással együtt alakultak ki, illetve kezdtek szétválni az államszocialista rendszeren belüli tulajdonosi és irányítási jogok, amiket Böröcz József (1992) a kettős függőség és tulajdonvákuum kapcsolatával, vagy más összefüggésben a régió külső függőségi szerkezeinek és az államszocializmus tulajdonviszonyainak problémájával írt le. Bár az államszocialista tulajdonlás hivatalosan nem tette lehetővé a magántulajdon intézményét, a tulajdonvákuum valójában a „magántulajdon rendszerének államosított formája” volt (Böröcz 1992:14).

Bár a tulajdonjog az államszocialista tulajdonvákuumon belül is elvált az irányítási vagy rendelkezési jogtól, a szétválás mégis más intézményi közvetítésen keresztül zajlott le, mint ahogyan a fordista felhalmozási rezsím magán-tőkésvállalatai esetében a tulajdonos levált a vállalatirányításról.¹⁰⁸ Az irányítási jog a befektetett tőke fölötti rendelkezésre vonatkozott, például a forrásallokációra és a megtermelt jövedelem felhasználására. Az államszocialista rendszerekben ezeket a jogokat a központi állam különböző intézményei felügyelték, például a minisztériumok, a jegybank vagy a területi tanácsok. Voszka (1991a, 1991b, 1992, 1996)

¹⁰⁸ L. ennek a dolgozatnak az első fejezetét a tudományos menedzsment kialakulásáról, amelynek keretében a vállalatot irányító hivatásos menedzsment a vállalat tulajdonosától szervezeti szinten elvált.

szerint azért lehet „vákuumról” beszélni, mert valójában nem volt egyértelmű, hogy a forrásallokáció szempontjából fontos tulajdonosi jogokat – a magántőke-társaságokkal szemben – melyik állami szerv gyakorolja. A tulajdonosi jogokat jellemzően több állami szerv akár együttesen gyakorolhatta, sőt: bizonyos esetekben ezek az érdekek egymással szemben formálódhattak (vö. Szanyi 2019).¹⁰⁹

Irányítási joggal az állami vállalatok vezetői voltak megbízva, akik viszont nem rendelkeztek tulajdonosi jogokkal. A tulajdonvákuum államszocialista rendszerében ezért a tulajdontárgyak feletti rendelkezési és tulajdonosi jogok többdimenzióssá váltak (Böröcz 1992:12).¹¹⁰ Ez egyfelől rugalmasíthatóvá tette a rendszert az állami szabályozás számára, másfelől a gazdaság bizonyos szektoraiban, mint például a mezőgazdaságban vagy a kisiparban megjelenhettek a tőkés társadalmakra jellemző tulajdonosi viselkedésminták (Szalai 1997; Laki 2002; Mihályi 2003; Laki és Szalai 2004).

A kádári hídmodell kompromisszumos politikája nemcsak a külgazdasági szakosodás (az importhelyettesítő iparosítással párhuzamosan a kemény devizás nyugati export) miatt vált fontossá; a belső politikai kompromisszum is szükségessé tette a gazdaságpolitika több lábon állását. Radice (1994:52) szerint az államszocializmus alatt befolyást szerző gazdasági csoportok ágazati-területi koalíciók formájában szerveződtek meg jellemzően az államigazgatáson, illetve az állami vállalatokon belül. Bár a hídmodell működéséhez elengedhetetlen volt a belső politikai egyensúly fenntartása, mégis részben e kompromisszum rugalmatlansága okozta, hogy a modell nem tudott jól alkalmazkodni a külső környezethez. Így a hídmodellre épített gazdaság, miután a külső kereskedelmi és finanszírozási körülmények drasztikusan megváltoztak, válságba sodródott. Ez a törékeny belső egyensúly az ágazati-területi koalíciók egymáshoz fűződő viszonyára épült; a külső körülmények drasztikus megváltozása azonban 1979 után abba az irányba billentette el, ami a gazdasági szerkezetváltáson keresztül elvezetett a politikai rendszerváltáshoz.

¹⁰⁹ Voszka (1998a, 1998b, 2011, 2013) például arra hívja fel a figyelmet, hogy az államszocialista vállalatok esetében a tulajdonlás és irányítás szétválása az állami tulajdonon belül decentralizált-szegmentált rendelkezési jogokat eredményezett. Nemcsak a vállalati vezetők jogköre szélesedett ebben ki, hanem több állami intézmény is egyszerre gyakorolhatta a tulajdonosi jogok egy-egy részét. Ez némely esetben érdek-összeütközéshez is vezetett az állami intézmények között. Érdekes a tulajdonosi jogokat differenciáltnak tekinteni, mert az állami (például szövetkezeti) tulajdon mellett megjelentek a hazai és külföldi magántulajdonosok, bár az utóbbiak működését az államszocialista gazdaságon belül központilag korlátozták.

¹¹⁰ Mivel a magántulajdonhoz való jogot az állam nem ismerte el, ezért a rendelkezési jogokat tudta csak szabályozni. Ez utóbbiban viszont egyszerre több hatóságnak volt szabályozói kompetenciája, például a minisztériumoknak, a területi tanácsnak, de akár a Magyar Szocialista Munkáspártnak (MSZMP) is.

A magyar gazdaságtörténeti szakirodalom az ágazati koalíciókat több csoportra osztja;¹¹¹ ezek közül az ipar- és az agrárlobbi tartoztak a jelentősebbek közé (Berend és Ránki 1984; Varga 2013; Kondor 2013). Az ipari ágazati koalícióba a nagyobb iparvállalatok menedzserei és a szakszervezeti mozgalom csúcsszervének, a Szakszervezetek Országos Tanácsának (SZOT) a vezetői tartoztak, míg az agrárágazati koalíció főleg az állami gazdaságok vezetőiből, illetve néhány nagyobb és fontosabb termelészövetkezetből állt (ld. Czakó és Sik 1988, Lux 2008). A Radice (1994) által leírt ágazati-területi koalíciók Magyarországon hasonló strukturális törések mentén jöttek létre, mint amelyekről a függő fejlődés irodalmában Cardoso és Faletto ([1971] 1979) illetve Furtado (1976) beszéltek a két világháború közötti latin-amerikai importhelyettesítő iparosítás tapasztalatai kapcsán (vö. Tavares 1964; Hirschman 1968). Eszerint az exportáló agrárültetvényesek közvetlenül kapcsolódtak be a világgazdaságba, velük szemben pedig az iparosítással modernizáló vállalati vezetők erősödtek meg a két világháború közötti importhelyettesítő iparosítás idején. A világkereskedelmi nyitást támogató helyi komprádortőke szerepét ebben a kontextusban az agrárexportáló nagyültetvényes gazdasági elit képviselte, míg az ipari tőkések és a velük szövetséges szakszervezetek a protekcionista iparosítás mögött álltak (Lehoczki 2009; Soltész 2011). Ez a strukturális törés a háború után is fennmaradt például Brazíliában (Nagy 2015; Ricz 2017).

A latin-amerikai tapasztalatok párhuzamba állíthatók a KGST-országokban jellemző ágazati törésekkel (ld. Gerócs és Pinkasz 2017, 2018b). A KGST egészére is az importhelyettesítő iparosítás volt a jellemző, de mivel itt nem a piaci működés korlátozásáról volt szó, hanem a tagországok teljes körű kötött devizagazdálkodásáról és az állami vállalatok külkereskedelmi monopóliumáról, ezért az államszocialista tervgazdaság az 1968-as reformfolyamat előtt a protekcionizmus egy szélsőségesebb verzióját képviselte, mint a legtöbb latin-amerikai ország.

Magyar kontextusban a külgazdasági nyitottságban, azon belül is a keménydevizás exportban az agrárvállalatok voltak jobban érdekelték (Kozma 1996; Köves 2003).¹¹² A kompromisszum másik oldalán az iparlobbi állt, amely az ipari nagyvállalatokból és a szakszervezeti szövetségből tevődött össze. Az iparlobbi vállalatai nem voltak egyöntetűen a külkapcsolati nyitás ellen, például mert technológiainportra szorultak, külpiaci szakosodásukat tekintve viszont – mint az a hídmodell működéséből is következett – sokkal inkább voltak érdekelték a

¹¹¹ Magyarországon három nagy ágazati koalíció működött, az agrár- és iparlobbi mellett az energialobbinak volt komoly gazdaságpolitikai befolyása (Berend és Ránki 1969; Berend 1996; Varga 2013).

¹¹² Közülük is kiemelkedő volt a Bábolnai Állami Gazdaság, valamint a Nádudvari Termelészövetkezet (Schlett 2004).

KGST-integrációban, többek közt azért, mert nem voltak elég versenyképesek a nyugati keménydevizás exportpiacokon (Feitl 2013, 2016; Geröcs és Pinkasz 2018b; Sanchez-Sibony 2014b; Germuska 2014; Kansikas 2014).

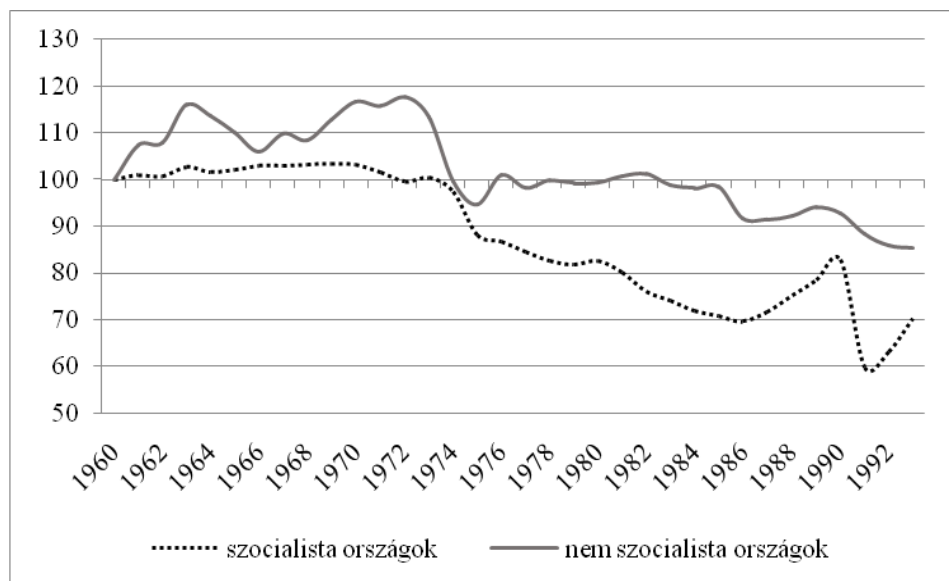
Az ágazati koalíciók közötti egyensúlyt a hídmodell külső körülményei, vagyis a fontosabb külpiacokon zajló pénzügyi és kereskedelmi folyamatok határozták meg. Az 1960-as évek előtt főleg a nagyipari beruházások és a KGST-n belüli szakosodás élvezett prioritást (Rácz 1982; Dobozi 1982). Az ennek eredményeként kialakult termelési szerkezet viszonylag kedvező körülmények között, pozitív külkereskedelmi cserearányok mellett tudott a külső piacokra értékesíteni (Geröcs és Pinkasz 2017, 2018b). Ehhez tartozott még, hogy 1956-ig a mezőgazdaság alárendelt szerepet játszott az iparosításhoz és az urbanizációhoz képest. Bár a külső magyar államadósság az akkori export- és devizatartalék szintjéhez képest nem volt jelentéktelen, de az 1945 előtti adósságokat az MNB nem ismerte el, nem tartotta nyilván (Mihályi 2010, 2014). Az iparosításhoz szükséges erőforrásokat a Rákosi vezette pártállam igyekezett nagyobb részt nem külső forrásbevonásból, hanem belső erőforrásokból előteremteni, aminek alapját a mezőgazdaság erőltetett kolhozosítása és az agrárjövödelmek iparba történő átcsatornázása biztosította (Vigvári és Geröcs 2017). A mezőgazdaság ilyen módon történő kiszigerelése ugyanakkor politikailag hosszú távon nem volt fenntartható, és az 1956-os forradalmat követő kádári konszolidációban a lassan kifermálódó hídmodell keretében kialakult a politikai és gazdasági kompromisszum az ágazati-területi koalíciók között. A hídmodell fejlesztési koncepciója már 1965 előtt megjelent a gazdaságtervezésben (Ausch 1972; Szalai 1989, 1992; Vigvári 1990, 2008; Csaba 1994, 2000; Lóránt 1990, 2010), de külpiaci doktrínává csak az 1968-as reformot követően vált (Bauer 1978; Antal 1985). A modell alapjául szolgáló ágazati koalíciók közötti egyensúly is csak az 1970-es évek alakult ki teljesen, az akkor még viszonylag kedvező külgazdasági feltételek mellett (az 1979-es második olajárrobbanás előtt). Az 1970-es évek konszolidációjában az agrárlobbi részben azt érte el, hogy a nyugati exportra képes mezőgazdaságot intenzív beruházásokkal, a szektorban megtermelt jövödelmek nagyobb arányú visszaforgatásával modernizálják. A mezőgazdaság teljes kollektivizálása 1963-ra befejeződött, ami a korábbi kolhoztípusú centralizált szövetkezetek helyett egy sajátos magyar hibrid termelőszövetkezeti rendszert hozott létre (Rév 1987; Vigvári és Geröcs 2017). A magyar téeszerekre is nagyban ráillettek a Böröcz-féle tulajdonvákuum jellegzetességei, például a kisparaszti birtok struktúráinak továbbélése a szövetkezeti rendszeren belül, illetve a téeszerek körül kiújuló informális „második gazdaság”, vagyis a „háztáji rendszer” megjelenése (Gábor és Galasi 1981; Szelényi 1990, [1988] 1992;

Lengyel és társai 1991; Kovách 1997; Vigvári és Gerőcs 2017; Vigvári 2020). Az első gazdaság formalizált és fordista alapon szervezett mezőgazdasági vállalatátípusa az állami agrárgazdaságokban élt tovább, amelyekhez az agrármodernizáció idejének legtöbb fejlesztési forrása került.

A hídmodellben kialakult gazdasági-ágazati kompromisszumot, amelynek keretében az agrármodernizáció és az intenzív iparosítás párhuzamosan zajlott, az eurodóllár-piacokról történő forrásbevonás tette lehetővé az 1970-es évektől. A külső finanszírozás törlesztését a felvett hitelekkel végrehajtott beruházások megtérülésétől várták (Szegő 1989; Lányi 1990; Andor 1990; Vigvári 1990; Lóránt 1990; Mong 2012; Éber 2014; Feitl 2016; Gerőcs és Pinkasz 2017; Gerőcs és Jelinek 2018). Ez a feltételezés az 1960-as években még nem volt teljesen irreális, de mivel az EGK ekkorra már agrárvédővámot emelt saját belső piaca köré, ezért a nyugati keménydevizás export komoly geopolitikai korlátokba ütközött.¹¹³ A hídmodell a belső politikai kompromisszumok miatt kevésbé volt képes alkalmazkodni a külpiaci kihívásokra, ami szükséges lett volna a világgazdasági feltételek kedvezőtlen irányú megváltozásakor. A modell válsága éppen ezeknek a külső feltételeknek az elromlásából alakult ki, és az 1970-es évek végére mind a tőkés, mind a nem-tőkés (KGST) külkereskedelmi mérlegben cserearányromlás formájában, illetve a fizetési mérleg egyre súlyosbodó válságában mutatkozott meg.

21. ábra: *Magyarország külkereskedelmi cserearány változása a tőkés és nem-tőkés (KGST) relációban 1960 és 1992 között (1960=100%)*

¹¹³ A KGST-országok közül ez többeket, elsősorban Lengyelországot és Magyarországot, illetve még Csehszlovákiát érintette érzékenyen. A nehézkessé váló nyugati export a KGST felé tolta el az érintett országok külpiaci szakosodását, amelyek közül többek, élükön Magyarországgal, az 1970-es évek elején a KGST-integráció felgyorsításában váltak érdekeltté, de ez más tagországok, főleg Románia ellenállása miatt nem valósult meg (Ban 2012; Dragomir 2015).



Forrás: Gerőcs és Pinkasz (2017:26)

A külső körülmények megváltozása az 1970-es évek végétől egyre jobban kiélezte a konfliktust az ágazati koalíciók között, ami egyfelől megnehezítette a rendszer egésze szempontjából fontos politikai kompromisszum fenntartását, másfelől rugalmatlanná tette a hídmodellt a külgazdasági alkalmazkodásban (vö. Feitl 2013, 2016; Germuska 2014).

b. Az államszocializmus tulajdonosi csoportjai

Az ágazati koalíciók közötti konfliktus a tervgazdaság reformjával került a felszínre az 1970-es években.¹¹⁴ A politikai kompromisszum fenntartása érdekében fontos tényezővé vált a piaci (árképzési és decentralizáltabb tervezési) mechanizmusok részleges bevezetése; másfelől viszont az állami vállalatok irányításának átszervezése sok szempontból a fordista rendszerek válságára adott nyugati tőkés vállalatok decentralizáltabb működési modelljével volt párhuzamba állítható (Antal 1979, 1985; Chase-Dunn 1980; Comisso és Marer 1986; Stark 1989; Kornai 1989, 1993a, 2012; Szentes 1991; Czabán és Henderson 2003; Köves 2003). Radikális tulajdonjogi reformra (ami például magánvállalatok elterjedésére¹¹⁵ vagy

¹¹⁴ Bizonyos reformokat kényszerből kellett bevezetni, ami a piacgazdaság elemeit hozta be az államszocialista tervgazdaságba, bár annak alapjait nem változtatta meg. A gazdasági kényszer nemcsak külső feltételek elromlásából eredt, hanem az extenzív növekedési modell kimerüléséből is (például az energetikai beruházások terén, ld. pl. Mong 2012; Éber 2014).

¹¹⁵ Az államszocialista gazdaság külkereskedelmét erre szakosított külkereskedelmi monopolvállalatok bonyolították. Ezek közvetlenül nem vettek részt a termelésben, ami továbbra is központi tervutasításon alapult. A hídmodell keretében 1968 után a fontosabb termelővállalatok közvetlenül is kapcsolódhattak a külföldi piacokhoz, ha kereskedelmi jogot kaptak a minisztériumtól, és így közvetlenül kapcsolatba léphettek külföldi partnervállalatokkal. Így a külkervállalatok monopóliuma az 1980-as évek valamelyest feloldódott.

privatizációra adott volna lehetőséget) ennek ellenére az államszocialista korszak reformperiódusában nem került sor. A tulajdonvákuum körülményei között az 1968-as új gazdasági mechanizmus lehetőséget nyitott az irányítási jogok kiszélesítésére a vállalati termelőeszközök fölötti rendelkezésben, aminek következtében a vállalatvezetők egy részében – az autonómabb döntéshozatalnak köszönhetően – megerősödött az úgynevezett tulajdonosi „attitűd” (Laki 2002; Mihályi 2003; Laki és Szalai 2004).

Az államszocializmust jellemző tulajdonvákuumban három tulajdonosi attitűddel rendelkező csoport jött létre az 1968-as reformidőszakot követően, bár a magántulajdon jogi intézménye híján ezeket nem lehet szociológiai értelemben valódi tulajdonosi osztálynak tekintenünk. Sokkal inkább a tulajdonláshoz kapcsolódó rendelkezések alapján történő funkcionális csoportokként viselkedtek, akik a tulajdonvákuumban kialakult érdekeltségeik folytán az 1980-as évek második felére maguk is képessé váltak arra, hogy meghatározzák az irányításuk alatt álló eszközökhöz fűződő érdekeltségeiket, ezáltal pedig hosszú távon befolyásolhatták a magántulajdon intézményének kialakulását. A három csoport tagjai az állami vállalatok vezetőiből, a második gazdaság vállalkozóiból és a külföldi befektetők közül tevődött össze (Burawoy 1979, 1985; Stark 1994, 1996; Mihályi 2010).

i. Az állami vállalatok vezetői

Az 1968-as új gazdasági mechanizmus keretében a tervgazdaság szabályozói rendszere átalakult (ld. Antal 1979, 1985). A nagyobb állami vállalatok irányítását részben decentralizálták: a vállalatvezetők nagyobb rendelkezési jogot kaptak a termelőeszközök felett, emellett pedig megreformálták a vállalati beruházásokat szabályozó tervrendszert (Bauer 1981, 1982; Czakó és Sik 1988). A decentralizáció részeként a vállalatvezetők nagyobb autonómiát kaptak a vállalatirányításban és a pénzügyi döntésekben, valamint a termelőeszközök feletti rendelkezésben. A rendelkezési jog nem volt azonos a tulajdonjoggal, a menedzserek mégis az adott államszocialista kereteken belül kvázi tulajdonosnak tekinthették magukat, amennyiben a saját vállalatuk és annak dolgozóinak érdekeivel azonosultak. Mihályi (2003, 2010) azt mutatta ki, hogy a vállalatvezetők egy jelentős része, bár jogilag nem rendelkezett tulajdonnal, a rendelkezési jog átruházása révén mégis a tulajdoni jogból származtatott attitűdöt alakított ki, ami szociológiai, nem pedig jogi manifesztációja volt a tulajdonvákuumon belüli tulajdonosi magatartásmintának (vö. Laki 1983, 1993, 1998, 2002; Laki és Szalai 2004, 2013; Szalai 1981, 1989, 1997, 2003, 2007). Ez

a csoport az állam helyett rendelkezhetett a vállalat és annak termelőeszközei fölött, ez a rendelkezési jog azonban visszavonható maradt.

Az 1980-as évek reformvitái a tervgazdaság megreformálásáról és a piaci mechanizmusok bevezetéséről már jórészt nyíltan a tulajdonról szóltak, például a kisvállalkozási formák mezőgazdaságon kívüli engedélyezéséről. A kor reformközgazdász-irodalma részletesen foglalkozik az úgynevezett „tulajdonosi attitűdök” megjelenésével (Kornai 1989, 1993a, 1996, 2012; Tardos 1980, 1988; Antal 1979, 1985; Bauer 1981, 1982; Laki 1983, 1993; Sárközy 1986, 1993a, 1994, 1997; Szelényi 1990; Kovách 1997; Kovács 2008). A korabeli közgazdászokat elsősorban az a kérdés érdekelte, hogy megreformálható-e az államszocialista tervgazdaság; hogy képes-e egyáltalán a központi tervezés hatékonyan rangsorolni az egyes gazdasági szereplők, ideértve elsősorban a termelővállalatok szükségleteit, és képes-e összehangolni ezeket a preferenciákat.¹¹⁶ A központilag irányított tervutasításos modellel szemben a szakértők a piaci mechanizmusok bevezetése mellett érveltek; ezek az 1968-as új gazdasági mechanizmussal ugyan megindultak, a közgazdászok azonban kevesellték a reformot, és továbbra is a központi tervutasításban látták az államszocialista fejlődés korlátait (vö. Inotai 1980; Rácz 1982; Kornai 1989; Szentés 1990; Berend 1995). A viták tétje lényegében az volt, hogy megreformálható-e a tervgazdaság, és mennyiben hatékonyak a piaci mechanizmusok a tervutasításos rendszeren belül. Antal (1979, 1985) például úgy látta, hogy az 1968 utáni reformfolyamatban megindult a tervszabályozás lebontása, ám az indirekt irányítás fennmaradt. Ennek hatására egy olyan tervalkurendszer jött létre, amelyben az alku belüli hierarchikus függőségek határozták meg a forráselosztást. Az alku rendszerén belül a vállalati menedzserek függőségi viszonyai és az ezekre ráépülő magatartásmintái voltak a meghatározóak az erőforrásokért folyó küzdelemben (Czakó és Sik 1988; Szalai 1989). A küzdelem vagy más néven alku azon vállalatok esetében eredményezhette a költségvetési korlátok felpuhulását (Kornai 1989, 1993a), amelyeket jó politikai kapcsolatokkal rendelkező menedzserek irányítottak. Antal (1979) szerint a tervalkurendszer egészében csak más vállalatok kárára lehetett átsorolni a költségkorlátokat, ami – a játékelméletből vett hasonlattal élve – továbbra is zéró összegű maradt. Az indirekt irányítás Antal (1985) szerint ezért a gazdaság egésze szempontjából kevésbé volt hatékony, egyes vállalatvezetőknek viszont lehetőséget biztosított a puha költségvetési korlát kiaknázására és vállalatirányítási autonómiájuk megnövelésére:

¹¹⁶ A reformközgazdászok visszanyúltak az 1920-as években zajló gazdasági tervezéssel kapcsolatos úgynevezett kalkulációs vitáig, amiben a gazdasági tervezést úttörő módon modellezni próbáló Oskar Lange munkása szolgált az egyik fontos referenciának (ld. még: Lange-Lerner modell).

„A tervlembontásból szabályozó lebontás lett, a központi terv és az önszabályozó piac egyenrangú kapcsolata illúzióknak bizonyult, a közvetlen-központosított modellből nem a decentralizáltba léptünk át, hanem mindössze a közvetetten központosítottba, a vállalatok hierarchikus függősége mit sem változott, a naturálist csak részben váltotta fel a pénzügyi szabályozás” (Kovács 2008:650 idézi Antalt (1979)).

A „se nem piac, se nem terv” mechanizmusait Bauer (1981) „terválnak”, míg Soós (1984) „bérálnak” nevezte, amelyben tehát a vállalatvezetők a központosított tervgazdaság keretein belül bírtak a termelőeszközök feletti irányítással, viszont továbbra is beleütköztek az állam forrásallokációjának korlátaiba (Soós 1984:227-245). A vállalatok számláit a Magyar Nemzeti Banknál (MNB) vezették, így a cégvezetők a saját számláik fölött közvetlenül nem rendelkeztek. Politikai kapcsolataik függvénye volt, hogy mekkora volt a hozzáférésük a vállalat termelőeszközeihez és a fejlesztési erőforrásokhoz. A tervalku rendszerén belül a vállalatvezetőknek a központi erőforrások elosztásáért is meg kellett alkudniuk: sokat számított, hogy az adott vállalat vezetője milyen mértékben tudta nemcsak a vállalat fejlesztésére, hanem a tulajdonvákuumon belüli irányítási jog realizálására használni politikai tőkéjét (Csaba 1984, 1994; Antal 1985; Bauer 1982; Kovács 2008).

A fontosabb vállalatok menedzsereinek egyébként rendkívül heterogén közegét tekinthetjük az államszocialista tulajdonvákuumon belül kialakult rendelkezési joggal bíró kvázi tulajdonosi csoportok egyikének. A csoporton belüli heterogenitás több tényezőtől is függött. Mivel a rendelkezési joghoz kapcsolódó „tulajdonosi attitűd” nemcsak a tervszabályozás „lebomlásából” (inkonzisztenciájából) következett, hanem az adott vállalatban belüli és körüli erőviszonyoktól is, ezért olyan tényezők is, mint egy-egy cég igazgatójának karizmája, politikai és akár külföldi üzleti kapcsolatai is meghatározóak lehettek. De alapvető fontosságú tényező volt a vállalat mérete, az iparág politikai jelentősége, például hogy a KGST-piacra termelt-e, fontos hazai építőipari vállalat volt-e, vagy hogy képes volt-e keménydevizás exportot lebonyolítani. Ezeknek a kapcsolatoknak, illetve az egyes menedzserek személyi autonómiájának és politikai, valamint üzleti összeköttetéseinek jelentősége a 1988-tól induló spontán privatizáció idején, majd az azt követő kereszttulajdonosi hálózatokban nőtt meg (vö. Czákó és Sik 1988; Stark 1994, 1996; Voszka 1998a:12; Mihályi 2010:282–290).

ii. A második gazdaság informális hálózatai

Az 1968 utáni tulajdonvákuumban létrejövő kvázi-tulajdonosok második csoportja a félformális magángazdaságban működő kisvállalkozói réteg volt. A félformális annyiban félrevezető kifejezés, hogy a gazdaságszociológia „informális” vagy „második” gazdaság néven aposztrofálta az állami szférán kívüli „magángazdaság” vállalkozóit (Gábor és Galasi 1981; Bauer 1982; Kornai 1989, 2012; Szelényi 1990; Laki 1983 stb.). Böröcz (1992) tulajdonvákuum-fogalmának fontos részét képezik az informális gazdasági hálózatok, amelyek talán még a vállalati menedzserek csoportjánál is heterogénebb közeget öleltek fel. Ezeknek az informális gazdasági hálózatoknak a létrejöttére számos tényező hatott, mint például az új gazdasági mechanizmus keretében bevezetett vállalati decentralizáció vagy a vállalatokat érintő költségracionalizálási kényszer (Bauer 1981, 1982; Rácz 1982; Csaba 1984; Antal 1985; Kornai 1989; Szalai 1989, 2007; Bekker 1995; Berend 1995, 1999; Mihályi 2014). Ezek a hálózatok a tulajdonvákuumon belül jöttek létre, és „viszonossági alapon szervezett szívességek, önkényes újraelosztási, informális műveletek bonyolult rendszeréből” álltak (Böröcz 1992:14).

A második gazdaság létrejöttét Kornai (1993a) a hiánygazdaságból vezette le, mint a tervutasításos rendszer válságára adott egyik gazdasági reakciót. A második gazdaság informális hálózatainak beágyazódását az első gazdaság szabályozott rendszerébe hívja Böröcz (1992:11) „etatisztikus informalizmusnak”, ami a késő Kádár-kori informális gazdasági viszonyokon belüli vállalkozások államilag megtűrt félig legális intézményeiből nőttek ki. Az első gazdaságbeli beosztás (például a menedzserek pozíciói) mellé vállalkozói szerep társulhatott a második gazdaságban. Ezeknek a hálózatoknak, amelyek a második gazdaságba ágyazódva fogták körül az első gazdaság vállalatait, fontos szerepük lett később a tulajdonátalakulás folyamatában. Mint David Stark (1989:640) kimutatta, a reciprocitás hálózatai és az alkusorozatok által létrehozott piaci szerkezet a második gazdaságban bonyolult egymásba fonódásokat eredményezett, amit Stark (1994, 1996) később a spontán privatizációval kialakult tulajdonviszonyok kapcsán „rekombináns tulajdonnak” nevezett el. A reciprocitás hálózatai nemcsak a közvetlen termelőket foglalták magukba, hanem átszőtték a vállalatokon belüli és a vállalatok közötti viszonyokat (vö. Czakó és Sik 1988). Ebben az értelemben – mint Stark (1989) elemzi – a második gazdaság nem egy külön szférája volt az államszocialista rendszer formális gazdaságának, és nem is csak „szimbiózisban” fejlődött vele, mint Kornai (1993a, 1993b, 1996, 2012) állította: az első és a második gazdaság ezeken a hálózatokon és reciprocitáson alapuló szívességi viszonyokon keresztül átszötte egymást. Burawoy és Lukács (1994) is azt hangsúlyozták, hogy a második gazdaság nem egy különálló

szféraként jött létre, hanem lényegében az első gazdaságon belül fejlődött ki. Mindezeknek a hálózatoknak és az 1980-as években létrejövő „hibrid” vagy „perverz” tulajdonformáknak (amelyek a spontán privatizáció idején az 1990-es évekre a „rekombináns” tulajdonná alakultak át) meghatározó szerepük lett a magántulajdon és a magántulajdonosi csoportok egymáshoz fűződő viszonyainak kialakításában.

Ez az informalitásba ágyazott reciprocitás alapú hálózat a kereszttulajdonlási formák klasszikus kockázatmegosztó eszköze volt, és az államszocialista gazdaság kényszereinek logikája szerint működött (ld. Czakó és Sik 1988; vö. Lomnitz 1988). Ebben az informális viszonyrendszerben az „üres” tulajdonviszonyok konkrét tulajdonságokkal tudtak feltöltődni, aminek kialakulását a kül- és belgazdasági kényszerek egyszerre mozgatták. A második gazdaságnak teret engedő liberalizációs intézkedéseket is nagyobb részt az 1979 utáni gazdasági megszorításokat kompenzáló jövedelem kipótlására alkalmas engedményként érdemes tekinteni (Rév 1987, Lampland 2001; Gagyí és Geröcs 2017; Vigvári és Geröcs 2017).

Az új hibrid vállalkozási formákat, így a gazdasági munkaközösségeket (gmk), a vállalatokon belül működő vállalati gazdasági munkaközösségeket (vgmk), és a kisszövetkezeteket az MSZMP XII. kongresszusának határozata alapján egy 1982-től hatályos kormányrendelet hozta létre (Laki 1983, 1993:460, 1998). Az 1981. évi gazdasági munkaközösségekről szóló XV. törvény kilenc új társasági formát ismert el a korábbi polgári jogi társaságok (pjt) mellett.¹¹⁷ A hazai kisvállalkozások ezen peremfeltételek között tudtak – főleg az 1980-as években – működni, akár az állami nagyvállalatokon belüli vgmk, akár magántevékenységet folytató pjt, kisszövetkezet, vagy gmk formájában (Pulai és Vissi 1984).

A tulajdonvákuum biztosította rugalmasabb működésnek köszönhetően a munkaközösségek számos területen kiegészítették az állami vállalatok kötöttebb gazdálkodását. A tulajdonvákuumban lehetőség nyílt a magángazdálkodásra, és már 1985-re 10 ezer gmk és 20 ezer vgmk alakult országszerte (ld. Laki 1998). Megugrott a kisiparosok száma, 1982-től működhettek például magántaxisok vagy nyereségorientált vendéglátóipari üzemek és kisboltok, az úgynevezett gebinek.¹¹⁸ A szigorú állami bérszabályozás idején a gmk tagjainak

¹¹⁷ A gmk-k és vgmk-k megjelenése előtt az 1959-es Polgári Törvénykönyv által biztosított polgári jogi társaságok (pjt-k) biztosítottak elvi-jogi lehetőséget a magángazdálkodásra, de lényegében az 1978-as törvényi erejű rendeletig csak elvétve működhettek legálisan.

¹¹⁸ Laki Mihály (1998) leírásában a gebinezés úgy működött már az 1970-es évektől, hogy *"a magánbérő és az állami vállalat szerződést kötött vendéglők, boltok működtetésére. A különböző gebines szerződések közül a leggyakrabban a bérbe adó állami vállalat tulajdonában maradtak a termelőeszközök. A bérő, „a gebines” a*

járó összegek nem a megbízó vállalat bérkeretét csökkentették: úgy könyvelték el őket, mintha egy másik állami cégnek lettek volna kifizetve, ami piaci alapú kifizetésekre biztosított lehetőséget (Laki 1998, 2002; Tardos 1980, 1988; Matolcsy 1990). A kissovetkezetben a tagok munkaviszonyból származó bért, a gmk-ban pedig vállalkozói részesedést kaptak, így optimalizálni lehetett a kifizetéseket. A kissovetkezetekre azért is szükség volt, mert a gmk-ban maximálva volt a tagok száma, feleannyi alkalmazottat lehetett felvenni, mint ahány tag volt (Laki 1998, 2002:48-55). 1988-ban az új társasági törvény tette lehetővé, hogy a korábbi gmk-k korlátolt felelősségű társasággá (kft) alakuljanak át, de ekkor tisztázni kellett, hogy a tagoknak mekkora a valós tulajdonhányaduk, mert a gmk csak azt ismerte el, hogy minden tag egyenlő részesedéssel és szavazattal bír (Sárközy 1993a, 1994, 1997). Bár a gmk mint jogi forma 1989 után is fennmaradt, de a piacgazdaság térnyerése miatt sok szempontból elavultnak számított: a tagoknak magánvagyonukkal is felelniük kellett a munkaközösség gazdálkodásáért. Fontos volt még, hogy a tagok egyenlő szavazati joggal is rendelkeztek. Ez utóbbi szintén közrejátszott abban, hogy a legtöbb gmk a rendszerváltással gyakorlatilag életképtelenné vált.¹¹⁹ Helyüket a korlátolt felelősségű társaságok (kft) és betéti társaságok (bt) vették át.¹²⁰

A korabeli szociográfiai munkák mind az iparvállalatokon belüli vgmk-kat, mind az állami vállalatoktól jogilag függetlenül működő gmk-kat a kapitalista vállalkozások formáiként értelmezték (vö. Lengyel és társai 1991; Sárközy 1993b; Laki 1998). Az 1978 utáni időszakban különösen a mezőgazdaságban volt megfigyelhető a magánvállalkozói formák „se nem szocialista, se nem kapitalista”, úgynevezett „harmadik utas” értelmezése (vö. Juhász és Magyar 1984:181-208). A korabeli szociológiában például a szocialista kisvállalkozói réteg elterjedése kapcsán komoly irodalma alakult ki a „polgárosodás” eszményének (Lengyel és

vállalat alkalmazottja volt. A bérbe vett „üzemegység” azonban nem a vállalati terv, hanem a bérlő önálló döntései alapján működött. Ő döntött a beszerzési forrásokról, a bemenők mennyiségéről és szerkezetéről, beleértve az alkalmazottak számát, bérezését is. A gebines határozta meg a kínálat nagyságát, szerkezetét is. A bérleti időben kötelezettséget vállalt arra, hogy a bevétel és a nyereség egy részét befizeti a vállalati központnak” (Laki 1998).

¹¹⁹A gazdasági társaságokról szóló 1997. évi CXLIV. törvény rendelkezései folytán 2000 júniusától a gmk mint önálló társasági forma megszűnt. Ezt követően a társasági szerződésük módosítását követően közkereseti társaságként működhetek tovább, vagy más gazdasági társasággá kellett átalakulniuk (Laki 2002).

¹²⁰A pjt-k tagjai hozzájárulásuk arányában feleltek magánvagyonukkal a társaság működéséért, a gmk-k esetében a tagok magánvagyonára csődeljárás esetén nincs védve, tehát korlátlan, teljes és egyetemleges volt a felelősségük. A kft tagjai magánvagyonukkal nem feleltek a cég vagyongazdálkodásáért, kft alapításához viszont 1 millió forintot alaptőkének kellett letenni. Az 1989-es társasági törvény lehetővé tette, hogy külföldi tőke is megjelenjen a kft-ben, aminek a spontán privatizáció idején egyre nagyobb jelentősége lett. Az 1989-es törvény a részvénytársasági (rt) formát is bevezette, amire az állami vállalatok átalakítása miatt volt szükség. Az rt-k esetében minimális alaptőkének 10 millió forintot írt elő a törvény (Sárközy 1994, 1997).

társai 1991; Kovách 1997; Szelényi 1990, [1988] 1992; Laki 2002; Laki és Szalai 2013; Szalai 2001, 2016, 2018; Vigvári és Geröcs 1997; Vigvári 2020). Ez az értelmezés a háború előtti népi szociográfia hagyományaira épült. A téeszekkel szimbiózisban fejlődő háztáji gazdálkodókat Erdei Ferenc és Németh László nyomdokain az 1970-es évek vidékkutatói „parasztpolgároknak” hívták, és a tervutasításon alapuló központosított kolhozrendszer alternatívájának, egy harmadik utas fejlődési modell előfutárainak tekintették (például Szelényi [1988] 1992; Lengyel és társai 1991). Vigvári (2020) arra hívja fel a figyelmet, hogy ezek a faluszociológusok a második gazdaságban működő gazdálkodókat vállalkozónak tekintették, mert profitnövelésre törekedtek, és saját munkaerejük, valamint vagyonuk fölött önállóan rendelkeztek.¹²¹ Ezek a magyar szociológusok a vállalkozói „kedv” leírására használták a parasztpolgárosodás népi szociográfiától átvett koncepcióját, amely tehát egy nem előzmények nélküli, sajátosan kelet-közép-európai fejlődési mintába illeszkedett (Vigvári és Geröcs 2017:90-94; Vigvári 2020).

Dolgozatomban én viszont azt vizsgálom, hogyan jelentek meg a tulajdonosi osztályok csírái a második gazdaságon belül a magántulajdon jogi kodifikációját megelőzően, a tulajdonvákuum révén átalakuló tulajdonviszonyok következtében. Innen nézve a magángazdálkodási egységek (háztáji, gmk, vgmk) létrejöttének jogi peremfeltételei váltak fontossá az 1978, de különösen az 1982 utáni szabályozási módban.

iii. A külföldi tőke az államszocializmusban

Az 1970-es évektől fokozatosan beinduló külgazdasági nyitásnak köszönhetően a külföldi működőtőke is megjelent az államszocialista tulajdonvákuum viszonyai között. Mint azt a dolgozat első felében már bemutattam, a nyugati tőkés országokat sújtó stagflációs válság miatt az 1970-es években a külföldi hitelforrások egyre nagyobb mértékben jelentek meg a félperifériás, így a KGST-hez tartozó országok finanszírozásában is. A működőtőke súlya ekkor viszont még nem volt jelentős, a külföldi finanszírozás ugyanis főleg államköölcsönök, illetve bankköölcsönök formájában áramlott be (Mihályi 2010, 2014). Külföldi kölcsönt csak a kormányok vehettek fel, amelyek a kötött devizagazdálkodáson és a fizetési mérleg kontrollján keresztül ellenőrizték a tőkemozgásokat. Vállalatok engedély nélkül nem juthattak

¹²¹ Mint arra Vigvári (2020:251-252) külön is felhívja a figyelmet, „Szelényi szerint a második gazdaságba bekapcsolódó családok egy részénél a kisüzemi gazdálkodás nem csupán bérkiegészítő tevékenységgel bír, hanem piacra termelő árutermelő tevékenységgé alakul, melyet a fokozatosan liberalizálódó jogszabályok is lehetővé tettek. A szociológus szerint a gazdálkodó családok nagy részénél specializálódás és tőkefelhalmozás figyelhető meg, mely szerinte a polgárosodó habitus kialakulását jelezte.”

sem külföldi bankkölcshöz, sem működőtőke-beruházáshoz (Tardos 1980, 1996; Szalai 1981, 1989; Laki 1983; Sárközy 1986; Lányi 1990; Móra 1991; Mihályi 2003).

Magyarország hídmodellre alapozott külkereskedelmi szakosodása miatt erősen ki volt téve a külföldi hiteleknek. Az 1973-as, majd 1979-es olajárrobbanásokat követően a külkereskedelmi cserearányok mind a nyugati tőkés országokkal folytatott kereskedelmen, mind pedig a KGST-n belüli bilaterális áruforgalmi kapcsolatok többségében romlani kezdtek, és ez a kedvezőtlen tendencia hosszú távon is fennmaradt (21. ábra; Geröcs és Pinkasz 2017:26). A belső tartalékok fokozatos kimerülésével¹²² és az 1970-es évektől megváltozott nemzetközi kereskedelmi és pénzügyi viszonyok miatt a hídmodellen alapuló rendszer egyre nagyobb mértékben kényszerült külső tőkeimportra (Mong 2012; Lóránt 1990; Andor 1990; Szentés 1990; Éber és társai 2014, 2019).

Magyarország visszatagozódása a tőkés világ gazdaságba az 1970-es évek elején indult meg nyugati hitelfelvételen keresztül, de a nyugati tőkés kapcsolatokat hosszabb távon két tényező kedvezőtlen irányba befolyásolta: egyfelől a nemzetközi cserearányok megváltozása miatt kialakuló külkereskedelmi egyensúlytalanságok, másfelől a Volcker-sokk következtében kedvezőtlené váló nemzetközi pénzügyi árfolyam- és kamatváltozások miatt súlyosbodó pénzügyi egyensúlytalanságok, amelyek végül kezelhetetlen adósságspirálhoz vezettek (Allen 1982; Szegő 1983, 1989; Vigvári 2008; Mihályi 2014). A külföldi hitelfelvételre alapozott modernizációs kísérlet így már az 1970-es évek végén a kimerülés jeleit mutatta. Az ország 1979-től olyan súlyos adósságcsapdába sodródott, hogy 1982-re IMF-tagfelvételre kényszerült (Mong 2012; Éber 2014; Éber és társai 2014).

Ezt követően az 1980-as évektől a külföldi tőke már nemcsak kölcsöntőke formájában jöhetett be, hanem (ami a tulajdonvákuumban zajló folyamatok szempontjából fontos) működőtőke formájában is beáramlott az országba¹²³ (ld. Mihályi 2014). Magyarországon a jogszabályok már 1972-től lehetővé tették a külföldi vállalatok számára, hogy magyar többségi tulajdon mellett vegyesvállalati formában gazdasági tevékenységet folytassanak¹²⁴ (Sárközy 1986,

¹²² A tévesztés befejezését követően, a parasztság bémunkapiacra történő bevonhatóságának 1969 utáni lelassulásával (ld. Rév 1987; Lampland 2001; Gagyai és Geröcs 2017; Vigvári és Geröcs 2017).

¹²³ A turizmus, azon belül is a nemzetközi szállodaláncok építése volt az egyik kiemelt terület, ahol a külföldi befektetők megjelenhettek. A budapesti Duna-parti szállodasor építésére például 300 millió dolláros osztrák hitelért cserébe osztrák kivitelező cégeket kellett bevonni az építkezésbe. A nemzetközi szállodaláncok mellett a hegyeshalmi határállomás kiépítését és a ferihegyi repülőtér második termináljának megépítését szintúgy külföldi hiteltől finanszírozták (Papp 2012).

¹²⁴ Az 1988-as külföldiek magyarországi befektetéseiről szóló XXIV. törvény adókedvezmény biztosításával ösztönözte a külföldi tulajdonos megjelenését a hazai magántársaságokban.

ECE 1988). 1972 és 1990 között kb. kétszáz vegyesvállalat jött létre nyugati tőkés közreműködéssel (bár a rendszerváltás előtt ezek még nem bonyolítottak érdemi forgalmat, ld. Mihályi 2000:864), és összesen mintegy 500 millió dollár értékben ruháztak be az országba. Bár ez az összeg az államszocialista tulajdonvákuum körülményei között jelentősnek számított, és nagyjából akkora volt, mint amennyi működőtőke az összes többi KGST-országba együttvéve érkezett, mégis elenyészőnek tekinthető, ha az ekkorra felgyülemlett mintegy 15 milliárd dolláros külfölddel szembeni bruttó adóssággal összevetjük (ld. Csaba 1994, 2000).¹²⁵ A külföldi vállalatok mind a hitelezésen keresztül, mind pedig a saját befektetések révén már az 1980-as évek végén erős magyarországi érdekeltséggel rendelkeztek. A külföldi vállalatok egyre nagyobb súlya miatt nyomás nehezedett a pénzügyminisztériumra és az MNB-re, hogy az ország mindenáron elkerüljön egy esetleges valutaválságot (Mihályi 2000:865).

c. A spontán privatizáció és a rekombináns tulajdon (1988–1990)

A vállalatirányítási formák rugalmasításának kérdésében érdemes röviden összehasonlítani a nyugati tőkésvállalatok globális értékláncokba történő poszt-fordista átmenetének folyamatát a szocialista állami vállalatok decentralizációjával és tevékenységeik hibrid tulajdonformák közé szervezésével. Nem csak a nyugati iparvállalatok esetében történt meg a fordista szervezeti struktúrák decentralizációja és a globális értékláncok rugalmas irányítási formáinak kialakulása, hanem az államszocialista kelet-európai vállalatok is arra kényszerültek az 1980-as évek globális válságában, hogy átalakítsák saját szervezeti működésüket; igaz, ez egy merőben más szabályozói és gazdasági környezetben történt, mint nyugaton (Czabán és Henderson 2003:191-192). Részben a központi tervezés bürokratikus korlátai miatt, részben pedig a gazdasági válságban terjedő informális megoldásoknak köszönhetően kevésbé koordinált, sokkal inkább spontán formában indult be a centralizált vállalati struktúrák átalakulásának folyamata.

A nyugati poszt-fordista átmenet vezető cégei (lead firm) koordinált ellenőrzés alatt tudták tartani az értékláncaik irányítását, és jellemzően a standardizálható alacsonyabb hozzáadottértékű tevékenységeiket szervezték ki a beszállítói hálózataikba. A kelet-európai

¹²⁵ A nettó adósság az 1971. évi 0,5 milliárd dollárról 1989-re 14,9 milliárd dollárra nőtt. Lóránt (2010) számításai szerint ebből mindösszesen 1,2 milliárd dollárnyi forrásbevonás történt, a maradék kamat- és árfolyamvesztésben halmozódott fel, vagyis a korábban felvett hitelek törlesztésére ment el. Az adósságon fizetett kamat 11 milliárd dollárt tett ki, az árfolyamvesztés pedig 2,2 milliárd dollár volt 1971 és 1989 között (Lóránt 2010:2-3).

vállalatok szervezeti alkalmazkodását viszont behatárolta, hogy ezek között a vállalatok között nem alakult ki széles beszállítói hálózat, amire koordinált irányítási formák keretében értékláncok épülhettek volna. Bár a hibrid szervezeti és tulajdonformák bolygóhálózatai segítettek a veszteséges tevékenységek átszervezését és az irányítási rendszer racionalizálását - ennek részeként terjedtek el Magyarországon először a gmk és vgmk szervezeti formák -, ¹²⁶ viszont a magyar hibrid tulajdoni formák a félig formálisan működő bolygóvállalati hálózatokon keresztül a központi vállalatok értékesebb eszközeit és tevékenységeit mentették ki, miközben az állami vállalatokra hagyták a veszteségeket.

Amíg az állami vállalatok Magyarországon igyekeztek az erőforrásaikat központi ellenőrzés alatt tartani, addig a hibrid tulajdoni formában működő gazdasági munkaközösségek rugalmas kockázati megosztással járó szervezeti sokféleségben működtek. A hibrid tulajdonformák Stark (1994, 1996) szerint olyan gazdasági környezetet teremtettek, amelyben az életképes vállalatok a külső pénzügyi nehézségeknek jobban ellen tudtak állni. A hibrid tulajdonformán keresztül történő kockázatmegosztással ráadásul az 1980-as évek válsága idején, amikor a kormányoknak alig maradt mozgásterük az állami szubvenciók fenntartására, az állami vállalatok - különösen az importhelyettesítő iparosításból kinőtt nehézipari mamutcégek – többnyire így tudták átmenekíteni a legértékesebb termelőeszközeik egy részét gmk és vgmk formába. Ezt követően a tulajdonos állam, hogy visszanyerje az átalakulás fölötti ellenőrzést, korlátolt felelősségű társasági (kft) formába alakította át ezeket a cégeket (Kornai 1993b, 1996, 2012).

Az 1980-as évek végére a legtöbb hazai iparvállalatban már jelen voltak ezek a gazdasági munkaközösségek, de hivatalosan ugyanúgy a vállalatvezetés ellenőrzése alatt álltak, mint az állami központi vállalatok. A magyarországi iparvállalatok vezetői az 1980-as évekre már komoly tapasztalattal rendelkeztek ezen hibrid tulajdonformák (gmk, vgmk) működtetésében (Czakó és Sik 1988; Szalai 1989, 2001). Ezek a tapasztalatok Stark (1994, 1996) szerint a rendszerváltáskor beinduló privatizációval a rekombináns tulajdonformákban éltek tovább. Mi több, a vállalatok későbbi alkalmazkodásának körülményeit nagyban meghatározták, hogy a cégvezetők korábban milyen tapasztalatokkal és kapcsolatokkal rendelkeztek ezekben a hálózatokban (vö. Kornai 1989). ¹²⁷

¹²⁶ A szocialista anyavállalatok körüli bolygó-hálózatokat akár a *toyotizmus* vállalati struktúrájával is érdemes lehet össze hasonlítani, bár a nyilvánvaló különbségek szembetűnőek.

¹²⁷ Starknál (1996:995) a rekombináns magántulajdon még nem a szocializmusban létező forma, hanem az átalakulás eredménye, az új tulajdonosi szerkezet jellemzője. A „vkft” nem azt jelenti, hogy a vgmk-k alakultak

Az állami vállalatok szervezeti alkalmazkodását segítette, hogy egy 1984-es törvény kiszélesítette a vállalati tanácsok jogkörét. Burawoy és Lukács (1994) szerint a vállalati tanács részben a tőkés vállalatok igazgatótanácsához hasonló funkciót tölthetett be, bár ez esetben is igaz, hogy mind a szabályozói, mind a gazdasági környezet lényegesen eltért a nyugati vállalatok irányítási formáitól. A kelet-európai állami vállalatok esetében tehát nem tudott kialakulni egy olyan többtípusú összetett vállalatirányítási forma, mint a nyugati értékláncok esetében történt a vállalatok között (ld. a globális értékláncok irányítási formájának öt alaptípusát). Az 1984-es rendelkezés mindenesetre megnövelte az állami vállalatirányítás decentralizációját, ennek következtében, bár a vállalati tanácsok fölötti ellenőrzés valamelyest fellazult, a központi forrásallokáció továbbra sem szűnt meg.¹²⁸ A szocialista állami nagyvállalatok átalakulása szempontjából mérőföldkönek tekinthető, hogy többségüket az 1989-es társasági törvényben megszabott elvek alapján alakították át kft formába (Voszka 1998a, 1998b; Matolcsy 1991). Az állami vállalatok átalakulása akkor vált teljessé, amikor a vállalati tanács mandátuma lejártával megszűnt működni, és helyét a részvényesek által választott igazgatóság vette át,¹²⁹ ami így már teljes egészében a nyugati vállalati formára történő átállásnak ágyazott meg (Sárközy 1993a, 1993b, 1994, 1997).

A spontán privatizáció kezdetét jelentette a vagyoni elemek és jogok kiszervezése a magánszférába (Matolcsy 1990, 1991). A folyamat a hibrid tulajdonformák átalakulásával már 1988-ban megindult, de nem minden így működő cég tudott kft-vé alakulni, mert a kft 1 millió forintos kötelező alapítótőkéje magas belépési küszöböt jelentett. Lehetőség nyílt viszont külföldi partnerektől forrást bevonni. A spontán privatizációban ezért nemcsak az állami vállalatok vezetői váltak érdekeltté, hanem megjelenhettek külföldi befektetők is.

Három fontos törvényi változás nyitott teret a spontán privatizációnak. Az 1989-es társasági törvény a korlátolt felelősségű társasági formát vezette be, amelybe a menedzserek a vállalatok jövedelmező eszközeit mentették ki, míg az 1989-es úgynevezett „gazdálkodói szervezetek gazdasági társaságokká átalakulásáról” szóló törvény lehetővé tette az állami vállalatok számára, hogy gazdasági társasággá alakuljanak át (Sárközy 1993a). Ez az 1989.

kft-vé, hanem azt, hogy az új (gyárakból, üzemekből, esetleg főosztályokból alakult) társaságok a gmk-khoz hasonlóan, de már tulajdonosi szálon kötődtek a vállalati központhoz.

¹²⁸ A legtöbb vállalati tanácsot 1985-ben hozták létre; az igazgatók kinevezése jellemzően öt éves megbízatásra szólt. A többség mandátuma 1990-ben, a rendszerváltás idején járt le. A vállalati tanácsok igazgatói ebben az időszakban igyekeztek átalakítani a hibrid tulajdoni formákat. A vállalati tanácsok összetételéről és hatásköréről ld. Sárközy (1986) könyvét.

¹²⁹ A társasági formává történő átalakulás – éppen a vállalati tanácsok automatikus megszűnése miatt – arra is jó volt, hogy az állam tulajdonosi jogait helyreállítsa. Ezt szolgálta az 1992-es privatizációs törvény.

XIII. törvény egy korai privatizációs törvénynek is tekinthető, hiszen a vállalatvezetőknek lehetőségük nyílt kidolgozni egy privatizációs tervet, amit mandátumuk lejártáig, vagyis 1990-ig kellett benyújtaniuk. A vállalatvezetőkre így nyomás nehezedett, hogy felgyorsítsák a magánosítás folyamatát.¹³⁰

A privatizációs terveknek ki kellett térniük az alaptőke-emelésre, ami sok esetben arra kényszerítette a vállalatvezetőket, hogy külső forrásbevonás után nézzenek.¹³¹ Emiatt kellett meghozni a harmadik, szintén 1988. évi XXIV. törvényt a „külföldiek magyarországi befektetéséről”, ami lehetővé tette, sőt adókedvezménnyel segítette a vállalati részvények külföldi tulajdonosnak történő értékesítését (Voszka 1991a, 1991b; Sárközy 1993b).

Az 1989. évi XIII. törvényt egy évvel később módosítani kellett, mert nagyon sok területen visszaélésekre adott lehetőséget. Manipulációra a részvények értékének megállapítása kapcsán volt lehetőség: mivel nem létezett még egységes számviteli rendszer, ezért a cégek könyv szerinti értékét többféleképpen meg lehetett állapítani. Az ár általában az eladó (pl. menedzserek) és a vásárlók (akár a külföldi partner, akár a menedzsment érdekeltségébe tartozó kft nevében eljáró vevő) megállapodásán múlt (Szalai 1992). Mind az eladó vállalatvezetők (akiket az alaptőke-emelés motivált), mind pedig a vevők abban voltak érdekeltek, hogy alacsonyan állapítsák meg a könyv szerinti értéket; így azt közös megegyezéssel alábecsülhették. Így könnyebb volt a kft-be kimenteni az eszközöket, és a külföldi befektetők is olcsóbban juthattak az alulértékelt állami vagyonhoz.¹³²

¹³⁰ Mihályi (2010:284) ugyanakkor arra is felhívja a figyelmet, hogy az 1990 előtti vállalati átszervezések elsősorban nem az átalakulási törvény, hanem a részvénytársaságokra vonatkozó 1875. évi XXXVII. kereskedelmi törvény, illetve a kft.-kre vonatkozó 1930. évi V. törvény alapján mentek végbe.

¹³¹ „Az átalakulás előfeltétele volt, hogy az új társaság alaptőkéje a vagyonomérlegben szereplő vagyon összegét legalább 20%-kal vagy 100 millió forinttal – meghaladja, méghozzá úgy, hogy a pótlólagos tőkét egy külső befektető biztosítsa. Az így megemelt jegyzett tőke terhére kibocsátott részvények egy részét automatikusan a külső befektető kapta, a vállalati vagyon 20%-ának megfelelő részvénytőke az államot illette, míg a belterületi föld után járó részvénytőke az önkormányzatokhoz került. A többi részvényt a társaság maga értékesíthette, de a befolyt ellenérték 80%-a az államot illette, míg a másik 20% a társaság tartaléktőkéjébe került abból a célból, hogy annak terhére dolgozói részvényeket lehessen kibocsátani.” (Mihályi 2010:281). Ezt a privatizációs bevételből visszakérülő 20 %-ot nevezte a szakzsargon „privatizációs ellenértékhiányadnak”.

¹³² Híres eset volt például a Tungsram izzógyár eladása; a vállalatért a Girozentrale befektetési bank 100 millió dollárt fizetett, a vásárlást követően pedig azonnal továbbadta a céget az amerikai General Electricnek 150 millió dollárért. Az eladást ebben az esetben egyébként az állami Hitelbank végezte (decentralizált privatizáció), de a pénzügyminisztérium is aláírta a szerződést, vagyis belement, hogy a tőkét töredékére szállítsák le (Mihályi 2010:188). 2018-ban egyébként a GE korábbi magyarországi elnöke visszavásárolta a GE regionális fényforrás-üzletágát, amelyet Tungsram Csoport néven üzemeltet tovább. A cégek alulértékelésének korlátot szabtak az adott vállalat könyveiben lévő hitelek, amelyek miatt túlzott alulértékelés esetén a cég nettó értéke negatív lett volna. Emiatt kellett egyébként a törvénynek tiltania, hogy egy vállalat negatív tőkével jöjjön létre (ld. Mihályi 2010).

Részen ezek a visszaélések vezettek oda, hogy módosítani kellett a „gazdálkodói szervezetek gazdasági társaságokká átalakulásáról” szóló törvényt (1990. évi XVIII. törvény). Ezzel egyidőben vezették be az egységesített számviteli és csődtörvényeket (Sárközy 1993b). A legfontosabb változás az volt, hogy az állam igyekezett visszavenni a kezdeményező szerepet a vállalati vezetőktől a magánosításban. Ez egyben a tulajdonvákuum megszűnését is jelentette, és a magán- és állami tulajdon szétválásának és megszilárdulásának folyamatát (vö. Kornai 1996). A törvénymódosítás által hatályba léptetett legfontosabb változás, hogy a kft-kbe szervezett vagyonelemek értékét 30 millió forintos tranzakció fölött egy a privatizációra létrehozott állami vagyonkezelőnek kellett engedélyeznie, ráadásul két évre visszamenőleg átvizsgálnia (Sárközy 1993a, 1993b).

Utólag visszatekintve a spontán privatizációban érintett vállalatok vagyonátcsoportosításának értékét nehéz pontosan megbecsülni, mert nem egy számvitelileg meghatározott kategóriáról van szó, ezért a KSH sem készített róla hivatalos összegzést. A témával foglalkozó kutatók eltérő becsléseket adnak a „spontán privatizáció” méretéről.¹³³ Voszka Éva (1991a, 1998a, 2018) és Mihályi Péter (2003, 2010, 2014) szerint például félrevezető a kifejezés, és inkább csak a magánosítás „nem intézményes” jellegére, valamint az 1988 és 1990 közötti időszak lehatárolására érdemes alkalmazni.¹³⁴

A témában az egyik alaphivatkozásnak Matolcsy György (1991) *Lábadozásunk évei* című könyve számít.¹³⁵ Matolcsy ebben a spontán privatizációt olyan saját vállalati kezdeményezésként értelmezi, amely a vagyon legalább 30%-ának társaságba vitelét érintette, de nem számított „teljes átalakulásnak”, mert ahhoz 1990 előtt állami engedélyre lett volna szükség. Számításai szerint 1988 és 1990 márciusa (az Állami Vagyonügynökség felállítása) között több mint 100 nagyvállalat kezdeményezett ilyen átalakítást; a többségük a vagyon felénél kevesebbet vitt át magántársaságba. A megmaradt vállalati központ állami vállalatként működött tovább, vagyis a fő tulajdonos az állam maradt a társaságokban (Matolcsy 1991:188–189). Matolcsy részletesebb adatokat közöl az 1990. március és 1991. március

¹³³ Mihályi (2010:287) arra hívja fel a figyelmet, hogy az MDF-kormány privatizációért felelős minisztere szerint a spontán privatizáció időszakában az állami vállalatok társaságba bevitt vagyona meghaladta a 110 milliárd forintot. Ez az összeg egyébként egybeesett Matolcsy (1991) számaival. Ld. még: Auth és Krokos (1989); Farkas, Járai és Auth (1989).

¹³⁴ „A spontán privatizáció helyett szívesebben használnám a 'nem intézményes szervezeti és tulajdonosi változások 1988-tól 1990 elejéig' megjelölést, de meghajlok a frappáns szóhasználat és a közvélekedés hagyományai előtt” - írja Voszka (1998a:12). Mihályi (2010:283-284) is inkább amellettt érvel, hogy az 1988 utáni értékesítések is ellenőrzött körülmények között zajlottak le, és ezért kontinuitásba állíthatók az 1990 utáni privatizációval.

¹³⁵ A témában ld. még: Móra (1991); Tóth (1991); Matolcsy (1990).

közötti időszakban történt magántársasággá alakulásokról, amit a vállalati kezdeményezések miatt szintúgy spontán privatizációnak tekintett, és mint írja: „kb. 51 vállalat közel 47 milliárdos könyvszerinti vagyona alakult át mintegy 73 milliárd forintos vagyonná, a külföldi részesedés átlagosan 20%-os lett” (Matolcsy 1991:196).¹³⁶ Voszka (1998a) ennél magasabb összeget számolt, szerinte a spontán privatizáció ebben az időszakban nagyjából 100 vállalat 100–150 milliárd forintos vagyonát érintette (Voszka 1998a:21). A legtöbb szerző egyetért abban, hogy a spontán privatizációt az Országgyűlés ellenőrzésével működő Állami Vagyongyűjtő (ÁVÜ) 1990 márciusi felállítása zárta le (vö. Voszka 2013).

d. A külföldi vállalatok és a hazai menedzserek viszonya

A legtöbb állami vállalat már a rendszerváltás előtt komoly adósságot halmozott fel, ráadásul a rekombináns tulajdoni hálózatok átalakulásakor ezek az adósságok tipikusan állami kézben maradtak, miközben a nyereséges üzletágakat kiszervezték az újonnan alapított kft-kbe. Rontotta a helyzetet a KGST 1991-es felbomlása, de már ezt megelőzően is fizetési nehézségek, a kereslet drasztikus visszaesése volt jellemző a közös piacon, aminek következtében a térségen belüli kereskedelemben is a dollár alapú elszámolások terjedtek el (ld. Lányi 1990). A belföldi kereslet szűkülése miatt a KGST egészében is drasztikusan visszaesett a forgalom, és mivel nem volt elégséges dollárkínálat, ezért a nagy állami vállalatok jelentős része már az 1990-es évek elején a fizetésektelenség szélére sodródott, és vagy állami tőkeinjekcióra, vagy valamilyen más forrásbevonásra kényszerült (Szalai 1997:1080-1089). Az állami vállalatok részvénytársasággá alakítása során tehát szükségessé vált a külföldi működőtőke bevonása.

Ilyen tőkével kisebb részt még a hazai vállalkozók rendelkeztek, akik helyzetét az is megkönnyítette, hogy a vállalatirányításban betöltött pozícióiknak köszönhetően a valós érték alá tudták leszorítani a vállalat könyv szerinti értékét, így kevesebb saját tőkével is részesedést tudtak szerezni az állami vagyonból. De ennél komolyabb befektetéseket már csak külföldi vállalatok vagy bankok bevonásával lehetett végrehajtani, ezért ezen szereplők bevonása elkerülhetetlen volt az állami privatizátorok számára (Sárközy 1993b:214-220).

Ezzel a kedvezőtlen alkuhelyezettel kellett szembenéznie az 1990-ben felállított ÁVÜ-nek a nagy állami vállalatok privatizációjakor; viszont továbbra is helyzeti előnyt jelentett a

¹³⁶ Matolcsy ugyanakkor az 1990 előtti nagy eladásokat, amelyeknél a vevők jellemzően külföldiek voltak (mint például a Tungsram, Ganz-Mávg Járműgyár vagy az Állami Biztosító esetében), nem számolja a spontán privatizációhoz.

potenciális vásárlóknak, közülük is elsősorban a külföldi befektetőknek, és valamelyest a hazai vállalkozóknak (Mocsáry 2001:35). A külföldi befektetők helyzeti előnye több volt annál, mint hogy tőkeerősnek számítottak. Számos külföldi szakmai befektető alakított ki vegyesvállalatot magyar partnerével a hídmodell felívelő szakaszában. Ezek az együttműködések tipikusan a termelés és értékesítés területén valósultak meg, vagy valamilyen technológia-licenz megosztásáról szóltak (Mihályi 2003:445).

A magyar vállalatok jellemzően egymás felé, a hazai bankok és az állam felé voltak még eladósodva. A KGST összeomlásával kibontakozó transzformációs válság nehéz helyzetbe hozta őket. Amennyiben nem tudtak hazai forráshoz jutni, némely esetben a külföldi partnerrel kellett megállapodni, ami viszont hosszú távon előrevetítette a tulajdon megtartása és a piacon maradás közötti feszültséget. Vagyis azt a strukturális dilemmát, amivel először a privatizáció idején szembesültek a vállalatok menedzserei (Kornai 1993b:570-580). Ilyen kényszermegállapodások folyamánként jöttek létre először úgynevezett adósság-részvény cseremegállapodások, amelyek keretében a külföldi partner az adósságleírás fejében vagy esetleg friss beruházásért cserébe tulajdonrészesedést szerzett a vállalatból, vagy a hazai piacon juthatott valamilyen kereskedelmi előnyhöz, például kedvezményes terjesztési joghoz, ármegállapodáshoz, esetleg állami garanciákhoz (Czabán és Henderson 2003). A külföldi befektetőket vonzotta a hazai vállalatok kényszerű tőkebevonása, hiszen ez számukra kedvező helyzetet teremtett, és az 1980-as években felgyülemlett többletforrásaikat produktív beruházásokba tudták allokálni. Ugyanakkor, mint Czabán és Henderson (2003:172-175) kimutatták, a külföldi vállalatok is kényszerhelyzetben voltak: vagy leírták veszteségként a korábbi befektetéseiket (amelyeket még 1990 előtt abból a célból hoztak az országba, hogy bejussanak a KGST piacára), vagy ha ezt nem akarták megtenni, újabb tőkeemeléssel a saját értékláncaikba kellett, hogy bekapcsolják a magyar partnervállalatot.

A külföldi vállalatok a tulajdonszerzéssel irányítási befolyást is tudtak szerezni a magyar cégekben, ami a hazai menedzsment érdekeivel már nem állt összhangban, mert gátolta a saját további tulajdonszerzés lehetőségét, vagy rosszabb esetben a meglévő tulajdon elvesztésével fenyegetett (ld. Szalai 1997, 2001; Matolcsy 2015). A piacon maradás és tulajdonszerzés között kibontakozó *trade-off* miatt a hazai vállalatvezetők és a külföldi tőke között erősen korlátozott maradt a kooperáció lehetősége. 1993 után több külföldi felvásárlási kísérletet sikeresen megghiúsított az adott vállalat vezetősége. Ehhez az állami privatizátorokkal együttműködésben kellett kialakítani a szabályozást, amit viszont nehezített, hogy a menedzserek és a privatizátorok közötti kapcsolat sem volt konfliktusoktól mentes.

A hazai vállalatvezetők kapcsolati rendszere a bankok és a vállalatok közötti rekombináns kereszttulajdonlási formán keresztül alakult újra. Mint arra Stark (1994, 1996) emlékeztet, a hazai bankok menedzserei és a nagyobb vállalatok vezetői érdekkapcsolatban álltak egymással a kiszervezett, úgynevezett „bolygóvállalatok” hálózatában (ld. például Stark 1994:943-945). Sok esetben az adott vállalat igazgatója bent ült valamelyik állami bank felügyelőbizottságában, ennek köszönhetően pedig a vállalatok adósságállományának egy részét banki hitelekén keresztül lehetett konszolidálni, illetve az állami bankok könyveibe rejteni. Ez is egy megoldás volt arra, hogy az adósságterhet az állami szférára hárítsák át, míg az értékes eszközöket saját maguknak, illetve a tőkebevonásához szükséges partnereiknek játsszák át, és ha lehetőség volt rá, akkor még új forráshoz is juthattak egy szövetséges állami banktól (Szalai 2001). Mindez hosszabb távon a bankrendszer konszolidációjának szükségességét vetítette előre; a növekvő állami tőkeinjekcióknak köszönhetően egyre nagyobb nyomás nehezedett a kormányokra, hogy privatizálják a veszteségeket egyre csak halmozó állami bankokat.

e. Az állami bankok feltőkésítése és privatizációja

Az állami bankok feltőkésítésére az 1990-es évek elején került sor; ezzel párhuzamosan a kormány igyekezett megteremteni a prudens hitelezéshez szükséges jogi és intézményi környezetet (Sárközy 1993b:2214-221, 1994). A bankok feltőkésítését követően fogadták el 1991-ben a számviteli és banktörvényt, amely szigorú, a nemzetközi standardoknak is megfelelő prudenciális szabályozást vezetett be a bankok hitelezési gyakorlatába, míg a csődtörvény¹³⁷ a vállalatokra helyezett kényszert a pénzügyi stabilizáció megteremtése érdekében. A törvény egyik különlegessége az volt, hogy a vállalatoknak maguknak kellett kezdeményezniük a csődeljárást, amennyiben nem feleltek meg a pénzügyi követelményeknek (öncsőd). Az intézkedést már a bevezetést követően egy sor kritika érte, a vállalati körbetartozások miatt ugyanis a szigorú csődtörvény több tízezer felszámolást indított el, ami főleg a nem túl tőkeerős kisebb vállalatokat érintette érzékenyen. Ez visszahatott a bankok pénzügyi helyzetére, ezek ugyanis a rekombináns kereszttulajdonlási viszonyok miatt fedezet nélküli kölcsönöket nyújtottak a szövetséges vállalkozásoknak. Kritikusai szerint a csődtörvény túl szigorú volt, a cégeknek nem adott kellő időt a felkészülésre, és feleslegesen nagy károkat okozott a végelszámolásoknál (pl. Vigvári 1994; Mocsáry 2001). A bankok helyzetét is megnehezítette a banktörvény, ami szigorú

¹³⁷ 1991. évi XLIX. törvény „a csődeljárásról, a felszámolási eljárásról és a végelszámolásról”.

prudenciális előírásokat vezetett be, innentől kezdve vált például tilossá a fedezet nélküli hitelnyújtás.¹³⁸ Ezzel a törvénnyel vezették be a bankfelügyeleti rendszert is (Sárközy 1994).

Bár a szabályok rendkívül szigorúak voltak, és egyesek szerint súlyosbították a transzformációs válságot, a nagyobb vállalatok esetében mégis folytatódott a nem nyereséges üzletágak hitelezése, ami Stark (1996:993-1020) szerint a rekombináns keresttulajdonlás következtében tudott fennmaradni. A vállalati és banki igazgatótanácsi tagok között személyi átfedések öröklődtek át a rendszerváltással, ezért az intézmények sikeresen át tudták hárítani a veszteségeket az államra (a veszteséges gazdasági tevékenységek finanszírozásához fedezetnek innentől kezdve államkötvényeket használtak). Ennek volt köszönhető, hogy pár év leforgása alatt ismét olyan magas szintre (kb. 20%-ra) futott fel a banki hitelportfóliókban a nem teljesítő hitelek aránya, hogy 1993-ra egy széleskörű új banki feltőkésítési és hitelprogrammal kellett az államnak közbeavatkoznia, ami a költségvetésnek mintegy 300 milliárd forintjába került (Burawoy és Lukács 1994:135-142).¹³⁹ Ez viszont előkészítette a három nagy állami kereskedelmi bank privatizációját, amire végül aztán 1997-ben került sor.¹⁴⁰

Összegzésképpen azt emelem ki, hogy a spontán privatizáció időszakában, 1988 és 1990 között a spontaneitás, vagyis az állami kontroll meggyengülésével ért véget a tulajdonvákuum. Ezzel kezdetét vette az informális tulajdonosi attitűdök formális kodifikációja; ez a folyamat a nagy privatizációval fejeződött be. Ennek keretében jöhettek létre azok a tulajdonosi csoportok, akik először a különböző hibrid vállalati tulajdonformákon keresztül tudták átalakítani gazdasági szerepüket és a jogilag még állami tulajdonhoz fűződő, nem kodifikált magántulajdonosi viszonyaikat. Burawoy és Lukács (1994:140) azt hangsúlyozzák, hogy bár a politikai rendszerváltás már a küszöbön állt, a tulajdoni viszonyok kialakítását nem a távlati elképzelések vezérelték; a hazai gazdasági szereplők többsége, így a vállalatvezetők, illetve a gmk-ban és vgmk-ban működő vállalkozói réteg legalábbis még nem láthatták előre, hogy az államszocialista rendszer nemsokára összeomlik, és vállalataik legfontosabb felvevőpiaca, a KGST is megszűnik majd. Egyéni és csoportos stratégiájukat a napi működés határozta meg, és bár a magántársasági formákba – elsősorban kft-be – történő

¹³⁸ A bankoknak el kellett különíteniük a nem teljesítő hitelállományt a jó minőségű hitelektől, és viszonylag magas kötelező kockázati tőketartalékot, a jegyzett tőke 7,5%-át kellett képezniük, valamint hitelminősítéssel kellett ellátniuk a hitelportfólió egyes elemeit.

¹³⁹ Ez az akkori magyar GDP közel 10%-ára, vagyis az éves költségvetés 18,3%-ára rúgott (Stark 1994).

¹⁴⁰ 1987-ben, a kétszintű bankrendszer kialakulásakor jött létre a három hazai kereskedelmi bank: a Budapest Hitel- és Fejlesztési Bank (későbbi Budapest Bank), a Kereskedelmi és Hitelbank, valamint a Magyar Külkereskedelmi Bank. Mindhárom bankot 1997-ben privatizálták.

vagyonkimentés nyilvánvalóan az érdekek által volt meghatározva, a Stark (1994:939-943) által leírt bolygóvállalatok működését egyfajta működési racionalitás, a rendkívül változékony külső környezethez történő kényszerű alkalmazkodás jellemezte. A külső feltételekhez történő alkalmazkodásban a fizetési válsággal küzdő állam nem tudott iránymutatást adni, és anyagi forrással sem rendelkezett, mert saját működésének fenntartásával volt elfoglalva (vö. Burawoy és Lukács 1994). A spontán privatizációban a tulajdonalakítási folyamat fölötti állami kontroll átmenetileg meggyengült, így a kvázi tulajdonosi csoportok saját érdekeik szerint tudták befolyásolni ezt a folyamatot – így jöttek létre a spontán privatizációval a rekombináns kereszttulajdonlási formák 1988 után. A Németh Miklós vezette utolsó államszocialista kormány elveszítette a félperifériás magyar rezsim világgazdasági integrációja fölötti befolyását, ami így a politikai rendszer szétesésének lett a végjátéka (Berend 1995). A tulajdon kialakításával kapcsolatos kezdeményezést a csírájában már megjelent tulajdonosi csoportok, így az állami vállalatok menedzserei, a bolygóvállalatok hálózataiban működő vállalkozók és a vegyesvállalatokban megjelenő külföldi tőketulajdonosok vették át az államtól; mint Burawoy és Lukács (1994:89) fogalmaz, az állam „csukott szemmel” engedte ezeknek a csoportoknak, hogy saját érdekeik szerint szervezzék meg a még hivatalosan állami eszközökhöz fűződő jogosítványaikat. Ez a helyzet csak a politikai rendszerváltással változott meg.

A rendszerváltás egyik fontos gazdaságpolitikai tétjévé vált, hogy az első szabadon választott kormány, amely már nem az államszocialista tulajdonszabályozás, vagyis a tulajdonvákuum keretei között kellett, hogy megszabja a magántulajdonhoz való hozzáférés feltételeit, hanem a tőkés piacgazdaság szabályai szerint irányíthatott, visszaszerezze a gazdasági folyamatok fölötti irányítást. A spontán privatizáció gyors lefolyású volt, és az állami vagyonelemek csak viszonylag kis értékben cseréltek gazdát. Arra mindenesetre fontos hatása volt, hogy a tulajdonviszonyok a spontán privatizációval kezdtek először megszilárdulni. A spontán privatizációt követően alakultak ki azok a feltételek, amelyek között a létrejövő tulajdonosi osztályok a saját érdekeik szerint tudták befolyásolni a világgazdasági integrációt.

Az integrációban az államra újból döntő szerep hárult, miután sikerült visszavennie a kezdeményezést a spontán privatizációs folyamat ellenőrzése fölött az 1990-től – először még parlamenti ellenőrzéssel – működő vagyonügynökség felállításával, majd később az 1993-as első privatizációs törvény hatályba lépésével. A tulajdonreformmal lezajló gazdasági szerkezetváltás és vele a transzformációs válság egybeesett a nemzetközi és hazai politikai változásokkal; sőt, ezek a folyamatok nem egymástól függetlenül alakultak. Az első szabadon

választott kormányoknak súlyos dilemmát okozott a folyamatok fölötti irányítás visszaszerzése. Mint Kornai János (1993b:583) fogalmazott:

„Elterjedt az a nézet, amely szerint a recesszióból való kilábalás és a növekedés fő eszköze a privatizálás. Ez azonban a valóságos összefüggést leegyszerűsítő tévképzet. Hosszú távon a magántulajdon térhódítása, a korábban állami tulajdonban volt nemzeti vagyon privatizálása és a gazdaság minden szektorában a pénzügyi fegyelem kikényszerítése, a költségvetési korlát megkeményítése valóban növeli a hatékonyságot, és ezáltal végeredményben meredekebbé teszi a növekedés trendjét. Rövid távon azonban mindez másként hat, mert – amint azt a fentiekben vázoltuk – növeli a munkanélküliséget, csökkenti a keresletet, és ezzel hozzájárul a recesszióhoz. A választás a rövid távú antirecessziós cél és a hosszú távú növekedési cél között a posztszocialista átmenet egyik súlyos dilemmája.”

f. A politikai rendszerváltás

Kádár Jánost 1988 májusában mozdították el pártfőtitkári tisztségéből (az MSZMP-n belül ekkor hozták létre számára az addig nem létező pártelnöki pozíciót); ezt követően többpárti demokratikus átalakulás vette kezdetét Magyarországon (Gyarmati 1997; Berend 1999). A Magyar Szocialista Munkáspárt 1989 őszéig létezett, jogutódja a november 21-én megalakult Magyar Szocialista Párt (MSZP) lett. Az átalakulás már a közelgő választásokra történő előkészület jegyében zajlott le. Elődjével szemben az MSZP sokáig élvezte a spontán privatizációban meggazdagodott új tulajdonosi csoportok támogatását, akiknek érdekében állt az államszocialista rendszert jellemző tulajdonvákuum fenntartása (Vigvári 1994; Bognár 1995; Böröcz 1999; Mocsáry 2001; Krausz és Szigeti 2007; Andor, Krausz és Szigeti 2013). Az 1990. áprilisi választásokat a Magyar Demokrata Fórum (MDF) nyerte meg, a Szabad Demokraták Szövetsége (SZDSZ) a második helyen szerepelt.

Az MDF vezetésével alakulhatott meg a rendszerváltást követő első szabadon választott kormány. Komoly kihívást jelentett számukra visszaszerezni a tulajdoni viszonyok alakítása fölötti irányítást (Mocsáry 2001:34-40). A tulajdonvákuumban kialakult hazai tulajdonosi csoportok nemcsak a rekombináns tulajdonon keresztül szilárdították meg gazdasági kapcsolataikat, hanem a politikai nómenklatúrával is szoros szövetségben, sőt számos esetben személyi átfedésben működtek együtt. Lényegében ez a kapcsolati háló volt a biztosítéka,

hogy a szocialista állam nem avatkozott közbe a spontán privatizációval beinduló tulajdonreform folyamatába.

Először Hankiss (1989) fogalmazta meg, hogy ez a vállalkozói-menedzseri és pártpolitikai hálózat lett az alapja a „politikai burzsoázia” létrejöttének Magyarországon. Ugyanezt a réteget nevezte Vigvári (1994:35-45) „nómenklatúra-burzsoáziának”, amiről a korabeli jobboldali értelmiségi holdudvar is azt tartotta, hogy a késő Kádár-kori nómenklatúra a politikai tőkéjét a tulajdonvákuumon belül alakította át gazdasági tőkévé, még mielőtt a politikai rendszerváltás megtörtént volna. Ez a tulajdonosi csoport jól ki tudta használni a vállalatirányításban elfoglalt pozícióját és a gazdaságirányításban szerzett tapasztalatait.¹⁴¹

Nem véletlen, hogy az MDF-kormány első intézkedései közé tartozott a spontán privatizáció gyors leállítása és az úgynevezett „központosított”, „fölről irányított”, azaz államilag felügyelt privatizációra történő átállás. Mindez nem volt konfliktusoktól mentes folyamat (ld. Vigvári 1994; Laki 2000; Mihályi 2000; Mocsáry 2001). Az Állami Vagyonügynökség (ÁVÜ) egyik első feladata az volt, hogy központi és ágazati privatizációs programokat hirdetett annak érdekében, hogy a vállalatvezetőket kihagyják az értékesítések előkészületeiből. Az ÁVÜ 1990 nyarán megkísérelte egy lépésben elmozdítani a menedzsmentet az állami vállalatok éléről. Felmerült például, hogy a vállalati tanácsok helyett igazgatóválasztást hirdessenek, de aztán azt mégis elhalasztották, mert féltek, hogy a vállalati tanácsok embereit választják meg újra (Voszka 1998b:680). 1992-ben átalakították az ÁVÜ-t, és az így újra létrehozott Állami Vagyonkezelő Részvénytársaságot (ÁV Rt.) kivonták a parlamenti ellenőrzés alól, és közvetlenül a pénzügyminisztérium alá rendelték. Az állami befolyást végül a kormány úgy tudta kiterjeszteni, hogy 1992 és 1993 között részvénytársaságokká alakíttatta az állami vállalatokat, és ezeknek a „rég-új” cégeknek az igazgatóságába delegált embereket (Vigvári 1994; Voszka 1998b; Mocsáry 2001; Voszka 2001; Laki 2002:45-58).

Burawoy és Lukács (1994) szerint az első szabadon választott kormánynak azzal a súlyos dilemmával kellett szembenéznie, hogy vagy szövetséget köt a kialakulóban lévő hazai tulajdonosi osztállyal és nem centralizálja a privatizációt, ezzel viszont megerősíti a

¹⁴¹ A nómenklatúra-burzsoázia létrejöttéről természetesen nemcsak a jobboldali értelmiségi körben vitatkoztak, hanem a demokratikus ellenzéki oldalon is (Szalai 1997, 2001, 2018). Mint többen hangsúlyozták, közvetlenül nem volt igazolható, hogy a korábbi nagyvállalati vezetők a saját cégükben szereztek volna tulajdont (Laki 2002:48, Laki és Szalai 2004). Kisebb vállalatok esetében jellemzőbb volt a közvetlen tulajdonszerzés, ám ez nem az 1990-es évek elején, hanem később, 1995 után, a „központosított privatizáció” idejének egyes módszereivel történt (mint például az MRP, az MBO, az E-hitelprogramok vagy a kárpótlási jegyek esetében). Ezekről a módszerekről az alábbiakban még részletesen fogok beszélni.

politikailag az MSZP-hez közel álló csoportokat, vagy a gazdaságirányítás feletti kontrollt szerzi vissza, ami viszont szükségszerű konfrontációhoz vezetett a vállalatvezetőkől lett nómenklátúra-burzsoáziával. Az MDF-kormány az utóbbi stratégiát választotta, és ez nagyban meghatározta a központi irányítás alá vont privatizáció folyamatát, illetve az abban résztvevők egymáshoz fűződő viszonyait.

A politikai folyamatokat a szakszervezet és az újonnan megalakult munkástanácsok is befolyásolták. Az országos szakszervezeti csúcsszerv, a Szakszervezetek Országos Tanácsa (SZOT) hagyományosan a vállalatvezetéssel ápolt jó viszonyt, aminek előzményei visszanyúltek a hídmodell egyik támaszának számító iparlobbi 1960-as években rögzült kapcsolati hálójáig (Lampland 2016; Vigvári 2008; Lux 2008). A néhai iparlobbi szövetségi rendszerének mozgósítása érdekében a vállalatvezetők egy része még azt is támogatta, hogy munkavállalói részesedést biztosítsanak a dolgozóknak a privatizáció során,¹⁴² amivel egyébként a saját vállalati érdekeiket is jobban tudták védeni egy esetleges külföldi ellenséges felvásárlással vagy valamilyen nem kívánt állami közbeavatkozással szemben (Burawoy és Lukács 1994; Stark 1996). A vállalatigazgatók és a SZOT vezetői között is megvoltak a személyes kapcsolatok, ami elősegítette, hogy a rekombináns tulajdonlason belül a munkavállalói tulajdonforma is megjelenhetett, bár – mint azt Burawoy és Lukács (1994:145-149) is hangsúlyozzák – ez elsősorban nem a munkásellenőrzést mozdította elő, hanem a vállalatvezetés számára volt stratégiaileg fontos. A szakszervezet és a vállalatvezetés közötti együttműködés azért is jöhetett létre, mert a cégvezetők mellett a munkavállalók is fenyegetésként élték meg a külföldi befektetők megjelenését és az azzal járó szervezeti racionalizálást, ezért alapvetően elleneztek a privatizáció ezen formáját, és adott esetben a menedzsment tulajdonszerzésében látták biztosítva saját helyzetük védelmét. Összességében tehát az iparlobbiban vállalt szerep folyamányaként vált a nómenklátúra-burzsoázia szövetségi rendszerének is részesévé a SZOT. Később a demokratizációs folyamat a szakszervezeti intézményrendszert sem hagyta érintetlenül. A SZOT jogutódjaként 1990 márciusában létrejövő Magyar Szakszervezetek Országos Szövetsége (MSZOSZ) másfél évtizeden át megmaradt az MSZP politikai szövetségének.¹⁴³ Nem véletlen, hogy nem szerveztek egy komolyabb sztrájkot sem a későbbi privatizáció ellen (ld. Lux 2008).

¹⁴² Ezek egyébként töredékrészesedések voltak; nemcsak az állam vagy a külföldi befektetők elhárítását szolgálták – a későbbi MRP kivételével –, hanem a dolgozók megnyerését is.

¹⁴³ 1989-ben rövid időre átkeresztelték Szakszervezetek Országos Koordinációs Tanácsa névre. 1990-ben ebből alakult ki az MSZOSZ (Lux 2008:141).

Az MDF-nek tehát ezzel a szövetséggel is számolnia kellett. A munkások érdekképviselői szervezetei befolyásoló tényezővé válhattak a központosított privatizáció idején, amikor a külföldi befektetők nagyobb számban jelentek meg az árveréseken (Voszka 1991b). Az államszocialista rezsim megrendülésekor a vállalatvezetőknek számolniuk kellett a növekvő munkáselégedetlenséggel, és mivel a központi kormányzat nem tudott felügyeletet gyakorolni a szakszervezeti mezőben zajló folyamatok fölött, ezért néhány területen a munkásoknak sikerült önálló érdekvédelmi tömörüléseket, úgynevezett munkástanácsokat létrehozniuk (Szalai 2001; Krausz és Szigeti 2007; Geröcs és Pinkasz 2019d).¹⁴⁴ Ezek elsősorban a gyárak bezárása és privatizációja ellen jöttek létre, de a menedzseri tulajdonszerzést sem feltétlenül támogatták. Ethoszuk az 1956-os munkástanácsok önrendelkezési elképzeléseire nyúlt vissza. Ezek a munkástanácsok elégedetlenségüket fejezték ki nemcsak a spontán privatizáció miatt, hanem az MSZP körüli nómenklátúra és politikai burzsoázia vagyonmentő intézkedései miatt is; így viszont fenyegetést jelentettek nemcsak a vállalatvezetők, hanem a SZOT hatalmára nézve is. A munkástanácsok elterjedésével ugyanis megszűnt a szakszervezeti csúcsszerv egyeduralma (Lux 2008; Geröcs és Pinkasz 2019d:20-22). Ezek a tanácsok 1991-re átalakították szervezeti működésüket, és az eredeti 1956-os ethosztól eltérően, vagy éppen annak korlátoltságából okulva egy központilag koordinált konföderációba tömörültek, amely elsősorban az MDF-kormányral és annak keresztény-konzervatív ideológiájával alakított ki szövetséget 1991 után.

A Liga Szövetséget szintúgy ebben az időszakban alapították, és már az első években többszázezer SZOT-tag lépett át ebbe. A Ligát kifejezetten az állampárttól függő SZOT-tal szemben hozták létre, mint konföderációs csúcsszervet; ennyiben nagyobbak is voltak a politikai ambíciói, mint a még konföderációtól független munkástanácsoknak (Lux 2008:140). A Liga szintén elutasította a spontán privatizációt és a gazdasági nómenklátúra építését, vagyis az MSZP-vel szemben pozicionálták magukat, és a pártok megalakulásakor a liberális SZDSZ-hez kerültek közel az 1990-es választások idején. Szalai Erzsébet (1992:1-24) elmondása szerint az SZDSZ-en belül 1989-ben még több ideológiai irányzat is versenyzett: a baloldali csoportok például keresték volna a kapcsolatot a független munkástanácsokkal, még mielőtt azok keresztény-konzervatív irányba fordultak volna. Az SZDSZ-ben közben a liberális piacpárti csoport kerekedett felül, ami végül megakadályozta az ezirányú tájékozódást. A Ligával kialakított szövetség is csak az MSZP és az SZDSZ között létrejött

¹⁴⁴ Kevés munkástanács tudott önállóan fennmaradni, a többségük a rendszerváltással megszűnt. Kivétel volt például a Herendi Porcelángyárban alapított munkástanács.

koalícióig állt fenn; ezt követően a Liga a kisebb liberális párt, az 1998-ban kormányra kerülő Fidesz felé orientálódott át (Lux 2008:140-141).

A tulajdonátalakulás összességében a politikai változásokkal együtt történt az 1988-at követő időszakban, ami előkészítette a rendszerváltás utáni privatizáció körülményeit. A politikai rendszerváltás nemcsak többpártrendszert és demokratikus választásokat jelentett: a tulajdonosi és politikai szövetségépítésben a szakszervezetekre is mérsékelt szerep hárult. A szakszervezeti mezőben megindult a többpólusú demokratizálódás; az állampárt által felügyelt központi érdekképviselő felbomlott. A szakszervezetek kialakulása a pártokkal és a pártok körüli csoportok tulajdonhoz fűződő kapcsolatával szoros egységben zajlott. Az első demokratikus választást követően a kormányra kerülő MDF és a legnagyobb ellenzéki párt az SZDSZ 1990-ben egy politikai megállapodást kötött, ami megakadályozta a kollektív munkavállalói tulajdonforma lehetőségét a privatizálásra kerülő vállalatokban, és lényegesen korlátozta az egyébként egyre fenyegető sztrájkhullám kitörésének lehetőségét. Többek között az MDF-SZDSZ paktumnak is köszönhető, hogy a magántulajdon kialakulására, majd megszilárdulására a szakszervezeteknek nem volt komoly befolyásuk, így az nagyobb részben a munkavállalók kárára történhetett meg (Éber és társai 2019; Czirfusz és társai 2019; Geröcs és Pinkasz 2019d).

g. A központosított privatizáció

Az államszocialista rendszer megszűnését követően az MDF-kormánynak a viszonylag csekély jelentőségű munkástanácsok támogatásával kellett hozzáfognia politikai hatalmának megszilárdításához. Ehhez elsősorban az állam világgazdasági integrációban betöltött közvetítő szerepét kellett újraszervezni, amihez a tulajdonreform folytatása, vagyis a privatizáció bizonyult megkerülhetetlen eszköznek. A megörökölt külső adósság miatt a fizetőképesség fenntartása volt a külső feltételek között a legfontosabb tényező, míg a belső feltételek esetében a tulajdonosi osztályok közötti koalíciók átalakítására volt szükség, amihez a privatizáció feltételeit kellett újraszabályozni. Az 1988-as spontán privatizációt követő második nagy privatizációs korszak 1990-ben indult meg (22. ábra).

22. ábra: A privatizáció korszakai 1988–2008.

Az állami vagyonkezelő által bonyolított tranzakciók szerződéses értéke¹⁴⁵
(milliárd forintban)

| | Privatizáció korszakai | Hazai vevők | Külföldi vevők |
|------------------|-------------------------------------|------------------------|-------------------------|
| 1988–1990 | Spontán privatizáció* | ca. 40 | ca. 10 |
| 1990–1994 | Központosított elő/önprivatizáció** | 138,2 | 200,4 |
| 1995–1998 | Központosított „nagyprivatizáció” | 435,1 | 717,6 |
| 1999–2008 | Privatizáció lelassulása | 422,1 | 343,1 |
| 1988–2008 | Összesen | 995,4 (1035,4*) | 1261,1 (1271,1*) |
| 1988–2008 | Teljes privatizációs bevétel | 2306,5 | |

*Matolcsy (1991) becslése alapján

**továbbá első és második privatizációs programok

Forrás: saját összeállítás Mihályi (2010:207–210) adatai alapján

A „központosított” vagy „felülről vezérelt” privatizáció kapcsán számtalan elképzelés létezett arról, hogy a fizetőképesség fenntartásához milyen formában lenne szükség az állami vagyon magánosítására (reprivatizáció, lakossági, munkavállalói és menedzseri tulajdonba adás, intézményi tulajdonteremtés vagy készpénzes privatizáció (ezekről lásd részletesen: Tardos (1996:545, 1998:320-326)). Ennek keretében merült fel az újraegyesített Németországban alkalmazott reprivatizációs gyakorlat, ami az 1949-es államosítás előtti tulajdonviszonyokat igyekezett volna visszaállítani. A külföldi vállalatok jelenléte és a gazdaságban egyre növekvő súlya miatt ez a megoldás Magyarország esetében viszont rendkívül bonyolult lett volna. Erről az Antall-kormány egyik államtitkára, Matolcsy György a *Tulajdon és privatizáció* című dokumentumban 1990 augusztusában így fogalmazott:

„Különösen súlyos következményekkel járna a természetbeni visszaadás elfogadása a külföldi tőkebevonás szempontjából. A kormány hivatalba lépése óta lefolytatta azokat

¹⁴⁵ Hangsúlyoznunk kell, hogy a táblázatban szereplő számok részben becslésekre alapoznak, és néhány területen torzíthatnak. Mindenesetre a privatizáció korszakolásához szükséges alapvető tendenciákat és nagyságrendeket jó közelítéssel megmutatják. Az alábbi torzító tényezőkre hívta fel a figyelmet Voszka Éva, akinek ezúton is hálás vagyok az észrevételeiért.

a. Az adatok folyó áron vannak számolva, ami a nagy inflációs időszak miatt torzíthatja a mutatókat.
b. Egy-egy nagyobb tranzakció torzíthatja az adott korszak számait, például 1990 és 1994 között a külföldi értékesítések között nagy volt a Matáv súlya, a privatizáció lassulásának időszakában pedig a Budapest Airport tranzakciója torzíthatja el az adatokat.
c. Mint a dolgozatban máshol már jeleztem, a hazai és külföldi értékesítések szétválasztását bonyolíthatja, ha egy külföldi cég magyarországi leányvállalatán keresztül vásárolt privatizálandó vállalatból; ha még ráadásul forintban is fizetett, akkor a tranzakció jó eséllyel a hazai kategóriába került. Többek között ez magyarázza, hogy viszonylag magas maradt a hazai értékesítések részaránya a nagyprivatizáció korszakában is.

a nemzetközi politikai és gazdasági tárgyalásokat, amelyek azt célozták, hogy a külföldi kormányok, nemzetközi pénzintézmények és vezető befektetőcsoportok lehetséges magatartását előre vetítse egy teljes körű reprivatizáció politikája esetén. Egyértelművé vált, hogy a világ élesen elutasítóan reagálna üzleti szempontból a magyar gazdaság és társadalom olyan átalakulására, amely visszamenőlegesen bizonytalanná teszi az eddig végrehajtott befektetéseket, a kialakított kapcsolatrendszert, a jövőre vonatkozóan pedig több évre befagyasztja a külföldi tőkebefektetések szoba jöhető körének túlnyomó többségét” (idézi Mihályi 2000:865).

Az Antall József miniszterelnök vezette MDF-kormány végül vonakodott a reprivatizációtól,¹⁴⁶ és részben az Alkotmánybíróság (AB) egyik határozatára hivatkozhatott (21/1990. (X. 4.) AB-határozat), amely nem engedte a termőfölddel kapcsolatos kiskgazdapárti különbségtételt egy esetleges reprivatizációban (Sólyom 2014).¹⁴⁷ Az első kárpótlási törvény (1991. évi XXV. tv.) részben az AB határozata alapján, valamint a megfelelő politikai akarat híján vetette el a reprivatizációt; helyette kárpótlási kötvényeket irányzott elő,¹⁴⁸ amit a törvényi megszavazása előtt kárpótlási jegyre neveztek át (Mihályi 2010:192).

3. táblázat: Az ÁVÜ bevételeinek alakulásán belül a kárpótlási jegyek aránya 1991-1994

| Év | Teljes bevételek (mrd HUF) | Bevételek a kárpótlási jegyekből (mrd HUF) | Kárpótlási jegyek aránya bevételekben (%) |
|------|----------------------------|--|---|
| 1991 | 31,38 | n.a. | n.a. |
| 1992 | 74,4 | 2,263 | 3 |
| 1993 | 77,93 | 13,04 | 16,7 |
| 1994 | 88,17 | 44,88 | 50,9 |

Forrás: Gyarmati (1997)

¹⁴⁶ Magyarországon a Kiskgazdapárt programjában szerepelt a reprivatizáció, és elsősorban a termőföldek visszaadására vonatkozott. A magyarországi gyakorlat végül a kárpótlásra helyezett nagyobb hangsúlyt (Tardos 1998: 321).

¹⁴⁷ Sólyom (2014) Letöltve: <http://valasz.hu/itthon/a-rendszervaltas-becsulete-az-orszag-becsulete-is-71989>

¹⁴⁸ A kárpótlási jegyek kibocsátása az erre a célra felállított Kárpótlási Hivatal feladata volt, amely 1992-től kezdte meg a működését. Mint Mihályi (2010:192) hangsúlyozza, a kárpótlás sebességét többek között az is meghatározta, hogy az MDF-kormánynak gyorsan kellett lépnie, mielőtt még az Európai Unió tárgyalások megindultak volna, mert a kárpótlás nem minden tekintetben felelt meg az európai joggyakorlatnak. 1991 és 1994 között összesen öt kárpótlási törvény született. A kezdeti 100–200 millió forintos heti kárpótlási jegy-kibocsátás 1994-re heti 1 milliárd forintra ugrott, de az 1994-es választások után ismét heti 100 millió forintra csökkent. A kárpótlás fontos része volt a privatizációnak, bár a jegyek beváltása csökkentette az ÁVÜ készpénzbevételét. Az ÁVÜ (majd ÁV Rt.) kárpótlási jegyekért kedvező árfolyamon részvényeket ajánlott fel a részben már privatizált állami társaságokban, és a jegyek felszívására befektetési alapokat is létrehozott. Az ÁV Rt. 1993-ban 1,5 milliárd, 1994-ben 19,4 milliárd, összesen 20,9 milliárd forintnyi vagyont adott el kárpótlási jegyért. A kárpótlási jegyek végső felhasználása névértéken 1994 végén összesen ÁVÜ (majd ÁV Rt.) 90,1 milliárd forint volt (Gyarmati 1997:689).

Az 1990-es évek elején Magyarországnak súlyos finanszírozási kényszerrel kellett szembenéznie (Lóránt 1990; Vigvári 1990; Andor 1990; Mihályi 2000). Az MNB úgy számolta, hogy a külföldiek felé fennálló bruttó magyar államadósság 1990-ben 20 milliárd dollárt tett ki, amivel szemben az 1990-től működő Állami Vagyonügynökség (ÁVÜ) kezelésében lévő vagyonelemek könyv szerinti értéke mintegy 2600 milliárd forint (akkori árfolyamon közel 20 milliárd dollár) volt¹⁴⁹ (Mihályi 2000:161). Kézenfekvő megoldás lehetett volna az úgynevezett adósság-részvény konverzió, amire – mint láttuk – egyes vállalatok esetében már volt példa. Mihályi (2000:865) azt írja, hogy az Antall-kormány részéről volt ilyen irányú kezdeményezés; és a nagyobb befektető-finanszírozó bankok és a magyar kormány puhatolózó tárgyalásokat folytattak egy ilyen típusú adósságelszámolás lehetőségéről.

A hivatalos dokumentumokból nem derül ki, hogy miért nem jöhetett létre egy nyílt adósság-részvény csereprogram, a közvetett gazdasági folyamatokból viszont arra lehet következtetni, hogy az ország külső pénzügyi függősége olyan erős volt, hogy a privatizálandó állami vagyon sem lett volna elég az adósság kiváltására (Tardos 1998; Mihályi 2010). A privatizációs bevétel így legfeljebb abban segített, hogy az adóssághelyzet ne eszkalálódjon tovább például egy fizetésimérleg- vagy valutaválság formájában. Az adósság-részvény csere elmaradása természetesen nemcsak a gazdasági folyamatoknak volt az eredménye, hanem politikai döntés is kellett hozzá. Piroska (2002:15) például kiemeli, hogy más kelet-európai országokhoz (például a volt jugoszláv tagköztársaságokhoz, vagy Lengyelországhoz) hasonlóan lett volna lehetőség akár adósságelengedésről is tárgyalni a hitelezőkkel, ám ez kívül esett a magyar döntéshozók stratégiai horizontján, aminek Piroska szerint részben ideológiai okai voltak. Sárközy (1997) viszont a szükséghelyzetre hívta fel a figyelmet, amikor azt hangsúlyozta, hogy az átfogó kormányzati politika része a tulajdonváltás. Mihályi (2010:33) szintén arra hívja fel a figyelmet, hogy bár a magyar privatizáció 1991 után példátlanul centralizált formában működött tovább, az adósságállomány érdemben nem csökkent, sőt, a privatizáció lelassulásával a 2000-es években újból emelkedni kezdett. A 20 milliárd dolláros külföldi adóssággal szemben hiába volt hasonló nagyságrendű vagyonelem a

¹⁴⁹ Tardos (1998) a vagyonkezelők tulajdonában lévő eszközök értékét az 1989-es nemzeti vagyon 18–28%-ára becsülte. Számítása szerint az ÁVÜ kezelésében lévő 2600 milliárd forintos könyv szerinti vagyon valós tőkeértéke 1989-es árszínvonalon 1432 milliárd forint lehetett, ami 1996-os árszínvonalon már 4960,5 milliárd forintot jelentett (Tardos 1998: 324–326).

magyar állam birtokában, ennek értékesítése több ok miatt nem tudta érdemben kiváltani az adósságot. Az okok közül kettőt érdemes kiemelni, mert ezek mutatják meg legpontosabban, hogy milyen erős külső finanszírozási kényszerek között kellett a kormányoknak megszervezniük a vállalatok „államtalanítását” (Mihályi 2000:861-861).

Az ország fizetőképességének fenntartása már rövid távon is nehézségeket okozott, mivel a hagyományos exportpiacok összeomlásához egyre számottevőbb áruimport társult, aminek következtében Mihályi (2000) számításai szerint évi 1,5–2 milliárd dollárnyi hiány keletkezett a külkereskedelmi mérlegben 1990 és 2000 között. Ehhez jött még hozzá a hitelkamatok fizetése, ami további dollár milliárdokkal rontotta a folyó fizetési mérleg egyenlegét, így összességében a fizetési mérlegben keletkező hiányt kellett az úgynevezett adósságot nem növelő tőkeimporttal, vagyis működőtőke-beruházásokkal ellentételezni. Emiatt az államháztartásban jelentős ráutaltság alakult ki a külföldi befektetőkre, akik készpénzben és devizában voltak képesek határidőre fizetni; ezekre a bevételekre az MNB erősen rászorult (ld. Mocsáry 2001). A másik fontos és ezzel a kényszerrel szorosan összefüggő tényező volt, hogy a külföldi befektetők a spontán privatizáció idején a menedzserekkel való alkudozás és adott esetben konfrontáció során megtapasztalták, hogyan lehet az értékesítésre kerülő vállalat könyv szerinti értékét alulárazni. Az 1991-es számviteli törvényt követően erre direkt formában már nem volt mód, az árazás viszont továbbra is nyílt alku tárgya maradt. Ennek következtében az 1991 és 1997 között értékesítésre kerülő állami vállalatok könyv szerinti értékük 40–60%-án keltek el.¹⁵⁰

Tardos (1998:327) számításai szerint, ha a vállalati vagyon tőkeértékét a konszolidációra fordított költséggel és a megörökölt követelésekkel korrigáljuk, akkor ebben az időszakban 50%-os vagyonvesztés történt.¹⁵¹ Így összességében az 1998-ig értékesítésre kerülő vagyontárgyak mindösszesen 1390 milliárd forint értékben hoztak bevételt az államháztartásnak, aminek Voszka Éva (1998:677) közlése szerint 80%-a folyt be készpénz

¹⁵⁰ Az összehasonlítás nem könnyű, hiszen mint Voszka (2013:1295-1310) hangsúlyozza (idézi Mihályit (2010)) a teljes állami vagyon jelentős része nem volt forgalomképes, miközben a nyilvántartásokat a vagyonkezelők könyvszerinti értéken végezték.

¹⁵¹ A privatizációra szánt 1857 állami vállalat összesített tőkeértékét Tardos Márton 1996-os árszínvonalon 4960,5 milliárd forintra becsülte, amivel szemben állt a privatizációval megbízott szervek 1390 milliárd forintos bevétele (1996-os árszínvonalon 1782,2 milliárd forint). Utóbbi összeghez még hozzájött az ÁPV Rt kezelésében maradt 812,2 milliárd forintos vagyonelem, így az összeg együttesen 2594,4 milliárd forintot tett ki. Tardos ezt az összeget állította szembe a 4960,5 milliárd forintos összeggel, illetve az állami pénzekből képzett 612 milliárd forintos konszolidációs költséggel (ami így összesen 5572,5 milliárd forintot tett ki). Tardos Márton ennek a számításnak az alapján mondja, hogy a privatizáció 10 évében 50%-os vagyonvesztés történt Magyarországon (Tardos 1998:327).

formájában devizában. A privatizáció centralizált formája garantálta, hogy ez a devizabevétel a költségvetésbe került, de még így is legfeljebb csak arra volt elég, hogy a tetemes külkereskedelmi és folyófizetésimérleg-hiányokat ideiglenesen fedezze. A bruttó külső adósságállomány értéke nem csökkent, sőt, a Piroska (2002:5) által összegyűjtött adatok alapján 2000-re már közel 30 milliárd dollárra emelkedett vissza (4. táblázat). A bevételek egy jelentős része tehát a folyó fizetési mérleg hiányának betömésére ment el. Ez a pénzügyi kényszer, kiegészülve a rendszerváltás utáni külpolitikai korlátokkal, már önmagában erős befolyást gyakorolt a központosított privatizáció keretében kialakított tulajdonviszonyokra.

4. táblázat: Magyarország külfölddel szembeni bruttó adósságállománya
1992-1999, milliárd dollárban

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|--|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Külfölddel szembeni bruttó adósságállomány | 21,6 | 24,56 | 28,52 | 31,66 | 28,04 | 24,39 | 27,28 | 29,28 |

Forrás: Piroska (2002:5)

A legfontosabb változás a spontán privatizációhoz képest nemcsak a pályáztatás központilag intézményesített formája volt, hanem az a tény is, hogy az Állami Vagyonkezelő Rt. privatizátorai a külföldi szakmai befektetőket preferálták a hazai menedzseri vagy vállalkozói réteggel szemben (Mihályi 2000:866-867, 2010:299-308; Mocsáry 2001:10-35). Mint láttuk, ennek megvoltak a belső politikai okai: az MDF-kormány konfrontációra kényszerült az MSZP körüli politikai és nómenklatúra-burzsoáziával. De erre kényszerítette a külső adósság és az adósságot nem növelő gyors tőkeimport is. Mint Vigvári (1994:38-42) fogalmazott, tényleges készpénzes kereslet a külföldi befektetőktől jött, ezért az ÁPV Rt. ezt a fajta piaci privatizációt kényszerült alkalmazni, a kormány ugyanis a konvertibilis devizabevétel növelésében volt érdekelt (vö. Mocsáry 2001). A szakmai befektetőkben az állam nevében eljáró privatizátorok ráadásul nem pusztán új tulajdonost láttak, hanem piaci és technológiai hozzáférést is: egy olyan racionális vállalatirányítási modell meghonosodását, ami a KGST összeomlása után a világpiacra jutás elengedhetetlen feltétele volt (ld. Voszka 2000). Segítette a privatizátorok és az MDF-kormány helyzetét, hogy 1991-re komoly társadalmi ellenérzés gyűlemlett fel a spontán privatizációban hirtelen meggazdagodott menedzseri réteggel szemben, aminek köszönhetően a politikai-ideológiai hátszél megvolt ahhoz, hogy konfrontálódni lehessen ezzel a tulajdonosi csoporttal (ld. Mihályi 2000). Ebben segített a munkástanácsok szövetsége is.

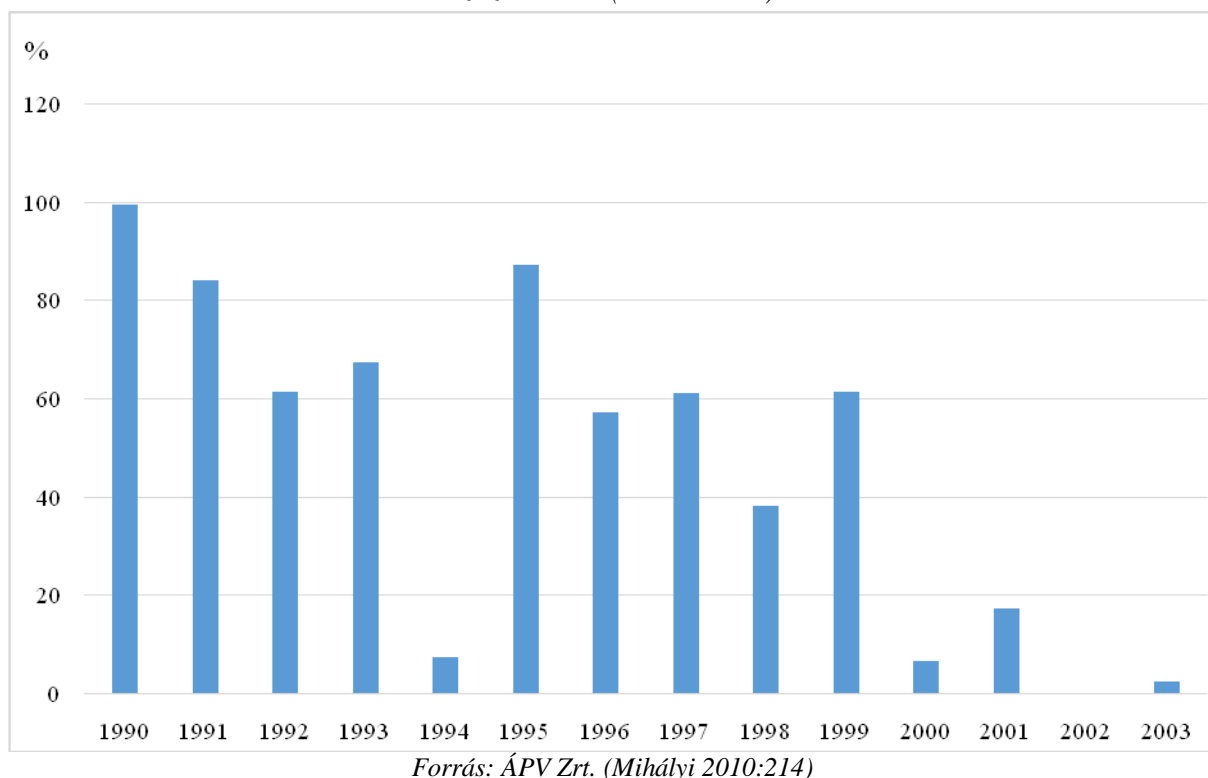
1993 végére ugyanakkor néhány területen kritikus tapasztalatokat gyűjtött össze az MDF-kormány, ami végül meghátrálásra készítette. Egyfelől a külföldi szakmai befektetőkbe, transznacionális vállalatokba vetett bizalom nem minden területen igazolódott vissza, sőt, mint Mihályi (2000:863-864) kiemelte, teljesen téves volt az az elképzelés, miszerint a privatizációs kínálat majd megteremti a maga keresletét, mert az eladott vagyonelemek immanens értékkel bírnak. Mint kiderült, a külföldi befektetők rendkívül szelektív stratégiát követtek: csak bizonyos ágazatok iránt mutattak érdeklődést, és sok esetben nem a termelőkapacitás fejlesztése állt érdekükben, hanem a piacszerzés, amihez a termelőkapacításokat kellett lebontani (ld. Lóránt 2009, 2010, 2013; Vigvári 2008; Éber és társai 2014). A következő fejezetben részletesen is megvizsgálom a külföldi befektetők motivációit.

Segítették a külföldiek tulajdonszerzését az ÁPV Rt. által bevezetett bonyolult számviteli szabályok, amelyekre a nemzetközi felvásárlási és összeolvadási standardoknak történő megfelelés miatt volt szükség. Ezek viszont megnehezítették számos hazai szereplő helyzetét; nemcsak a vállalatvezetők szorultak ki az ÁPV Rt.-ben centralizált döntéshozatalból, de az önkormányzatok, a szakszervezetek és néhány esetben még az ágazati minisztériumok tisztségviselői is nehézségekkel szembesültek (Mihályi 2000, 2010; Laki 2002:45-50). A központosított privatizáció korszakaiban, 1990–94 és 1995–98 között értékesített vagyonelemek 33%-a került közvetlenül külföldi tulajdonosokhoz, 38% pedig belföldi kézben maradt,¹⁵² ez a becslés azonban Voszka (1998b:686) szerint több szempontból is torz. Egyfelől a kialakult szerződésben szereplő ár sok esetben eltért a könyv szerinti névértéktől, ami különösen a nemzetközi tranzakciók esetében volt jelentős. Másfelől számtalan hazai stróman képviselt külföldi vállalati érdeket, ami szintén torzította a valós tulajdonosi részarányokat. Mindenesetre Voszka (1991a, 1991b, 1992, 1998b) és Mihályi (2010:264-269) adatai alapján úgy becsülöm, hogy az értékesített elemek biztosan több mint fele került közvetlenül külföldi tulajdonba.¹⁵³ Sőt, ha az ÁPV Zrt. bevételein belüli devizaarányt is számításba veszem – ami még mindig nem szűri ki pontosan a könyv szerinti érték (névérték) és szerződéses érték közötti eltéréseket –, a készpénzes, devizás fizetések aránya a teljes privatizációs árbevételben 70–80% körül volt (Mihályi 2010:209). (23. ábra).

¹⁵² A vagyonelemek háromnegyede landolt magánkézben, 18%-uk központi kormányzati szerveken belül lett átcsoportosítva (például társadalombiztosítási alapokhoz), 8%-uk pedig helyi önkormányzatokhoz került, akik később aztán maguk folytatták például a közművállalatokban vagy energiaszolgáltató cégekben kapott részesedésük értékesítését (Voszka 1998b:686).

¹⁵³ A legtöbb befektetés 1990 és 2007 között Németországból érkezett (22,6%), amit az USA (12,9%) követett, majd Franciaország (8%), Ausztria (5%), Belgium (4,1%) és Hollandia (3,4%).

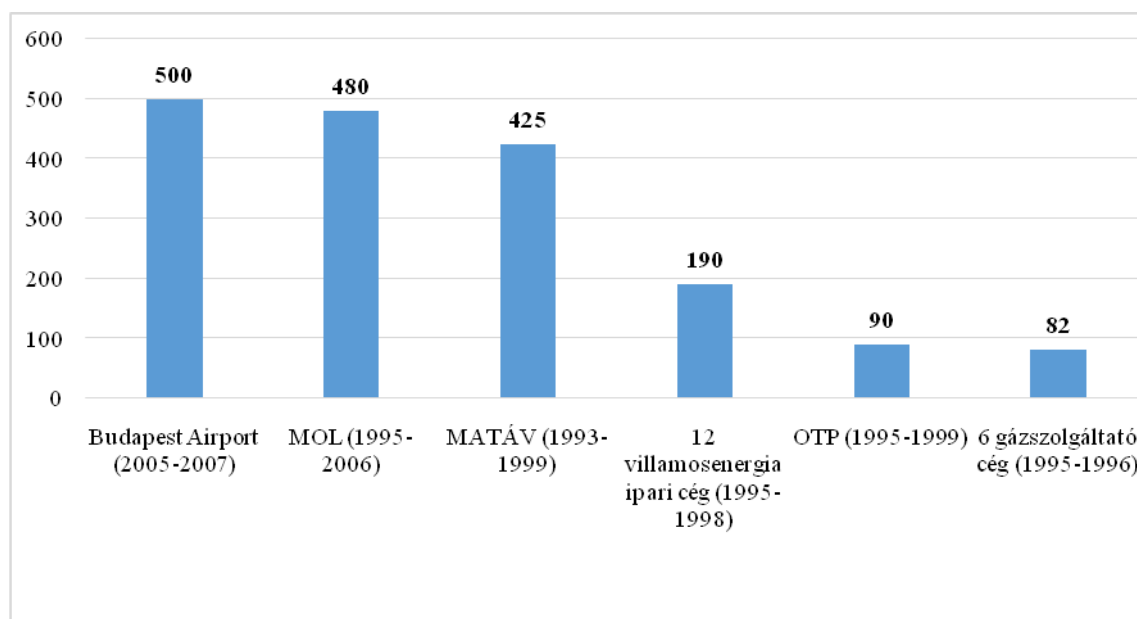
23. ábra: Devizabevétel aránya az állami vagyonkezelő privatizációs bevételeiben, százalékban (1990–2003)



A külföldi felvásárlásoknak további lökést adtak a nagy ágazati privatizációk az 1990-es évek első felében: először a Magyar Távközlési Vállalat (Matáv) 1993-ban induló többlépcsős privatizációja,¹⁵⁴ ami a régió addigi legnagyobb tranzakciója volt, majd a villamosenergiaiparban az MVM Rt. egyes részeinek eladása 1995 végén (24. ábra). Ez volt az az év, amikor a barnamezős beruházások értéke meghaladta a zöldmezős beruházásokét, illetve ebben az évben kellett módosítani a privatizációs törvényt, amiben már a túlzott külföldi tulajdonszerzést ellensúlyozandó kedvezményeket vezettek be a hazai tőkeszegény befektetők helyzetének javítására. Ekkortól vált például lehetségessé a pályáztatáson kívüli eladás, az úgynevezett „zárt ajtók mögötti meghívásos tárgyalás”, ami Voszka (1998a, 1998b:681) szerint a klientúraépítés bevett szokásává vált, és bár valamennyi párt próbált vele élni, kibontakozása inkább már az MSZP-SZDSZ kormánykoalíció idejére esett.

¹⁵⁴ 1993. július 1-én lépett hatályba a távközlési törvény, amely koncessziós szolgáltatásnak minősítette a közcélú távbeszélő-, a mobiltelefon-, valamint a közcélú személyhívó-szolgáltatást. Ezt követően kiírták a Matáv privatizációs pályázatát, amely az országos távbeszélő koncessziós jog megszerzésére és a Matáv részvényeinek megvásárlására vonatkozott. A Matáv privatizációja a régió addigi legnagyobb értékesítésévé vált, egyben a legnagyobb külföldi működőtőke beruházás Magyarországon. 1997. november 14-én Budapesten és New Yorkban is megkezdődött a Matáv-részvények bevezetése a részvények 26,31%-ának forgalomba hozatalával. Ezzel a Matáv lett az első kelet-európai társaság, amelynek részvényeivel a New York-i Tőzsdén is lehetett kereskedni. Forrás: Telekom cégtörténet. Letöltve: <https://www.telekom.hu/rolunk/vallalatrol/cegtortenet>

24. ábra: A legnagyobb privatizációs tranzakciók 1993–2007
(milliárd forintban, folyó áron)



Forrás: Mihályi (2010:244)

Az MDF-kormánynak végül nem sikerült rendeznie kapcsolatát a hazai nómenklátúra-burzsoáziával az 1994-es Országgyűlési választásokig, és nem tudott létrehozni olyan hazai tulajdonosi csoportot sem, amelyre saját politikai bázisát építhette volna (Vigvári 2008). A vállalatvezetőkől lett nómenklátúra- vagy politikai burzsoáziával való konfliktus nem alakult az MDF-kormány érdekei szerint, ezért 1993-ra az az elképzelés kerekedett felül a pártban, hogy stratégiát kell váltani, és érdemes a nómenklátúra-burzsoáziával a kiegyezésre törekedni, nem pedig a konfrontációt keresni (Vigvári 1994:35-47). Bár a kedvezményes elosztás előkészületei már korábban megkezdődtek, ezek gazdasági hatásukat csak az MSZP-SZDSZ koalíció idején, a központosított privatizáció második szakaszában fejtették ki. A magyar befektetők főleg az 1997-es év privatizációjától számítva törtek előre: ekkortól ugrik meg a hazai készpénzes vásárlások aránya, ami a forintbevételek átlagnál nagyobb növekedését eredményezte, az értékesített vagyonelemek ára pedig már közelebb esett a könyv szerinti értékükhöz (Voszka 1998b:677). 1993 után megnőtt a Budapesti Értéktőzsdén történő részvénybevezetések száma; itt a kibocsátó állami vállalatok a hazai kisbefektetők érdekeit igyekeztek előmozdítani (Mihályi 2000:866).

A hazai befektetőket kedvezményekkel támogató értékesítések a teljes privatizációs bevételen belül a központosított privatizáció két szakaszában, tehát 1990–94 és 1995–98 között is csak kis súlyt képviseltek; Tardos (1998:320) számításai szerint legfeljebb 19%-ot tettek ki. Az

1995-ben módosított privatizációs törvény kiszélesítette a kárpótlási jegyek felhasználásának körét, de ezek privatizáción belüli összértéke így sem haladta meg a 150 milliárd forintot (a teljes magánosításra kerülő vagyon 12%-át, ld. Sárközy 1997). Az 1991-ben létrehozott és a hazai befektetőknek szánt kamatkedvezményes „Egyszintencia-hitel”, amit az MNB kereskedelmi bankokon keresztül nyújtott a hazai kisbefektetőknek, összesen 70 milliárd forintnyi tranzakció lebonyolítására volt elég (ennek révén privatizálták az állami vagyon 6,5%-át). Mivel az MSZP-kormány a készpénzes fizetésre helyezte át a hangsúlyt, ezért az 1995-ös privatizációs törvényben korlátozták a hitelkeret felhasználásának felső határát.¹⁵⁵ Ezek mellett működött még a kevésbé népszerű Kisbefektetői Résztulajdonosi Program. Dolgozói részvénykonstrukcióval folytatták a Matáv, az OTP vagy a Rába értékpapírjainak tőzsdére vitelét 1997 után. Fontos volt még az 1992. évi XLIV törvény által bevezetett Munkavállalói Résztulajdonosi Program (MRP),¹⁵⁶ de mint már említettem, ezen keresztül főleg a vállalatvezetők tudtak csak tulajdonrészhez jutni.

5 táblázat. *A privatizációs technikák tranzakciók szerinti megoszlása 1990–2008*

| Privatizációs technika | Milliárd HUF | % |
|---|---------------------|----------|
| Tőkepiaci értékesítés (nyilvános, zártkörű, aukció) | 953 | 43,9 |
| Pályázat (nyílt, zártkörű, meghívásos) | 721 | 33,2 |
| Egyéb (privatizációs lízing, elővásárlási jog, részvénytcsere kisebbségi tulajdonos részére, stb) | 292,8 | 13,5 |
| Munkavállalói részvényprogram (MRP) | 114,7 | 5,3 |
| Kárpótlási jegy-csere | 76,6 | 3,5 |

¹⁵⁵ „Az Egyszintencia hitelek banki konstrukcióját 1991 és 1995 között többször átalakították: leszállították a hitelkamatokat és a saját önerő mértékét, illetve megemelték a futamidőt, valamint kibővítették a jogosultak körét, és emelték a hitelösszeg felső határát. A vásárlóknak 1993-ban alig 7% kamatot kellett fizetniük, miközben az éves infláció 24% volt, az átlagos kereskedelmi kamatok pedig 35% körül mozogtak. 1993-ban a megkövetelt önerő 5 millió forintig 2%, e felett 15% volt, a türelmi időt 3 évben, a futamidőt 15 évben szabták meg. Később az igényelhető hitelösszeg felső határát eltörölték. Az Egyszintencia-hitelt más kedvezményes akciók, mint például az MRP finanszírozásához is fel lehetett használni.” (ld. Gyarmati 1997:697). Letöltve: <https://mek.oszk.hu/02100/02185/html/396.html>

¹⁵⁶ „Munkavállalói Résztulajdonosi Programot az adott cég munkavállalója csak az őt foglalkoztató cégben alapíthatott, ha már legalább 6 hónapja volt alkalmazásban. Az MRP önkormányzó szervezetként működött, kizárólag a dolgozói kivásárlás megvalósítására jöhetett létre, és működése a kivásárláshoz felvett hitel visszafizetéséig tartott. 1993 elején az MDF-kormány módosította az MRP-szervezetek hitelhez jutásának feltételeit; eszerint a mindenkor „Egyszintencia-hitelnek” megfelelő kondíciókkal rendelkezett, és ha a szervezet elnyerte a pályázatot, akkor a hitelt is megkaphatta. Önerőhöz beszámolhattak kárpótlási jegyeket, és volt lehetőség részletfizetésre is. 1992–1994 között az MRP-szervezetek az összes privatizált társaság 20%-ában szereztek részesedést, ezek 70%-ában ráadásul többségi tulajdont. Az MRP keretében 45 ezer munkavállaló vált tulajdonossá. A kivásárlások keretében 76 milliárd forint jegyzett tőkéjű állami vagyon privatizálása történt meg. Mint arra számos tanulmány felhívta a figyelmet, sokszor strómanként járt közbe a munkavállaló az adott cég vezetőségének érdekében. Az MRP-t kisebb cégek privatizációjánál használtak. A külföldi tőke, illetve hazai befektetők ritkán éltek ezzel a finanszírozási formával” (ld. Gyarmati 1997:697). Letöltve: <https://mek.oszk.hu/02100/02185/html/396.html>

| | | |
|-----------------------------|---------------|------------|
| Egyszerűsített privatizáció | 6,1 | 0,3 |
| Vezetői kivásárlás (MBO) | 5,1 | 0,2 |
| Összesen* | 2169,2 | 100 |

**spontán privatizáció nélkül*

Forrás: Mihályi (2010:206)

Az állam nemcsak kedvezmények formájában segítette a hazai tulajdonosi csoportokat, hanem másfajta célzott redisztribúciós eszközökkel is igyekezett a privatizáción keresztül átrendezni a tulajdonosi osztályok viszonyát. Voszka (1998b:667-681) szintúgy a nómenklatúraépítés egyik bevett formájának írta le a magánosítást megelőző reorganizációt, amire csak 1997-ben 120 milliárd forintot költött a költségvetés, illetve a fizetési nehézségekkel küszködő – részben már privatizált – vállalatoknak fenntartott állami hitelgaranciákat. Voszka (2001, 2005) számításai szerint a privatizációs szervezetek 1990 és 2002 között a teljes bevételük 25%-át költötték a kezelésükben lévő társaságok támogatására (Voszka 2001:730). Ezek az állami tőkeinjekciók sok esetben nem vezettek a privatizáció felgyorsításához, hanem a bankszektorhoz hasonlóan lassították vagy elhalasztották a magánosítást (vö. Várhegyi 2018a). A bankszektor konszolidációja esetében a lassítás fontos tényező volt, a legnagyobb állami hitelintézetnek, az OTP-nek a privatizációját például a vállalatvezetéssel egyetértésben, kisebb lépésekben történő tőzsdei bevezetés keretében lehetett úgy kivitelezni, ami a vállalatot irányító menedzsment érdekeit nem sértette.¹⁵⁷

Halasztott vagy „nehézkés” privatizációt a vállalatok nagy adósságállománya miatt felgyülemlett pénzügyi gondok, esetleg az adott piac szabályozásának hiányosságai eredményeztek. Ezeknél a cégeknél folyamatos állami kölcsönökkel tudták csak fenntartani a fizetőképességet, ami a költségvetés számára megterhelővé vált, néhány esetben viszont éppen a rekombináns kereszttulajdoni kapcsolatoknak köszönhetően tudta a menedzsment blokkolni a vállalat feldarabolását és részenkénti értékesítését (mint például a Rába, az Ikarus vagy éppen a Taurus esetében); esetenként pedig még állami hitelgaranciát is ki tudott

¹⁵⁷ Az akkori pénzügyminiszter, Bokros Lajos szerette volna az OTP-t külföldi szakmai befektetőnek egyben eladni, míg a bankot 1992 óta irányító Csányi Sándor elnök-vezérigazgató szórt részvénystruktúrát preferált. Bokros ráadásul megfosztotta volna Csányit az elnöki tisztségtől, ami sajtóértesülések szerint a leváltásához vezetett volna (Torontáli és Jankovics 2013). Csányi elérte, hogy az ÁPV Rt 10-10%-os részesedést átadott a szakszervezetnek és a TB- önkormányzatoknak, akik a bank privatizációjának jövőjét meghatározó közgyűlésen a pénzügyminisztériummal szemben szavaztak. Ráadásul a minisztériumi képviselőket technikai okokra hivatkozva kizárták a szavazásból, így végül a menedzsment érdekei szerint – kisbefektetői és munkavállalói részesedéseket bevonva – döntöttek a pakett sorsáról (Gulyás 2019). Az OTP fölötti irányítást az első Fidesz-kormány próbálta visszaszerezni, amikor 1998-ban államosították a TB-alapokat, amivel az állami részesedés a bankban ismét 20% fölé ugrott volna. Ám Csányi elérte, hogy a parlamenti szavazás előtt az alapok eladják részvényeik egy részét a BÉT-en (Torontáli és Jankovics 2013).

alkudni. Az áthidaló kölcsönöknek számos formája létezett: voltak veszteségtérítő támogatások, tulajdonosi (állami) hitelek, a részleges eladásból származó bevétel visszaforgatása, esetleg valamilyen állami hitelgarancia. Voszka (1998b:683) szerint ezek az áthidaló kölcsönök legfeljebb a működéshez szükséges finanszírozást tudták biztosítani, a világpiaci alkalmazkodáshoz nem voltak elégségesek, az eredendő dilemma a szakmai befektetők és a hazai tulajdonosok privilegizálása között így nem oldódott meg az állami közbeavatkozásokkal. Itt lépett viszont közbe a politikai akarat és kapcsolatrendszer, ami ezek között az érdekellentétek között próbált egy új erőegyensúlyt kialakítani 1995 után.

i. A Rába és az Ikarus sorsa

A világgazdasági integráció szempontjából fontos megérteni, hogy a magyar állam hogyan próbálta ezt az erőegyensúlyt kialakítani a hazai vállalatok privatizációja esetében. A dolgozatomban Magyarország járműipari szakosodásán keresztül mutatom be ennek az integrációnak a gazdasági körülményeit. Az alábbi esettanulmányban a Rába és az Ikarus privatizációjának tanulságait hasonlítom össze. A két állami vállalat privatizációjával jöttek létre azok a hazai háttérű járműipari beszállító cégek, amelyek nemzetközi versenyképessége meghatározta a járműipari értékláncokon belüli szakosodás körülményeit (vö. Sadler és Swain 1994:396-400, Bartlett és Seleny 1998:324-329). Az alábbi esettanulmányokkal azt fogjuk megvizsgálni, hogy a privatizáció során hogyan alakult ki a félperifériás szakosodást meghatározó *trade-off* (kölcsönösen kizárólagos helyettesíthetőség) a tulajdon megtartása és a legfejlettebb technológiához való hozzáférés között. Ha a vállalat tulajdonosai a tulajdon megtartását kezelték prioritásként, úgy könnyen az értéklánc beszállítói hálózatának szélére sodródhattak. Ha az értékláncon belüli feljebb lépést kezelték prioritásként, úgy viszont könnyen elveszíthették az ellenőrzést a vállalat irányítása fölött (vö. Szentes 1991; Humphrey 2000; Magas 2017b).

A Rába privatizációja 1997-ben indult el, miután a Magyar Fejlesztési Bank tulajdonosi fennhatóság alatt befejezte a vállalat belső átstrukturálását, és stabilizálta pénzügyi helyzetét. Egy évvel korábban a Škoda és a Daewoo jelezték, hogy érdeklődnek a többségi állami pakett iránt; a menedzsment azonban megakadályozta, hogy az ÁPV Rt. feldarabolja a vállalatot, és külön értékesítse a részlegeket (gyárakból alakult társaságokat), később pedig azt is, hogy az állam többségi tulajdona az érdeklődő szakmai befektetőkhez kerüljön. A privatizációt végül két lépcsőben hajtották végre. Az első körben 25–30%-os részesedést ajánlottak fel zárt körben pénzügyi és szakmai befektetőknek, de 10%-nál nagyobb részesedést senki nem

szerezhetett. A Rába Menedzsment Kft. mellett a maláj-szingapúri háttérű DRB-Hicom gépipari vállalat, a Graboplast és az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD), valamint az Első Magyar Alap (EMA) szereztek fejenként 9,8%-os részesedést. A privatizáció második köre a tőzsdei bevezetés volt, amelyen hazai kisbefektetők indulhattak, így az ÁPV Rt. és a menedzsment előzetes szándékával összhangban a cég 70%-a maradt hazai tulajdonban. A kétlépcsős privatizációnak köszönhetően egy olyan osztott tulajdonú konstrukció alakult ki, amelyben a menedzsment tulajdona mellett külső pénzügyi és szakmai befektetők is megjelenhettek. Később az ezen csoportok közötti kapcsolat átalakult. A Rába Menedzsment Kft. hitelből finanszírozta a 9,8%-os részesedést; a finanszírozó Magyar Külkereskedelmi Bankkal (MKB) viszont nem sikerült megállapodnia a finanszírozás meghosszabbításáról, mivel az újabb szakmai befektető bevonása elmaradt, ez pedig szükséges feltétele lett volna a hitelfedezet kiváltásának (a fedezetet a menedzsment tulajdonában lévő Rába-részvények biztosították); a részvények így az MKB-hoz kerültek. Az EMA pénzügyi befektető is fokozatosan leépítette saját részesedését, miközben a DRB-Hicom 10,8%-ra növelte azt. A kisbefektetői részvények egy része végül magánnyugdíjpénztári alapokhoz került. Mivel a 2008-as világgazdasági válság súlyosan érintette a Rába működését (akkori forgalma 2009-ben a felére zsugorodott), ezért a 2010-től kormányzó Fidesz-KDNP kormánykoalíció ki tudta használni a piaci helyzetet, hogy visszavásárolja a DBR-től annak részesedését, amit kiegészítettek a magánnyugdíjpénztári alapokban lévő 16,15%-nyi részvényhányad államosításával, ami a Nyugdíjreform- és Adósságcsökkentő Alap tulajdonába került. Az állam nevében eljáró Magyar Nemzeti Vagyonkezelő Zrt (MNV) ezt követően kötelező nyilvános vételi ajánlatot tett a közkezhányadban forgó összes részvényre. 2011-re a Rába-részvények 74,5%-a került vissza az MNV Zrt. portfóliójába.

Az Ikarus Karosszéria- és Járműgyár privatizációjából sem hiányoztak a drámai fordulatok. A KGST-piac legnagyobb buszgyártója nagyon megsínylette a keleti piacok fizetési nehézségeit, ezért a leépítést elkerülendő, az Ikarus az 1980-as évek végén átstrukturálásra kényszerült, és részvénytársasággá alakult. 1991-ben került napirendre az Ikarus Rt. privatizációja; már viszonylag korán bejelentkeztek komoly szakmai befektetők, így például 1993-ban a német Mercedes. Mivel a menedzsment ellenséges felvásárlásnak tekintette a német autóipari óriás ajánlatát, és továbbra is bízott abban, hogy a KGST összeomlása után a Független Államok Közössége (FÁK) piacán stabilizálódni fog a helyzet, sikeresen megakadályozta a Mercedes felvásárlását. A munkástanácsok konföderációjának segítségével 1993-ban demonstrációt szerveztek, amelyet követően a Mercedes elállt az ajánlatától.

Hasonló incidens ismétlődött meg 1997-ben, amikor egy másik külföldi szakmai befektető, a Volvo próbálta megszerezni az Ikarus Rt. többségi tulajdonát. Mint a svéd gyártó pályázatából kiderült, maga is a kelet-európai piacokra akart bejutni, és termelési kapacitásokat szeretett volna áthelyezni. A Volvo ajánlatát is egy demonstráció követte, amelyet ekkor a Vasas szakszervezet szervezett; a feltételezések szerint a háttérben Széles Gábor üzletember állt, aki 1996-tól vezette az Ikarus Rt.-t, és szeretne volna a menedzsment tulajdonában tartani a részvényeket. Bár Széles tagadta, hogy ő állt volna a demonstráció mögött, egy korabeli interjúban mégis éles hangon beszélt a Volvo pályázatáról: „Az Ikarusnak nem stratégiai partnerre, hanem olyan finansziális befektetőre van szüksége, aki újabb piacokat hoz számára, nem a meglevőt viszi el tőle” (Szélest idézi Gavra (2003)).¹⁵⁸ Végül a Volvo is elállt a pályázattól, és a Széles vezette konzorciumnak, amelyben a vállalkozó érdekeltségeihez tartozó cégek, a Videoton és a Műszertechnika ültek le tárgyalni az ÁPV Rt.-vel, sikerült olyan feltételeket kialakítani, hogy az Ikarus Rt először ehhez a konzorciumhoz kerülhetett. Ennek a megállapodásnak számos állami kedvezmény is a feltételét képezte, mint például a fennálló tartozások leírása, állami hitelgarancia, és a Magyar Export-Import Banktól felvett források, de Széles még kárpótlási jegyeket is felhasznált a tranzakcióhoz. Abban reménykedett, hogy a KGST összeomlása csak átmeneti zavarokat fog okozni a keleti piacon, és az orosz export újbóli felfutásával sikerül majd a buszgyártó helyzetét stabilizálni. Ez a remény az 1998-as orosz válsággal szertefoszlott, és Széles nem tudta tartani az ÁPV Rt. felé tett vállalásait, például hogy a dolgozói állományt megtartja, és a cég külső hiteleit törleszti. 1999-ben a menedzsment kényszerű eladást hajtott végre, az olasz Irisbus vásárolta meg Szélesék részvénytárcáját, de később Széles újra tárgyalt az ÁPV Rt.-vel, és jó politikai kapcsolatainak köszönhetően újabb állami hátszelet kapott a visszavásárláshoz. A cég azóta is a vállalkozó érdekeltségéhez tartozik, és bár a buszgyártást végül nem sikerült felfuttatni, Széles komoly kormányzati lobbizást folytat, hogy legalább a hazai városi és távolságibusz-közbeszerzésekből ne szoruljon ki.

A világkereskedelem néhány lehatárolt szegmensében korábban komparatív előnyre szert tevő pár tucat hazai termelővállalat többsége a KGST 1991-es összeomlása után már nem volt képes önálló márkatulajdonosként tovább működni. A fent leírt cégek esetében például az történt, hogy a menedzsmentnek jó politikai kapcsolatainak köszönhetően az állam közbeavatkozásával sikerült megakadályoznia az ellenségesnek tekintett külföldi felvásárlást. A világpiaci integráció során technológia és tőke hiányában viszont könnyen elveszítették

¹⁵⁸Forrás: https://magyarnarancs.hu/belpol/az_ikarus_megmentese_lejtmenetben-62636

korábbi előnyük nagy részét, és a globális elektronikai és járműipari értékláncokba másod-, valamint harmadkörös (Tier-2 és Tier-3) beszállítóként tudtak csak betagozódni. Sass és Szanyi (2004) arra hívják fel a figyelmet, hogy a magyar vállalatok többsége részben azért tagozódott be a globális értékláncok aljára, mert nem rendelkezett saját erős beszállítói hálózattal,¹⁵⁹ ami olcsó inputokat lett volna képes rugalmasan előállítani (vö. Cadestin és társai 2018). Ráadásul a magyar vállalatok többségét a privatizáció során feldarabolták, ami miatt sokszor a kis méret is akadállyá vált, mivel az utódvállalatok sokszor nem tudták a külföldi partner által elvárt mennyiséget leszállítani. Ennek következtében könnyen kiszorultak a saját piacaikról, vagy legjobb esetben is maguk váltak a külföldi exportőrök beszállító hálózatainak részévé (Nagy és társai 2013; Vakhal 2016, 2017). Kapacitásuk az 1980-as évek átlagához képest jelentősen visszaesett, munkaerő-állományuk az 1990-es években közel felére zsugorodott (Klauber 2008; Czabán és Henderson 2003:179). Ezeknek a termelővállalatoknak a működését továbbra is sérülékenység jellemzi, ami a duális gazdaság egyik legfőbb jellemzője: erősen függnék nagyobb külföldi partnereik konjunktúraciklusaitól és az eszerint változó megrendelésektől; de könnyen kialakul pénzügyi függőség is a megrendelő irányába. Ennek következményeként ki vannak téve a beszállítói láncolat alsóbb szintjein megjelenő éles árversenynek és gyengébb profitabilitásnak. Ugyanakkor az állami közbeavatkozás nélkül valószínűleg még ennyire sem sikerült volna stabilizálni piaci helyzetüket (vö. Mihályi 2015).

A hazai menedzsmentnek tehát gyakran azzal a dilemmával kellett szembesülnie, hogy vagy külföldi szakmai befektetőhöz kerül át a tulajdon és vele a vállalatirányítás, vagy az állam közbeavatkozásával saját tulajdonban próbálják tartani a vállalatot. Az előbbi esetben nem volt garantált, hogy az új tulajdonos a vállalat jövedelmező működésében és jobb technológiai ellátottságában volt érdekelt, hanem saját versenypozíciója javítása érdekében akár le is építhette a megvásárolt vállalatot, vagy annak egy részét. A második esetben viszont a gyenge technológiai és tőkeellátottság, valamint a nem túl hatékony méretgazdaságosság miatt a vállalatok csak alacsony hozzáadottértékű beszállító tevékenységre tudtak volna szakosodni, miután azok a piacok, ahol korábban megvolt a komparatív előnyük, fizetésképtelenné váltak.¹⁶⁰ Ennek a dilemmának a lényege éppen abban áll, ami a félperifériás függő fejlődés egyik strukturális jellemzője: a fejlett technológiához való hozzáférés és világpiaci kijutás

¹⁵⁹ A KGST-ben működő centralizált óriásvállalatok körül nem alakult ki tőkeerős innovatív beszállítói hálózat, mint amilyen az 1970-es és 80-as években a távol-keleti vállalatok körül jött létre (Lóránt 2009:1-2; Mark 2015).

¹⁶⁰ Lóránt (2009:14) számításai szerint a KGST megszűnése miatt a hazai tulajdonú cégek 1990 és 2003 között 10 milliárd eurónyi piacot veszítettek el.

kérdése szoros összefüggésben áll a tulajdon problémájával (Szentés 1976, 1990; Magas 2017b), vagyis egy helyettesítés, *trade-off* jött létre a „hatékonyság” (technológiai és piaci hozzáférés) és a tulajdon hazai kézben tartása között. A magyar privatizáció története során ez a *trade-off* meghatározóvá vált a duális szerkezetű gazdaság kialakulásában. A világpiacra jutás és a beszállítói hálózatokba történő bekapcsolódás, valamint az állami támogatás közötti szűk mezsgye jelölte ki a hazai vállalatok világgazdasági integrációjának lehetőségeit.

Fontos ugyanakkor megjegyezni, hogy a félperifériára jellemző *trade-off* egy elméleti keret. A valóságban nem csak kétféle megoldás létezett a vállalati alkalmazkodásban. Néhány iparágban megmaradt egy-egy sikeres vállalkozás. Ezekre általában az volt a jellemző, hogy nem az exportáló termelőágazatokból nőttek ki, hanem szorosan kapcsolódtak helyi szolgáltatásokhoz vagy helyi infrastruktúrához, és megörökölt külföldi kapcsolataiknak köszönhetően regionális szolgáltatóvá váltak, például a bankszektor, az energiatermelés vagy éppen a gyógyszeripar területén; utóbbi sok szempontból kivételt képez.

Sikeres világgazdasági alkalmazkodásra tehát találni példát a rendszerváltás idejéből, ilyen például a Mol Nyrt, Richter Nyrt, vagy az OTP Nyrt története. Ezekben a vállalatokban közös az osztott (pénzügyi) tulajdon, illetve a vállalatirányítás hazai központja (Geröcs 2013; Gál 2014; Sass és Szalavetz 2014; Szalavetz 2016; Pogátsa 2016). A rendszerváltást követően ezek a cégek régiós, sőt akár globális terjeszkedésbe is belefogtak, és mára már „hazai háttérű” transznacionális vállalatoknak számítanak, a magyar gazdaság úgynevezett „zászlóshajóinak”. Ezek a cégek viszonylag jó induló helyzetben voltak a rendszerváltáskor, és erős hazai menedzsmenttel rendelkeztek, ami képes volt a vállalati átstrukturálást végrehajtani és alkalmassá tette a vállalatot a tőzsdei bevezetésre. A menedzsment ambíciói és politikai kapcsolatai mellett a szabályozás (például a már említett kedvezményes részvényvásárlási program) legalább olyan fontos volt és védett az ellenséges felvásárlással szemben. Ezeknek a feltételeknek az együttállása ugyanakkor nagyon ritka volt a rendszerváltás idején; a legtöbb állami vállalat esetében nem állt fenn, különösen az exportáló termelőágazatokban nem volt jellemző, ahol a korai és gyors privatizáció még azelőtt lezajlott, hogy megnyílt volna a tőzsdére lépés lehetősége (ld. Tardos 1998; Mihályi és Szelényi 2019). A tőzsde ugyanis abból a szempontból bizonyulhatott optimális megoldásnak, hogy a menedzsment külföldi forrásbevonás mellett is megtarthatta a vállalat fölötti irányítást, sok esetben a tulajdonhányad relatív többségét is. A tőzsdei bevezetés ugyanakkor ezeknél a cégeknél is előtérbe helyezte a tulajdonnal és irányítással kapcsolatos ellentéteket. A három említett cég esetében a tőzsdei bevezetés értelemszerűen átalakította a tulajdonosi struktúrát,

viszont a menedzsment a speciális szabályozásnak és erős alkuerejének köszönhetően nem veszítette el az irányítást a vállalat fölött. Az OTP vezetősége például ügyesen lavírozott a részvényesek, a pénzügyminisztérium és a felbukkanó potenciális szakmai befektetők érdekei között (ld. erről az előző fejezetet). A Mol Nyrt. részvényeinek 21,1%-a viszont aktív állami közbeavatkozás nélkül aligha kerülhetett volna vissza a rivális osztrák ÖMV olajtársaságtól az orosz Szurgutnyeftegáz közvetítésén keresztül a magyar államhoz (erről részletesen ld. Kalotay 2010).

Mindezek mellett a magyar vállalatok túlnyomó többségének privatizáción keresztüli világgazdasági integrációja az 1980-as évekre formálódó globális értékláncok terjeszkedéséhez szorosan kapcsolódott. A magyar vállalatok vagy azok utódai alsóbb körös beszállítóként váltak ezeknek a termelési hálózatoknak a részeivé (Mihályi 2000; Szalavetz 2019). A transznacionális vállalatok stratégiájának előterébe a globális fúziók és felvásárlások kerültek azokban az iparágakban, ahol a túltermelési és profitabilitási válság kikényszerítette, hogy ne csak piaci eszközökkel, hanem a termelés teljes átszervezésével biztosítsák a profitabilitás fenntartását. A világpiacra exportáló termelővállalatok esetében ráadásul a méretgazdaságosság elve érvényesült, ami a tömegtermelés kiterjesztésének volt a következménye, és a vállalatok összeolvadásához, oligopol piaci helyzet kialakulásához és rendkívül standardizált, de egyben rugalmasított termeléshez vezetett (ld. pl. Sturgeon és Florida 2000; Humphrey és Memedovic 2003; Sturgeon és Biesebroeck 2010). Mihályi (2000:868) azt állapította meg, hogy az 1990-es évekre a méretgazdaságossági versenyben¹⁶¹ a volt államszocialista országok vállalatai behozhatatlan hátrányba kerültek nemcsak a világpiaci exportágazatokban, hanem saját belföldi árupiacaikon és szolgáltató szektoraikban is. Az exportágazatokban az állam iparpolitikai mozgástere egyébként is a kezdetektől minimális volt, hiszen az itt működő vállalatok a nemzetközi konjunktúra ciklusoknak voltak közvetlenül kitéve, aminek befolyásolására a félperifériás állam szabályozói ereje nem terjedt ki. A hazai szolgáltató szektorokban viszont szélesebb volt az állam szabályozói mozgástere, ezáltal az alkuereje is erősebben hatott; mégis a KGST összeomlását követő transzformációs válság, valamint a rendkívül súlyos pénzügyi kényszerek miatt ezt a magyar állam nem tudta maradéktalanul érvényesíteni. Növelhette ugyanakkor a cégek esélyeit, ha a menedzsmentnek

¹⁶¹ A méretgazdaságossági előny azt jelenti, hogy a milliós sorozatgyártásban egyre kisebb egységnyi költség jut egy termék előállítására. Ráadásul a sorozatgyártás nagyobb tőkeellátottsággal jár, továbbá a vállalat több saját forrással és jobb hitelfelvételi lehetőségekkel rendelkezik, ami a K&F területén jelent további versenyelőnyt. Ráadásul a legtöbb nyugati nagyvállalat saját bevett márkával (stabil világpiaci részesedéssel) is rendelkezett (Mihályi 2000:868).

kiterjedt kapcsolati tőkéje maradt fenn korábbi külföldi partnerekkel, vagy ha sikerült stabilizálni a cég pénzügyi helyzetét, például az említett tőzsdei forrásbevonáson keresztül. Ezekben az ágazatokban, mint például a bankszektorban, telekommunikációban vagy éppen a médiapiacon így is éles verseny alakult ki a tőkeerős külföldi cégek és a hazai vállalatok között. Az OTP sikere ellenére a bankszektorban például a 2000-es évekre a piac 70%-át már külföldi vállalatok uralták (a bankszektor összesített mérlegfőösszege alapján).

A nemzetközi munkamegosztásban zajló változások összességében a globális értékláncok és a körülöttük formálódó regionális termelési hálózatok kialakulásához vezetett. Szalavetz (2010, 2016, 2019) több könyvében is arra hívja fel a figyelmet, hogy a kelet-európai privatizáció ezen vállalatok globális fúziós és felvásárlási stratégiájába illeszkedett. A transznacionális vállalatok szempontja általában az volt, hogy saját méretgazdaságosságukat növelhessék, új piacokat szerezzenek, és az egyre standardizáltabb termelési egységeikhez megfelelő infrastruktúrát, valamint szakképzett és rugalmas, nagy számban rendelkezésre álló olcsó munkaerőt találjanak, amit a helyi állam tudott a számukra biztosítani (ld. Gereffi 2014; Altreiter és társai 2015; Geröcs és Pinkasz 2019a, 2019c). A transznacionális vállalatok hierarchikus struktúra szerint működnek, ezért kitelepített leányvállalataik nem önálló profitmaximalizációra törekvő piaci egységként szakosodnak, hanem részfeladatok ellátására jönnek létre és tagozódnak be a vállalati struktúrába (Szalavetz 2019). A kelet-európai privatizáció a méretgazdaságosság növelésére és a standardizált termelés kitelepítésére jó terepet kínált a külföldi cégek számára; a legtöbb betelepülő vállalat nem feltétlenül végzett önálló exporttevékenységet, hanem beszállítóként vagy az anyacég leányvállalataként szakosodott értékláncon belüli részfeladatok ellátására (Hunya és Sass 2013:27-32).

h. A külföldi befektetők motivációi

A külföldi működőtőke-befektetések Dunningtól (1979, 1988, 1993) származó tipológiája, az *OLI-paradigma* (*ownership*-, *location*-, és *internalization* előnyök) vagy más néven *eklektikus modell*¹⁶² több mikro- és makrogazdasági összetevő segítségével írja le a külföldön beruházó nemzetközi társaságok eltérő motivációit (ld. Dunning és Narula 1996; vö. Ramamurti és Singh 2009). Az eklektikus modell alkalmas arra, hogy kontextusba helyezze a kelet-európai privatizációban megjelenő külföldi cégek eltérő motivációit, amelyeket három kategóriába sorolhatunk:

¹⁶² Az eklektikus befektetési modell három kereskedelmi elméletből nőtt ki, amelyeket Dunning a paradigmája kialakításához fölhasznált: a tranzakciós költségek, az internalizációs és a stratégiai menedzsment elméleteiből.

1. Az ún. tulajdonosi előnyök olyan termelési és értékesítési eljáráshoz kapcsolódó monopóliumok, amelyekkel csak az adott vállalat rendelkezik, ezért annak kiterjesztésével további méretgazdaságossági előnyökhöz juthat. A kelet-európai privatizációban ezek a tulajdonosi előnyök azokban az esetekben jelentek meg, amelyekben egy szakmai befektető érdeklődött saját technológiájának a helyi termelésbe történő átültetése iránt. Az Ikarus Rt esetében a Mercedes és a Volvo pályázatából is kiolvashatóak ilyen tulajdonosi előnyökre vonatkozó beruházási motivációk.

2. A legtöbbet a külföldi vállalatok az ún. lokációs előnyszerzésből nyerhették. Ez akár exportágazatokhoz is kapcsolódhatott, ahol a lokációs előnyt az infrastruktúra és a termelési input olcsósága és rugalmassága biztosította, de kapcsolódhatott belföldi szolgáltatópiac-szerzéshez is (Cadestin és társai 2018; Nielsen 2018). Számos nyugati vállalat már az 1980-as években a KGST-piacra történő bejutás érdekében ezt a fajta előnyszerzési stratégiát követte (ld. Gerőcs és Pinkasz 2017). A KGST 1991-es megszűnésével annyiban változott meg a világpiaci helyzet, hogy a kelet-európai országok integrációja az EGK-val 1991-ben megkötött és 1994-től hatályos Társulási Megállapodások révén az európai belső piacon történt. Az EGK-n kívüli befektetők szemében a társulás felértékelte a lokációs előnyöket. Jellegzetes példa erre a Suzuki 1991-es magyarországi zöldmezős beruházása, ami éppen erre a lokációs előnyre építette fel a cég piacszerzési stratégiáját az európai belső piachoz történő hozzáférés érdekében (Sadler és Swain 1994; Bartlett és Seleny 1998).

3. Az ún. internalizációs előny valamilyen speciális tudás vállalaton belüli védelmére vonatkozik. Az internalizációs előny megtartása miatt a vállalat nem érdekelt a termékének külkereskedelmében vagy a termelés kiszervezésében, hanem éppen azért telepíti saját gyártóüzemét egy meghatározott térségbe, mert így látja legmegfelelőbbnek biztosítottnak, hogy a speciális *know-how* házon belül marad (Šćepanović 2013; Veres 2018; Szanyi 2019). Az internalizációs előny általában a nagyon magas hozzáadottértéket előállító termelési kapacitások áthelyezésére vonatkozik. Ez a befektetési forma a kelet-európai privatizációban elvétve jelent meg. Az internalizációs előny kihasználása sokkal inkább volt jellemző az 1970-es és 1980-as években alapított nyugati és államszocialista közös vegyesvállalatok stratégiájára, mint például amilyenek a TIC-ek (*Tripartite Industrial Cooperation*) keretében jöttek létre (ECE 1988). A TIC-ek a komplementaritást igyekeztek kihasználni, és mind a lokációs, mind pedig a tulajdonosi előnyöket együttesen tudták érvényesíteni a harmadik országbeli közös kelet-nyugati befektetéseikben (ld. pl. Bolz 1977; Gutman 1981).

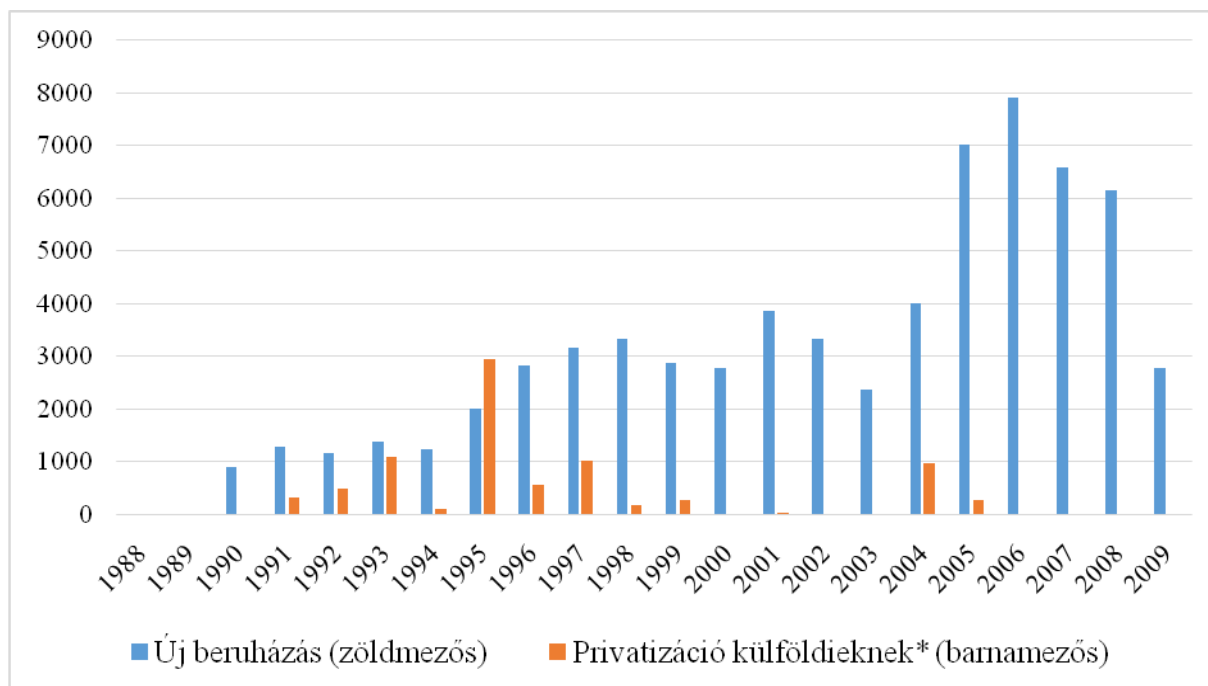
Az OLI-modell három feltételének általában együtt kell teljesülnie a működőtőke-beruházásokban, de a Kelet-Európába történő külföldi működőtőke-beáramlást az 1990-es évek privatizációjának időszakában ezen belül leginkább a lokációs előnyöket kereső nemzetközi vállalati stratégia határozta meg; a Dunning-féle tipológiából legalábbis ez olvasható ki. Mihályi (2000:870) adataiból az derül ki, hogy a Magyarországra érkező külföldi működő tőkének csak kisebb része származott privatizációhoz kapcsolódó, részben barnamezős beruházásokból. Főleg az exportágazatokba érkező külföldi működő tőke valósult meg túlnyomó részt zöldmezős beruházások formájában. Mihályi (2000) ebből arra következtetett, hogy az ország gazdasági szerkezetváltásában, az újonnan formálódó nemzetközi munkamegosztáson belüli pozíció rögzülésében a privatizáció csak áttételes hatást gyakorolt, de a nemzetközi szakosodás feltételei közvetlenül nem ettől függtek (i.m.:874). Az exportágazatokban – mint amilyen az elektronika és a járműipar – a zöldmezős beruházások, a termelési kapacitások területi áthelyezése fejtett ki közvetlen hatást (Hunya és Sass 2013; Szalavetz 2016). A helyi vállalatoknak ebben a szakosodásban annyi szerep jutott, hogy az értéklánc alsóbb fokain integrálódtak, és alacsony hozzáadottértékű termelésre, vagy valamilyen kiegészítő szolgáltatásra, mint például munkaerő-kölcsönzésre álltak rá, mint az a Videoton esetében történt az 1990-es évek elején (Schiffer 1996; Szalavetz 1990). Ebben az időszakban a szakosodás még megfért azzal, hogy az adott vállalat helyi tulajdonban maradhatott. Ebből a szempontból a gazdasági szerkezetváltásban a zöldmezős beruházásoknak volt nagyobb szerepük (ld. Mihályi 2000).

Lóránt (2009:5) adatai szerint például a feldolgozóipar nettó árbevételében az exportáló transznacionális vállalatok részesedése az 1990-es évek végén 65% volt. Ezek jellemzően zöldmezős beruházások formájában telepítettek összeszerelő-üzemeket a direkt erre a célra kialakított vámszabad területekre.¹⁶³ Mihályi (2000) szerint a privatizáció csak megágyazott a zöldmezős beruházásoknak, mert a transznacionális vállalatok jelenléte „pozitívan hat a jogbiztonságra és a közélet tisztaságára” (Mihályi 2000:874, 2010:419). Mindezen feltételek a nyitott és exportvezérelt gazdaság működésének alapfeltételei. Bár az adatok alapján egyértelmű, hogy a gazdasági szerkezetváltásban a zöldmezős beruházások formájában beáramló külföldi működő tőke játszotta a főszerepet (25. ábra), a privatizációnak szintén

¹⁶³ 2003-ig a külkereskedelmi statisztikákban a vámszabad területen működő külföldi cégek mérlegét és a vámterületi gazdaságban működő főleg hazai cégek mérlegét elkülönülten vezették. 1997 után a vámterületi gazdaságban komoly külkereskedelmi hiány alakult ki, míg a vámszabadterületi kereskedelmi mérleg aktívumot termelt, bár az itt megtermelt jövedelmet szabadon ki lehetett vinni az országból, ezért ez a fizetési mérlegben hiányt okozott. Lóránt (2010:4) egy 4 milliárd dolláros passzívumot számolt a két egyenleg összegéből 1997 és 2003 között.

nagyon fontos szerep jutott, méghozzá nemcsak a fizetési egyensúly fenntartása vagy a Mihályi által említett jogállami normák kialakítása szempontjából. A privatizáció révén alakultak ki a hazai és külföldi tulajdonosi csoportok egymáshoz fűződő viszonyai, ami a politikai rendszer stabilizációja szempontjából sem volt közömbös.

25. ábra: Külföldi barnamezős (privatizáció) és zöldmezős működőtőke-befektetések 1988–2009 (millió dollárban)



*a devizabevételek alapján számolva (Mihályi 2010:216)

Forrás: Mihályi (2010) számításai az ÁPV Rt. és a KSH adatai alapján

Az exportágazatokban egyébként sem könnyen választhatóak szét a barna- és zöldmezős beruházások; részben kiegészítették egymást, részben pedig, mint az az ábráról leolvasható, a tőkebeáramlás különböző fázisaiban jelentek meg. Főleg az exportágazatokban volt jellemző, hogy a külföldi vállalat barnamezős beruházást használt a piacra történő belépéshez, amire aztán ráépülhetett a termelési kapacitások helyben történő bővítése, áttelepítése, ami statisztikai értelemben viszont már zöldmezős beruházásnak számított (Nagy és társai 2013; Hunya és Sass 2013; Rechnitzer és Smahó 2013; Szalavetz 2016, Milberg és Winkler 2013; Molnár 2019). Bár a világgazdasági szakosodás kialakításában hosszú távon a zöldmezős beruházások játszottak nagyobb szerepet (a Magyarországra érkező külföldi működő tőke 80%-a zöldmezős beruházás formájában érkezett), de a privatizációval, vagyis a barnamezős beruházásokkal alakultak ki azok a feltételek, amelyek között a nemzetközi szakosodás

végbement (Kornai 1996; Mihályi 2000, 2010). Mint a fejezet elején már hangsúlyoztam, ez a két folyamat, tehát a világgazdasági integráción keresztül történő nemzetközi szakosodás, illetve a belső tulajdon- és osztályviszonyok rögzülése nem egymástól független folyamatok, hanem az állam közpolitikáin át egymást kölcsönösen erősítve valósulnak meg. A privatizáció tehát abból a szempontból is fontos volt, hogy egyszerre – és egymással szoros összefüggésben – határozta meg a külső integráció (és a nemzetközi szakosodás), valamint a belső tulajdoni viszonyok kialakulásának feltételeit.

i. A privatizáció lassulása

Magyarországon a privatizáció 1998 és 2002 között, az első Fidesz-kormány idején jórészt leállt, bár később, a 2000-es években történt még néhány értékesítés (Mihályi 2015, 2018; Voszka 2011, 2013, 2018).¹⁶⁴ Néhány vállalatban megmaradt részesedést leszámítva az állami vagyon nagyobbik része ekkorra már magánosításra került, így a tulajdonosi viszonyok is nagyrészt rögzültek. Közben a privatizációval kapcsolatban is változott a kormányzati szándék. Orbán Viktor kormányfő 1998-ban az MDF-kormánynak a privatizáció második szakaszának végén (1993 után) szerzett tapasztalataiból indult ki: a saját politikai stabilitásához elengedhetetlen a hazai tulajdonosi csoportokkal (a politikai vagy nómenklátúra-burzsóázia tagjaival) történő kiegyezés.

Az 1990-es évek végén gazdasági szereppel bíró hazai tulajdonosi csoportok, vagy ahogy Scheiring (2016b:20-40) nevezi őket, a „nemzeti burzsóázia” nagyjából még az MSZP holdudvarához tartoztak. Az első Fidesz-kormány nemcsak lassítani próbálta a vagyonkezelő portfóliójában meglévő vagyonelemek értékesítését, hanem az állam tulajdonosi szerepének kiterjesztése révén próbálta erősíteni kapcsolatát a hazai tőkével. Voszka (2013:1290) szerint ez a második Fidesz-kormány politikájának előképeként tűnt fel a 2000-es évek elején, bár ekkor a világgazdasági feltételek még sokkal kisebb mozgásteret engedtek a tulajdonviszonyok átalakítására. Ekkor még a hazai tőke MSZP-hez fűződő kapcsolata sem gyengült meg annyira, hogy e csoportok a Fidesz által épített gazdasági holdudvar felé tudtak volna orientálódni (Scheiring 2019a); ez a folyamat majd csak 2004 után kapott lendületet.

¹⁶⁴ A privatizációs folyamatot hivatalosan a Bajnai-kormány idején az Országgyűlés 23/2009. (III.25) határozata zárta le 2009-ben (Az ÁPV Zrt. és jogelődjei – mint a privatizáció lebonyolítására létrehozott célszervezetek – tevékenységéről és a teljes privatizációs folyamatról (1990–2007) szóló jelentés elfogadása, *Magyar Közlöny*, 2009:7661).

Mindenesetre az első Fidesz-kormány állami tulajdonba vétellel és különböző támogatások felújításával igyekezett szövetséget kötni a hazai tulajdonosi csoportokkal, miközben szelektív redisztribúciós eszközökkel a párt körül már ekkor jelen lévő vállalkozók feltőkésítésébe kezdett, vagyis – ahogy ezt az akkori kormányzati zsargonban nevezték – „nemzeti bajnokokat” igyekezett kialakítani (Mihályi és Szelényi 2019:75-76).¹⁶⁵ Az akkori közbeszerzések egyik kedvezményezettje az építőiparban működő Vegyépszer Építő és Szerelő Rt. volt, amely egészen a 2012-es csődeljárásáig a Fidesz-kormányok körüli egyik kiemelt vállalként indulhatott az autópálya-építési közbeszerzéseken.¹⁶⁶ Két nagyobb vállalat esetében tulajdonosi visszarendeződés is történt 1998 és 2002 között. Az egyik a Malév visszavásárlása volt, amire a privatizációs szerződés egyik nem nyilvános passzusa adott lehetőséget, bár Voszka (2013:1291) szerint ez kényszerből történt, és hosszú távon megpecsételte a légitársaság sorsát.¹⁶⁷ A másik fontos visszavásárlást a kormány szintén kényszerből hajtotta végre. 1998-ban konszolidálni kellett a Postabankot, ami egy csődről szóló rémhír miatt kialakult bankpánik során 40 milliárd forintos tőkevesztést szenvedett el. Később kiderült, hogy a bank könyveit valóban veszteséges hitelek nyomták, így a magyar

¹⁶⁵ „Nemzeti bajnokokat” nemcsak a Fidesz-kormány próbált életre hívni. A második MSZP–SZDSZ koalíció idején hasonló kísérlet történt a Ganz Transelektro Közlekedési Zrt. megtámogatására. A Transelektrot a külkereskedelmi szakvállalat menedzserei vezetői kivásárlással szereztek meg, de mivel az ehhez felvett hitelek nem tudták törleszteni, ezért 2006-ban felszámolási eljárás indult a cég ellen. (A Fidesz és az MSZP–SZDSZ körüli vállalkozói körök működéséről, ld. Szalai 2001:206–217.)

¹⁶⁶ A Vegyépszer állami elődjét még 1951-ben alapították; elsősorban vegyipari szereléseket végzett a KGST-országokban. 1994-ben a vállalatot Munkavállalói Rész tulajdonosi Program (MRP) keretében privatizálták, 2000-ben pedig elindította új építési üzletágát. Ezt követően több autópálya-építési közbeszerzési tendert nyert el az első Fidesz-kormány idején. (A Transelektro és Vegyépszer összehasonlításáról ld. Mihályi 2010:267.)

¹⁶⁷ Az Alitalia olasz nemzeti légitársaság 1992-ben tőkeemelésen keresztül 35%-os részesedést szerzett a Malévben, de az Alitalia állami támogatásának feltétele az EU-versenyhatóság döntése értelmében külföldi érdekeltségeinek eladása lett. Az olasz vállalatot egy hazai banki konzorcium 1997-ben visszavásárolta a Malév-részvényeket. Az új tulajdonosok azonban már 1999-ben éltek a szerződésbe foglalt lehetőséggel, hogy ha nem sikerül nyereségesen működtetni, az állam átveszi tőlük a légitársaságot. Így a Fidesz-kormány alatt 1999-ben a Malév 99,5%-os többségi tulajdona az ÁPV Rt.-hez került. Az MSZP-kormány 2007-ben viszont 200 millió forintért eladta a Malévet az orosz hátterű AirBridge Zrt.-nek. Az állami tulajdonban maradt Malév Vagyonkezelő Kft. átvállalta a Magyar Fejlesztési Bank felé fennálló 20 milliárd forintos tartozást; cserébe a légitársaság márkanéve állami tulajdonban maradhatott. 2010-ben az orosz állami Vnyesekonombank fizette ki azt a 32 millió eurós bankgaranciát, amelyet az AirBridge a Magyar Nemzeti Vagyonkezelő Zrt.-nek bérleti díjakért tartozott. Ekkorra a Malév jegyzett tőkéje 4 millió forinttal esett, és 26,8 milliárd forintos tőkeemelés kellett végrehajtani, amelyből 25,36 milliárd forintot a MNV Zrt. hajtott végre. Ezáltal a Malév állami többségi (95%-os) tulajdonba került vissza 2010-ben. Gondot okozott a WizzAir fapados légitársaság, amely 2010-ben vizsgálatot kezdeményezett a Malév ellen az Európai Bizottságnál költségvetési pénzből történő tiltott állami támogatás miatt. 2012-ben a Bizottság jogellenesnek minősítette az állami visszavásárlást és a 2007 és 2010 közötti támogatásokat. Az EB végül mintegy 100 milliárd forint visszatérítésre kötelezte a Malévet, és megtiltotta a Fidesz-kormánynak a további szubvencionálást. Mindez csődeljáráshoz vezetett a légitársaság ellen, amely hosszú felszámolási procedura után 2018-ban szűnt meg jogutód nélkül (Szekeres 2018).

államnak kellett 150 milliárd forintért konszolidálnia és saját tulajdonba vennie a Postabankot.¹⁶⁸

j. Az uniós jogharmonizáció hatása a szabályozási módra

A tulajdonviszonyok rögzülése ugyanakkor nemcsak a privatizáció kimerülésének és a kormányzati szándék megváltozásának volt az eredménye, hanem egyéb strukturális körülmények, így az Európai Unióhoz történő csatlakozás miatt megváltozó szabályozói környezet is fontos befolyással bírt. A 2004-es teljes jogú uniós tagságot megelőző évtizedben bevezetett politikai és pénzügyi reformok fokozatosan szűkítették be a magyar kormányok tulajdonviszonyokat befolyásolni képes szabályozói mozgásterét. Ezek közül néhány már az 1990-es évek elején érvényesült, mint például az EGK-val 1991-ben megkötött, majd 1994-től hatályos Társulási Megállapodás, amely szabadkereskedelmet irányzott elő 2001-ig Magyarország és az Európai Unió között.¹⁶⁹ Az Unió joganyagának számító *Acquis Communautaire* átvételével a közösségi versenyjogi szabályok már az 1996-os új versenyjogi törvénnyel (1996. évi LVII. törvény) beépültek a hazai jogba.¹⁷⁰

A másik fontos szigorítást az 1991-es jegybanktörvény jelentette, amely a nemzetközi pénzügyi szervezetek monetarista fordulat után kialakított pénzpolitikai gyakorlatát követve lényegében megtiltotta az államháztartás monetáris finanszírozását (Matolcsy 2015). További fontos tényező a Nemzetközi Valutaalap (IMF) közreműködésével 1995-ben bevezetett költségvetési kiigazító program, amelyet az akkori pénzügyminiszter, Bokros Lajos után „Bokros-csomagnak” keresztelt el a közbeszéd. A kiigazításra a fizetőképesség helyreállítása miatt volt szükség. A „Bokros csomagot” követően indult el a központosított privatizáció

¹⁶⁸ Újbóli megválasztását követően az MSZP-kormány 2003-ban írta ki a Postabank privatizációs pályázatát. A magyar állam tulajdonában lévő 99,97%-os részvényt pakettelt az osztrák Erste Bank magyarországi leányvállalata vásárolta meg, a fúziós folyamat 2004 végén zárult.

¹⁶⁹ Magyarország 1991. december 16-án írt alá Társulási Megállapodást (más néven Európai Megállapodást) az EGK-val. Ez a megállapodás az ipari termékek szabadkereskedelmének 2001-ig történő megteremtéséről, a politikai együttműködés kialakításáról és a jogharmonizáció folytatásáról, vagyis az EGK joganyagának számító *Acquis Communautaire* átvételéről rendelkezett. Az Európai Megállapodás 1994. február 1-jén lépett hatályba; ebben Magyarország jelezte, hogy célja a teljes jogú uniós tagság. A hivatalos csatlakozási kérelmet 1994. április 1-jén nyújtotta be a kormány.

¹⁷⁰ Az első magyarországi versenyjogi törvény, az 1990. évi LXXXVI. törvény „A tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról” (1991-től hatályos) német versenyjogi mintára született. Az 1991-es társulási megállapodásban jogközelítési kötelezettség eredményeként a közösségi versenyjog nagy része már a társulási időszak elején, az 1996. évi LVII. „A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról” szóló (1997-től hatályos) törvénnyel beépült a magyar jogba. Az uniós közösségi versenyjog ugyanakkor nem minden területen szabályozza a nemzeti jogot, amit a tagállamok gazdasági versenyhivatalai maguk felügyelnek. (A magyarországi versenyjog EU-szabályozáson belüli gazdasági mozgásteréről ld. Varju és Papp 2019).

második szakasza (1995–1998), amivel párhuzamosan a kormány megkezdte a fizetési mérleg liberalizációját, vagyis a külföldi tőke ki- és beáramlása előtti korlátok teljes körű lebontását, ami 2001-re teljesült. A hazai fizetőeszköz ekkorra vált teljesen konvertibilis (nemzetközileg elfogadott és bárhol szabadon átváltható) devizává.¹⁷¹ Innentől kezdve a magyar kormányok az országot érintő nemzetközi tőkemozgásokat, illetve a hazai tulajdonosokat védő, úgynevezett „protekcionista” iparpolitikákat csak nagyon kis mértékben tudták előmozdítani. Az MNB leginkább közvetett piaci folyamatokon, mint ár-, deviza-, kamat- és árfolyampolitikákon keresztül tudta továbbra is befolyásolni a tőkemozgásokat és rajtuk keresztül a tőketulajdonosok kapcsolatát, bár az euró-bevezetés céldátumának kijelölésével a monetáris mozgástér is szűkülni kezdett.

k. A fizetésimérleg-problémák kiújulása

A fizetésimérleg-liberalizáció (és a nyitott tőkemérleg) többek között arra nyújtott lehetőséget, hogy az állam mellett a hazai magánszereplők is közvetlenül hozzáférhettek a külföldi tőkepiacokhoz. Az ország fizetőképességének folyamatos romlása miatt – ami főleg Medgyessy Péter miniszterelnök 100 napos programja után gyorsult fel – az MSZP-kormányok sorozatos megszorító intézkedésekre és ezek nyomán prociklikus költségvetési politikára kényszerültek, ami 2006-ra kimerítette a kormány fiskális mozgásterét a belföldi kereslet fenntartására (Magas 2018b). 2006 után az MSZP–SZDSZ koalíciót irányító Gyurcsány-kormány az ún. privatizált keynesianizmusnak nevezett (Crouch 2009) jövedelempolitikán keresztül kényszerült fenntartani a beruházásokhoz szükséges belföldi keresletet, hogy elkerülje a recessziót.¹⁷² Ennek keretében a kormány kedvezményes hitelpiaci kondíciók fenntartása mellett engedte a magángazdaság szereplőit, hogy külföldi devizában vegyenek fel hitelt.¹⁷³ A privatizált keynesianizmus működéséhez az is kellett, hogy a magyar

¹⁷¹ Ezt egészítette ki Bokros egy egyszeri 9%-os forintleértékeléssel 1995-ben, amit aztán 2001-ig követtek havi 1,9%-os, ún. „csúszó” leértékelések. A csúszó leértékeléseket követően a 2001-es konvertibilitással a jegybank meghatározott sávban engedte lebegni a forint árfolyamát. 2008-ban az MNB szabadon lebegő árfolyamrendszerre tért át, és céldátumot adott az euró-bevezetésnek, amit később a költségvetési politika ciklusai miatt többször módosítani kellett, míg végül a második Fidesz-kormány határozatlan időre elnapolta azt.

¹⁷² A privatizált keynesianizmus modellje az Egyesült Államokban alakult ki az 1970-es évek végén. Ennek lényege, hogy bizonyos jóléti intézkedéseket, mint például a lakástámogatást nem állami transzferekkel biztosítják, hanem hitelpiaci konstrukciókon keresztül (ld. erről részletesen az amerikai szuburbanizáció második hullámáról szóló alfejezetet). Hitelezésre alapozott lakáspolitikát Magyarország esetében a devizahitelezéshez kapcsolódott (ld. erről: Raviv 2008; Gál 2014; Benczes 2014; Pósfai 2018:62-74; Pósfai és társai 2018:167-190).

¹⁷³ A privatizált keynesianizmus elemei már az első Fidesz-kormány idején megjelentek a kamatkedvezményes lakáshitel-támogatási rendszerben. Ennek fedezetül nem külföldről folyósított devizahitelek, hanem az MNB által biztosított forinthelek szolgáltak (Magas 2018c).

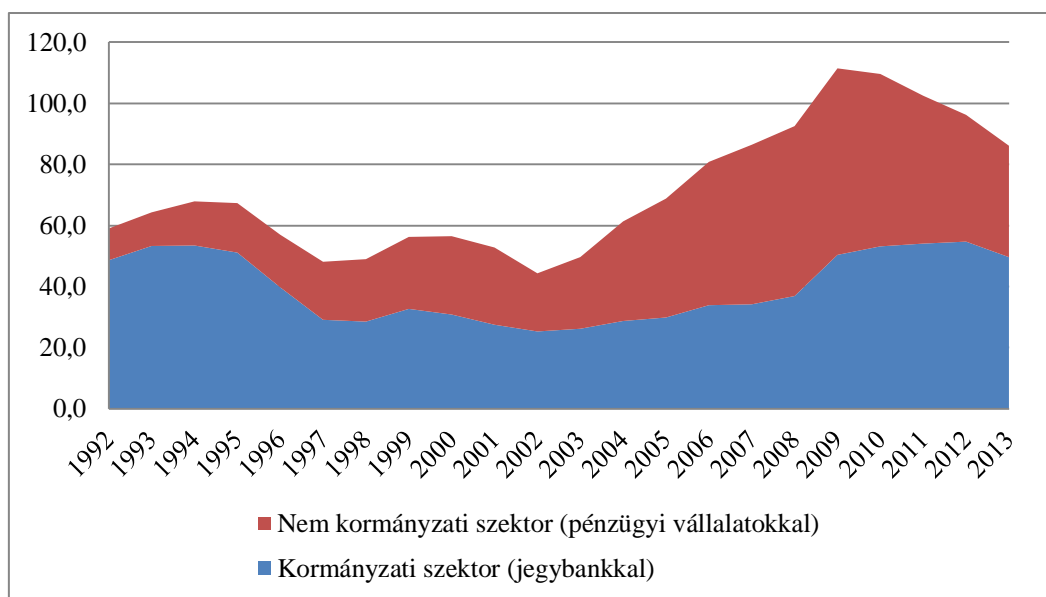
bankszektor mérlegfőösszegének 70%-a ekkor már külföldi, elsősorban osztrák, olasz és belga tulajdonban legyen, amelyek anyavállalati hitelezésen keresztül tudtak kedvezményes (a magyar alapkamatnál alacsonyabb kamatozású) devizahiteleket kereskedelmi forgalomba hozni (Banai, Király és Várhegyi 2010). A devizahiteleknél fellépő árfolyamkockázatot a kormányok által vállalt (bár folyamatosan elnapolt) euró-bevezetés elvileg tompíthatta volna, de végül a makrogazdasági feltételek romlása miatt egyik céldátum sem volt tartható, így azt a 2010-ben kormányra kerülő második Fidesz-kormány levette a napirendről (vö. Neményi és Oblath 2012; Benczes 2014; Magas 2018c).¹⁷⁴

A devizahitelezés 2006 után futott fel, súlyosan rontva az ország pénzügyi helyzetét; a 2008 utáni szabadon lebegő árfolyamrendszer miatt komoly sérülékenységet okozott a külső finanszírozásban, amire már a korabeli jegybanki dokumentumok is figyelmeztettek.¹⁷⁵ Bár a beáramló külföldi működőtőkének köszönhetően az áruforgalmi egyenleg – a transzformációs válság idején tapasztalt – romlása a 2000-es évekre megállt, de a külföldi vállalatok a korábbi tőkebefektetések jövedelmeit (profit és osztalék formájában) az ekkorra már teljesen nyitott fizetési mérleg jóvoltából bármikor kivihették az országból, ami így a növekvő kamatfizetésekkel együtt tetemes hiányt kezdett előidézni a fizetési mérlegben (ld. pl. Lóránt 2010:12–13). Bár a kölcsöntőkét a működőtőkével csak számviteli értelemben érdemes összehasonlítani, mindkettő a fizetési mérleg pénzügyi tételei között szerepel (Benczes 2014; Magas 2018c). Ebben a számviteli értelemben mindkettő a fizetési mérleg pozíciójára hat. A 2006-ig beáramló működőtőke-befektetések értéke nem tudta kompenzálni a kölcsöntőke-beáramlás miatti fizetésimérleg-romlást, ezért a külfölddel szembeni nettó adósság 2002 és 2009 között 41 milliárd euróval ugrott meg, aminek kétharmada, 26 milliárd euró a lakossági devizahitel-állomány növekedése miatt keletkezett (26. ábra).

26. ábra: *A külső adósság összetétele kormányzati és magán hitelállományból,
GDP százalékában, 1992–2013*

¹⁷⁴ A devizahitel-szerződések többségében az árfolyamkockázatot a hitelfeltevő egyoldalúan vállalta, vagyis a banknak nem kellett erre külön kockázati tartalékot képeznie. A devizahitel-válság kirobbanása után több bírósági döntés is érvénytelenítette a szerződések ezen feltételét.

¹⁷⁵ Az MNB devizahitelezésben játszott szerepéről azóta is vitatkoznak a közgazdászok. Egyesek szerint a piaci liberalizáció miatt nem volt lehetősége a jegybanknak, hogy közbelépjen, legfeljebb figyelmeztetni tudott a kockázatokra, amit folyamatosan megtett (ld. Király 2019). Mások szerint viszont súlyos szabályozói hiba történt, amelynek következményeit a 2009-es válság kirobbanásakor ismét csak az IMF közbeavatkozásával lehetett megakadályozni (Cinkotai 2013:24). Az MNB szerepe kapcsán ugyanakkor fontos leszögezni, hogy a pénzügyi felügyeleti jogkör a 2000-es évek elején még a PSZÁF-nál volt, ami a Pénzügyminisztérium alá tartozott.



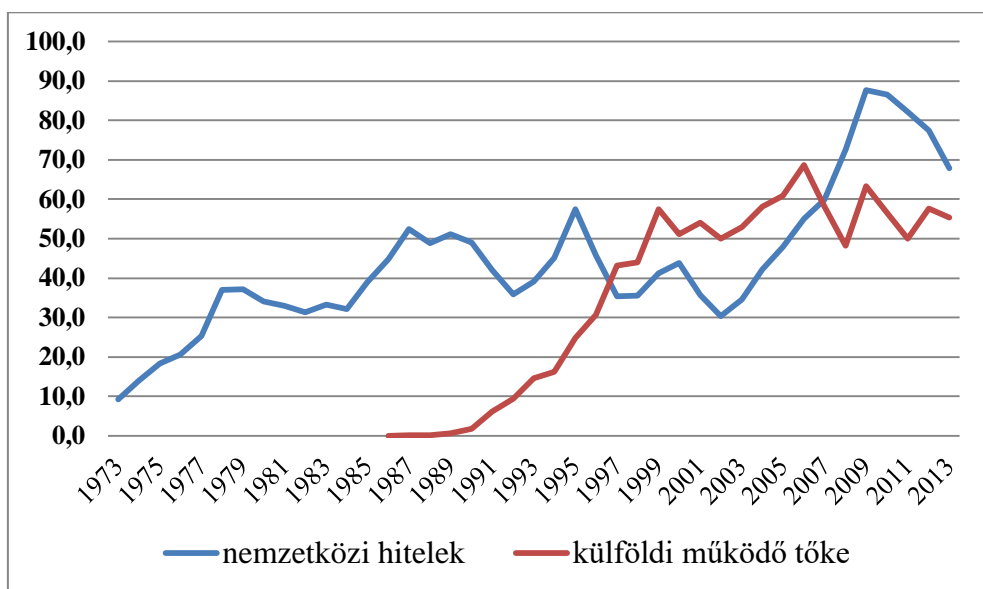
Forrás: KSH, Eurostat

1. Devizaadósság és devizaválság

A bruttó adósságállomány növekedése a forint konvertibilitásáig nagyobb részt még az államháztartás eladósodását jelentette részben hazai, részben külföldi befektetők felé, főleg hazai devizában (Benczes 2014; Pósfai és társai 2018; Pósfai 2018). A külföldi bankok a 2004-es uniós csatlakozást követően gyorsították fel a devizaalapú hitelek forgalmazását, az euró bevezetésére vonatkozó kötelezettségvállalás ugyanis ekkor került be a csatlakozási szerződésbe. Ekkortól a magyar gazdaság valamennyi szereplője – ideértve az államot, azon belül az önkormányzatokat, a vállalati szféra jelentős részét és a háztartásokat – nagyrészt devizában vett fel hiteleket külföldi bankoktól (Éber és társai 2019:56). Ennek következtében 2006 utánig a külső magyar bruttó adósságállomány mintegy 60%-át külföldi devizában, elsősorban svájci frankban és euróban (kisebb mértékben japán jenben és amerikai dollárban) jegyezték. A 2008 utáni hazai pénzügyi válságot így részben a külső pénzügyi sérülékenység megnövekedése miatti hektikus árfolyammozgások, majd a hirtelen árfolyamemelkedés, a külföldi hitelek megrágulása okozta (Benczes 2011, 2014; Magas 2018c). A tőke akadálytalan ki- és beáramlása, illetve a szabadon lebegő árfolyam okozta árfolyamsokk és a nyitott fizetésimérleg-politika kényszerei között a gazdaságirányítás az egyensúly helyreállítása érdekében a belső kereslet drasztikus visszafogását célzó intézkedésekre kényszerült, ami 2006-ban – vagyis még a 2008-2009-es világgazdasági válság kirobbanása előtt – recesszióba taszította az országot. A nettó külső hitelfelvétel GDP-ben számolt folyó ára 2006-ban már felülmúlta a beáramló külföldi működőtőke folyó áras értékét, amivel ismét

felgyorsult a külföld felé történő eladósodás. A külfölddel szembeni bruttó adósság 2003-ban a GDP 35%-át tette ki, de néhány év leforgása alatt, 2011-re 90%-ra ugrott (27. ábra).

27. ábra: a külföld felé fennálló nettó finanszírozás (működő tőke és hitelállomány) a GDP százalékában, 1973–2013



Forrás: saját gyűjtés a KSH adatai alapján

A 2008-2009-es pénzügyi, majd világgazdasági krízis körülményei néhány szempontból összehasonlíthatóak a rendszerváltást megelőző gazdasági kihívások tapasztalataival. Utóbbi a tulajdonviszonyok privatizáción keresztüli megszilárdulásához vezetett, és mint látni fogjuk, 2010-et követően szintűgy a tulajdonviszonyok átalakulásán keresztül indult meg a gazdasági alkalmazkodás. A rendszerváltáshoz hasonlóan a 2008-2009-es válság idején is rendkívül beszűkült a gazdaságpolitika mozgástere a világgazdasági alkalmazkodás irányításában; nem állt például rendelkezésére elégséges devizatartalék ahhoz, hogy a gazdaságpolitika kivédje az árfolyam hirtelen megugrásának begyűrűző hatásait, ami a devizahitelezés miatt árfolyamsokkot és valutaválságot idézett elő 2009-ben (Cinkotai 2012; Magas 2018c). Súlyosbította a helyzetet, hogy a világgazdasági válság miatt a legfontosabb exportpiacokon átmenetileg összeroppant a kereslet a Magyarországon gyártott termékek iránt; illetve a külső finanszírozáshoz elengedhetetlen nemzetközi pénzpiacok is likviditási szűkétől szenvedtek; a tőkeimport csatornáit átmenetileg befagytak (Gerőcs 2013). Ezek miatt az akkori liberális-szocialista Gyurcsány-, majd Bajnai-kormányok hatalmas, mintegy 25 milliárd dolláros készenléti hitelcsomagot kényszerültek felvenni az IMF-től, a Világbanktól és az Európai

Bizottságtól (ebből részben a bankrendszer likviditásának biztosítására 14,3 milliárd eurót le is hívtak).

A rendszerváltás utáni privatizációra, a külföldi működőtőke beáramlására, valamint a nemzetközi hitelfelvételre épülő félperifériás modellt a 2008-2009-es válságban súlyos megrázkódtatás érte, aminek következményei messze túlmutattak a gazdaság szféráin (Magas 2017a; Szanyi 2019:213-226; Éber és társai 2019). Mint Scheiring elemzése (2019a, 2019b) kimutatta, a hazai tőketulajdonos-csoportok egy jelentős része már a 2000-es évek elejétől fokozatosan kezdett eltávolodni az MSZP körüli gazdasági holdudvartól. Bár az első Fidesz-kormány hiába próbálta a saját vállalkozói holdudvarát kiépíteni, a szocialisták és a hazai nagytőke közötti kötelék megszüntetése – aminek előzménye egészen a spontán privatizáció időszakáig nyúlt vissza - akkor még nem sikerült. A második MSZP-SZDSZ kormányok idejében viszont a külföldi vállalatok egyoldalú támogatása jelentős szerepet játszott a nemzeti tőke kiábrándulásában. Ezt erősítette ráadásul a hazai tulajdonosi csoportok közötti generációváltás is; a privatizáció során korábban meggazdagodottabbaknál például kevésbé számított az, hogy az állami támogatások nem őket célozták, viszont az újonnan jövő tőkések esetében, akik már a privatizáció után igyekeztek vagyont szerezni, és ezért kevésbé kötődtek az MSZP-hez, az állami támogatásokból való kimaradás jelentős tényezőként hatott (Scheiring 2020:2017-260). Scheiring idevonatkozó empiriája azt mutatja, hogy 2003 és 2004 között már a jobboldali kötődésű milliárdosok kerültek többségbe a nemzeti nagytőkén belül, és ez a tendencia, vagyis a hazai tőkések jobbra tolódása 2006 után felgyorsult, miközben a baloldal elvesztette a domináns szerepét a hazai nagytőkén belül.

Scheiring különbséget tesz a tőkések között a politikai elköteleződés alapján. A már eleve elkötelezett jobboldaliakon (illetve az ún. politikai kapitalistákon) kívül két csoport esetében mutatta ki a pártpreferenciák megváltozását; ezeket feltörekvő, illetve behódolt (kooptált) tőkéseknek nevezi. A feltörekvő tőkésekre Scheiring szerint az igaz, hogy többségük a második gazdaságban rakta le vállalkozásának alapját, lassabban, alapvetően piaci versenyben gazdagodtak, viszont a privatizációból kimaradtak és szembekerültek a külföldi tőke dominanciájával. A behódolt nagytőkések viszont a privatizációból gazdagodtak meg és korábban a kettős kötődés volt rájuk a jellemző, ám miután az MSZP-SZDSZ kormányok gazdaságpolitikai mozgástere egyre jobban beszűkült, és ezért egyre kevésbé hatékonyan tudták képviselni e tulajdonosi csoportok érdekeit a 2006 utáni válságban, ez a meghatározó nagyvállalkozói réteg is levált az MSZP körüli gazdasági holdudvarról és a jobboldali pártok irányába kezdett nyitni.

Szintén a folyamatos megszorítások, és az egyre gyengülő politikai legitimáció miatt távolodott el az MSZP hagyományos szakszervezeti szövetségese, az MSZOSZ is az akkori kormánypártoktól, a választási szövetség 2006-ig tartott.¹⁷⁶

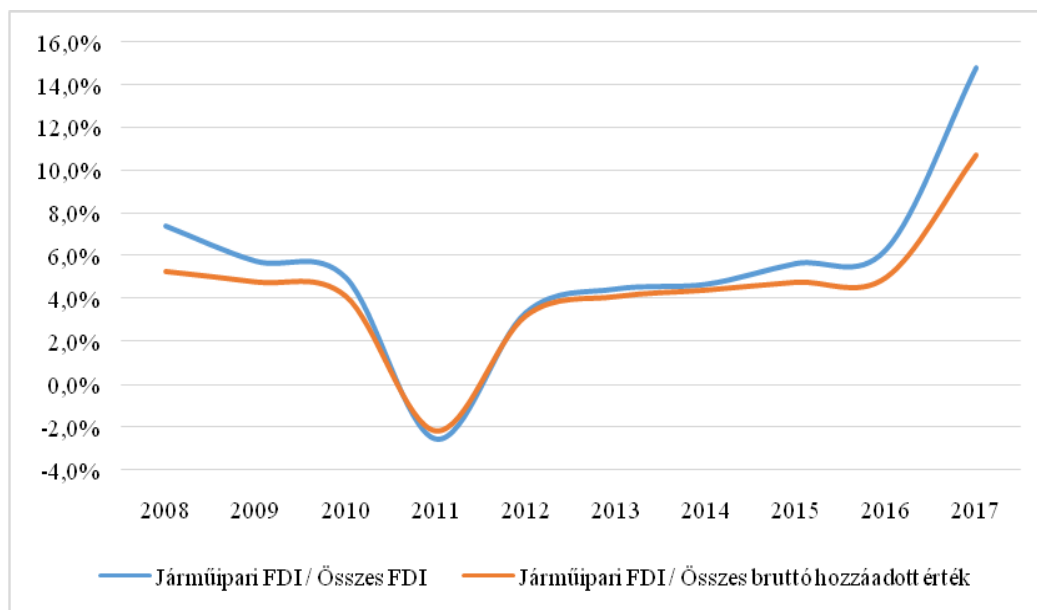
Az így kialakult politikai vákuumban nyílt tér a hazai tulajdonosi csoportok és a jobboldali pártok, a Fidesz–KDNP pártcsalád közeledésére, ami tehát 2006 után felgyorsult. Fontos hangsúlyozni, hogy itt nem pusztán pártpreferenciák megváltozásáról volt szó, hanem arról, hogy a hazai nagytőke egyre kevésbé látta biztosítottak, hogy az MSZP-SZDSZ kormányok a világgazdasági integráció számukra kedvezőtlenebbé váló feltételein képes lenne változtatni, vagyis a súlyosbodó gazdasági helyzet a hazai tulajdonosi csoportok esetében is politikai kiábrándultsághoz vezetett. A 2008-2009-es pénzügyi majd világgazdasági krízis ugyanakkor lehetőséget teremtett arra, hogy a válságtól is sújtott külföldi tőkével kialakult erőviszonyon módosítsanak, amihez a jobboldali pártokkal kötött szövetség lett az új biztosíték. A Fidesz-KDNP által képviselt új jobboldali politikai osztály-szövetség céljává vált tehát, hogy a tulajdonviszonyok átalakításán keresztül megváltoztassa a világgazdasági integráció feltételeit (Scheiring 2016a; Böröcz 2017; Wilkin 2018; Filippov 2018; Fábry 2019).¹⁷⁷

Bár ezek a feltételek a 2004-es Európai Unió tagságot követően részben már adottak voltak, ugyanakkor az integráció fejlődésében végbemenő változás, amit a neomerkantilista modell globális alkalmazkodása kényszerített ki, és mint láttuk, a föderalizmus felől a kormányköziség irányába tolta el az európai gazdasági kormányzást, teret nyitott a tagállamok önállóbb gazdaságpolitikája számára. Magyarország esetében ez a Kelet-Európába költöző német járműipari vállalatokhoz fűződő kapcsolatok megerősödését eredményezte. A zöldmezős beruházások a hazai járműiparban nem álltak le 2006 után sem, sőt a világgazdasági válság elmúltával ismét növekedésnek indultak (28. ábra).

**28. ábra: A külföldi tulajdonú járműipari cégek
hozzáadottérték-arányának részesedése a GDP-termelésben**

¹⁷⁶ 2010 után felszámolták az MSZOSZ politikai platformját, és azóta hivatalosan „pártfüggetlen” az érdekképviselő (2015 óta MASZSZ).

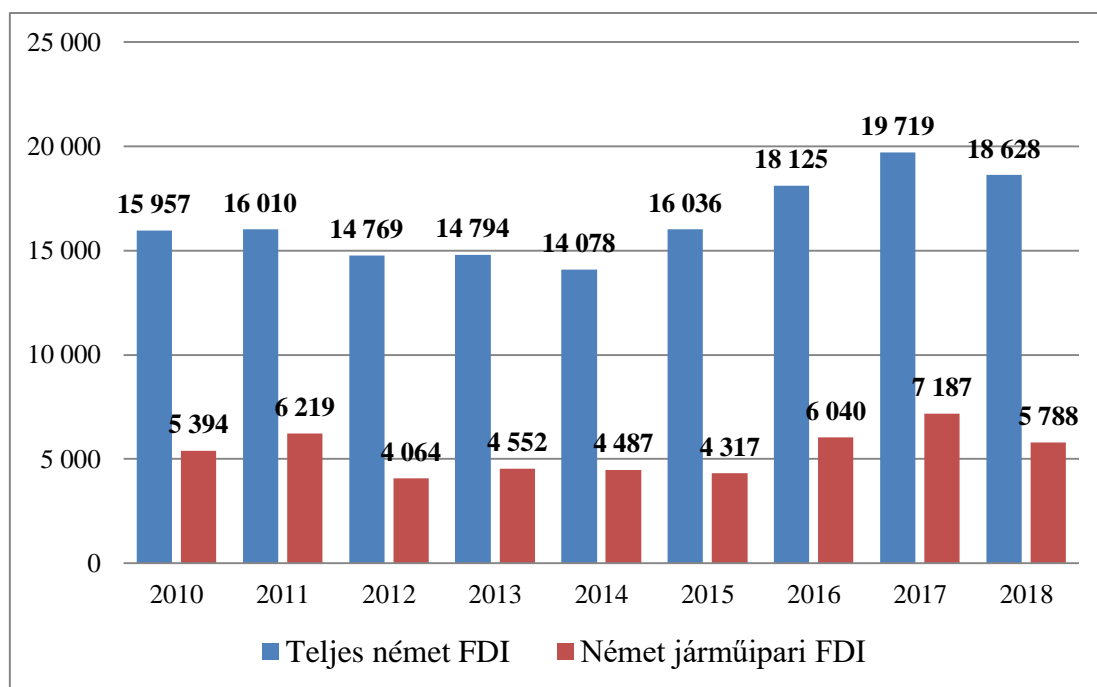
¹⁷⁷ Orbán Viktor miniszterelnök egy 2010-es interjújában beszélt először tulajdonvisszaszerzésről (Orbán 2010). A 2010-es választásokat kétharmados többséggel megnyerő Fidesz–KDNP új rendszerváltást és a nyugati vállalatok ellen irányuló gazdasági szabadságharcot hirdetett. Ezek alapján a külső gazdasági függőségek – így a magas devizaadósság és az egyoldalú nyugati finanszírozás – csökkentését jelentették be (erről részletesen: Geröcs 2013; Éber és társai 2019:28-76).



Forrás: Magyar Nemzeti Bank, KSH

A német járműipari értékléncok a válságot követően felgyorsították a termelési hálózataik kiterjesztését a kelet-európai régióba. Innentől kezdve erősödik meg igazán a német tőke jelenléte a hazai járműiparban. Az ebbe a szektorba beáramló külföldi működő tőke a 2009-es világgazdasági válság elmúltával, különösen 2010-et követően látványosan megugrott (29. ábra), aminek hatása már a kétharmados többséget szerző Fidesz–KDNP-kormányok gazdaságpolitikájában tükröződött vissza. A dolgozatban én is arra a kérdésre keresem a választ, hogy a második Orbán-kormány gazdaságpolitikáját tekinthetjük-e a felzárkózást célul tűző fejlesztési paradigmának, mint azt a szakirodalomban egyre többen felvetik (Bruszt és Langbein 2020; Mertens and Thiemann 2019 stb.), vagy a technológiai hozzáférés és tulajdon megtartása között feszülő dilemma újratermelésével a félperifériás függő fejlődés viszonyait alakítja újra. Az alábbiakban a német járműipari szakosodásnak és a tulajdonviszonyok 2010 utáni átalakulásának gazdaságpolitikai hátterét vizsgálom meg e kérdés tisztázása céljából.

29. ábra: Német járműipari működőtőke befektetések Magyarországon
(millió euró) év/év állományi adat (2010-2018)



Forrás: Deutsche Bundesbank

Letöltve: <https://www.bundesbank.de/resource/blob/832150/d769909feb4add6d2a5fe131e7aff491/mL/2020-04-30-13-36-38-direktinvestitionsstatistiken-data.pdf>

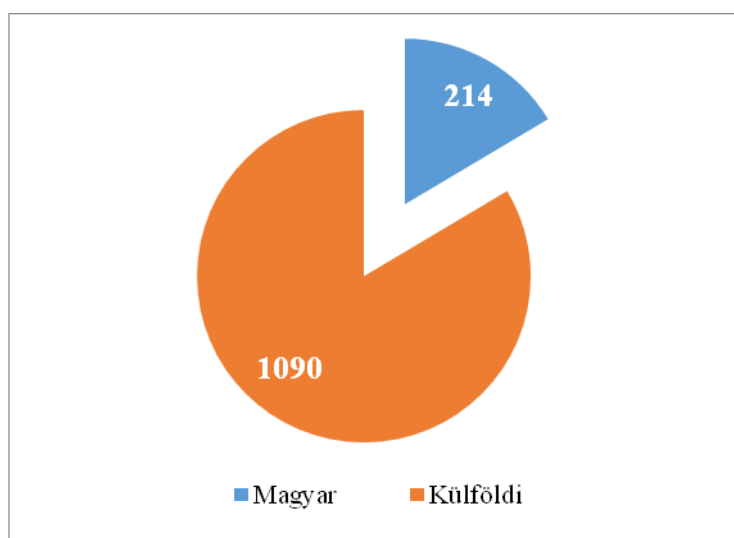
m. A második Orbán-kormány gazdaságpolitikája

A 2008-2009-es pénzügyi, majd világgazdasági válság teret nyitott a világgazdasági integráció feltételeinek módosítására, aminek keretében a 2010-ben hatalomra kerülő kormány a külföldi és a hazai tulajdonviszonyok átalakítását is magába foglaló részvény-visszavásárlási programot hirdetett (30. ábra). A 2011 április 15-én elfogadott Alaptörvény 38. cikke explicit nem tiltja a privatizációt, de a nemzeti vagyon átruházását sarkalatos törvényhez köti.¹⁷⁸ Számtalan kormányzati dokumentumban, mint az Új Széchenyi Tervben, a Széll Kálmán Tervben és a Konvergenciaprogramokban is szerepel, hogy a stratégiai iparágakban meg kell erősíteni a „nemzeti szuverenitást”. Voszka (2013:1291) ezzel kapcsolatban arra hívja fel a figyelmet, hogy a Magyarországon 2010 után meginduló nagyarányú visszavásárlások egyfelől beleillenek a világgazdasági válságot követő nemzetközi trendbe, amelyben a fejlett nyugati államok is stratégiaiul fontos vállalatok és – főként – bankok kimentésére és államosítására kényszerültek, noha a legtöbb esetben ezeket

¹⁷⁸ „(3) Nemzeti vagyont csak törvényben meghatározott célból lehet átruházni, törvényben meghatározott kivételekkel az értékarányosság követelményének figyelembevétele mellett.”

aztán újra magánosították, vagy felszámolták.¹⁷⁹ Másfelől azonban a magyarországi gazdasági reformok túlmutatnak az egyszerű tulajdonosváltáson, és bár a tőkés piacgazdaság viszonyainak rendszerszerű átalakításáig nem terjednek, a félperifériás felhalmozási rezsimnek egy új „hibrid” variánsát hozták létre (vö. Voszka 2013; Filippov 2018; Nölke és May 2019:21-42; Szanyi 2019:99-126). Egyetértek Voszka Évával (2013:1305) abban, hogy a közkézbe vételnek és a privatizációnak vannak hasonló vonásai, amennyiben az 1990-es években is az egész gazdasági és politikai rendszer átalakítása zajlott le.¹⁸⁰

30. ábra: A visszavásárolt részvényvagyon értéke 2010-2018 (milliárd forintban)



Forrás: Voszka (2018)

Az említett gazdasági programok többségét a nemzetgazdasági minisztériumot 2013-ig irányító Matolcsy György jegyezte, aki a gazdasági reformokat először miniszterként, 2013 után pedig az MNB elnökeként felügyelte (ld. Gerócs 2013; Éber és társai 2014). Bár a pénzügyi és külpolitikai korlátok miatt széleskörű államosítást nem lehetett végrehajtani, a válságrendezés keretében a kormány a külföldi vállalatokat helyzetbe hozó privatizáció idején meggyengült hazai tulajdonosi csoportokat, tehát a nemzeti burzsoáziát (Scheiring 2016b,

¹⁷⁹ A járműiparban a General Motors 2009-es államosítása, majd a Fiat-Chryslernek történő értékesítése vált emlékezetessé, az amerikai bankszektorban pedig számtalan hitelintézetet kellett a rossz hitelállomány megnövekedése miatt kimenteni, mint például a Freddie Mac és Fannie Mae jelzálogfinanszírozó társaságokat (az európai vállalatok államosításáról ld. Voszka 2018).

¹⁸⁰ Voszka (2013:1299) a tulajdonátalakítás kapcsán kiemeli, hogy „állami tulajdont és rendelkezési jogot ki lehet terjeszteni anélkül, hogy magáncégek közkézbe kerüljenek. Az államosítás szélesebb értelemben minden olyan lépést magában foglal, amelyek révén a kormányzati fennhatóság alá tartozó vállalkozások tevékenysége bővül. Ez pedig végrehajtható új állami monopóliumok teremtésével, a piacok bővítésével és átrendezésével is.” (vö. Voszka 2011).

2019a) a gazdaság meghatározott területein célzott szabályozással és újraelosztással, a tulajdonosi és vagyoni kapcsolatok átrendezésével próbálta feltőkésíteni (Geröcs 2013; Éber és társai 2014, 2019). Az így megerősített hazai vállalkozások a kormánypártok gazdasági háterszágává váltak.

Az állami közbeavatkozások célzottan szelektálnak az egyes ágazatok és az azokban működő vállalatok között (6. táblázat). Tevékenység- és tulajdonjelleg, valamint a vállalat piaci és pénzügyi helyzete alapján a gazdaságpolitika három területet határol el, amelyekben külön is újraalakították a világgazdasági integrációt meghatározó tulajdonviszonyokat: (1) a külső pénzügyi egyensúly szempontjából fontos devizatöbbletet termelő exportágazatokban (az úgynevezett kereskedelembe vihető, azaz *tradable* feldolgozóipari termékeket gyártó szektorok esetében), amiben a járműipar kiemelt súlyt képvisel; (2) kereskedelembe nem vihető (*non-tradable*) belső piactól és infrastruktúrától függő monopol közszolgáltatóknál, mint például az energetikai és távközlési cégek esetében;¹⁸¹ valamint (3) a kettő tulajdonságait részben ötvöző bankszektorban, amely, bár belpiaci szolgáltató, a külső tőkefüggőség miatt a világgazdasági integrációt közvetlenül is befolyásoló ágazat, amelyet ráadásul 2013 óta már az MNB felügyel¹⁸² (Geröcs 2013; Geröcs és Jelinek 2018; Éber és társai 2014, 2019).

6. tábla: Külföldi vállalatok visszavásárlása országos bontásban (2010–2018)

| Külföldi cégek | Mrd HUF |
|---------------------------|--------------|
| Német | |
| <i>Suez–RWE</i> | 6,8 |
| <i>DZ Bank</i> | 6 |
| <i>BLB</i> | 49 |
| <i>E.ON</i> | 111 |
| <i>RWE</i> | 42 |
| <i>AVE</i> | 14 |
| <i>Magyar Telekom</i> | 20 |
| Összesen | 248,4 |
| USA | |
| <i>GE (Budapest Bank)</i> | 196 |
| Osztrák | |

¹⁸¹ A MOL Nyrt veszteséges gázüzletágának visszavásárlását még a Bajnai-kormány készítette elő 2008-ban; ez a kormány elővásárlási jogot szerzett a földgáz-nagykereskedelemre és a Mol kisebbségi pakettjének felvásárlására, amivel aztán a Fidesz-kormány élt (Voszka 2018).

¹⁸² A 2013-ban elfogadott új jegybanktörvény a PSZÁF bankfelügyeleti jogkörét az MNB-re ruházta át. A PSZÁF joghatósága ezzel megszűnt, helyét a Pénzügyi Stabilitási Tanács vette át a jegybankon belül.

| | |
|---|-------------|
| <i>Wiener Börse</i> | 13 |
| <i>Erste</i> | 39 |
| Összesen | 52,1 |
| Orosz | |
| <i>Szurgutnyeftegaz.</i> | 498 |
| Francia | |
| <i>TDF</i> | 56 |
| <i>GDF</i> | 5 |
| <i>Bombardier (Dunakeszi Járműjavító)</i> | 2,1 |
| <i>Suez–RWE</i> | 6,8 |
| <i>Suez</i> | 3 |
| Összesen | 72,8 |
| Egyéb | |
| Szingapúri- maláj (Rába) | 6 |
| Angol (FTC) | 5 |
| Olasz (Kaposvár) | 2 |
| Román | 9 |
| Svájci | 0,05 |
| Összesen | 22 |
| Külföldi összes | 1090 |

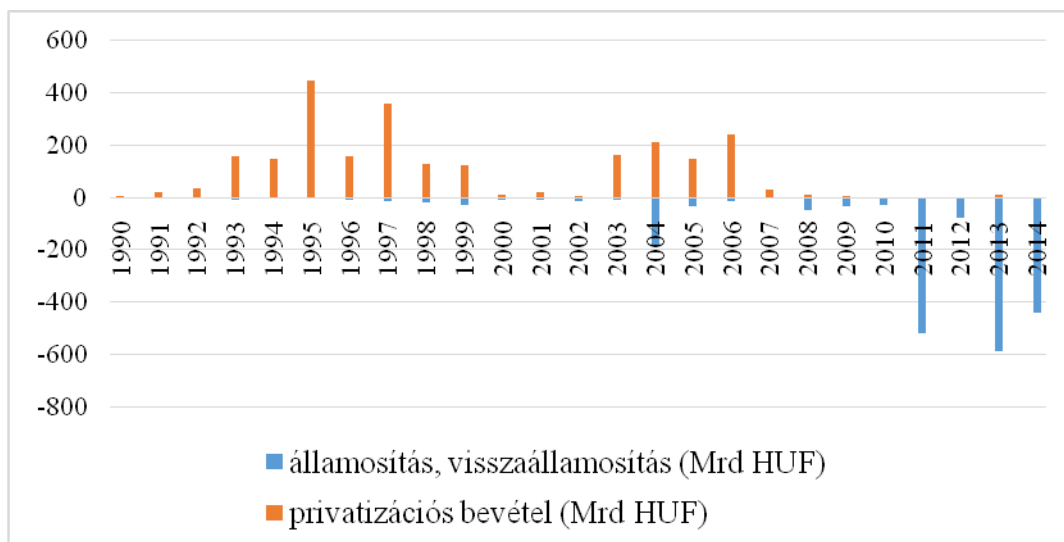
Forrás: Voszka (2018)

Az állami vagyon kiterjesztése elsősorban a kereskedelembe nem vihető szolgáltatópiacokon és a bankszektorban történt meg (Geröcs 2013; Éber és társai 2014, 2019), habár néhány exportáló feldolgozóipari vállalat, mint például a Rába részvényeinek többsége is az MNV Zrt. portfóliójába került, de ide sorolható a Bombardier Transportation kivásárlása is a Dunakeszi Járműjavító Kft.-ben (3. tábla). Az állami vagyon nagyobb volumenű kiterjesztésére a második Fidesz-kormány első három évében került sor. Az MNV Zrt. kezelésében lévő, társasági formában megtestesülő nyitóvagyon 2008. február 29-én 1233 milliárd forint volt¹⁸³ (Mihályi 2010:198). Ehhez három év leforgása alatt 1735 milliárd forintnyi új vagyonelemet sikerült szerezni különböző (főleg részvény) vásárlásokon

¹⁸³ Még 2009-ben is akadt pár 100%-os állami tulajdonban lévő nagyvállalat, mint például a Magyar Posta, az MVM Csoport, a Szerencsejáték Zrt., az MFB vagy a MÁV.

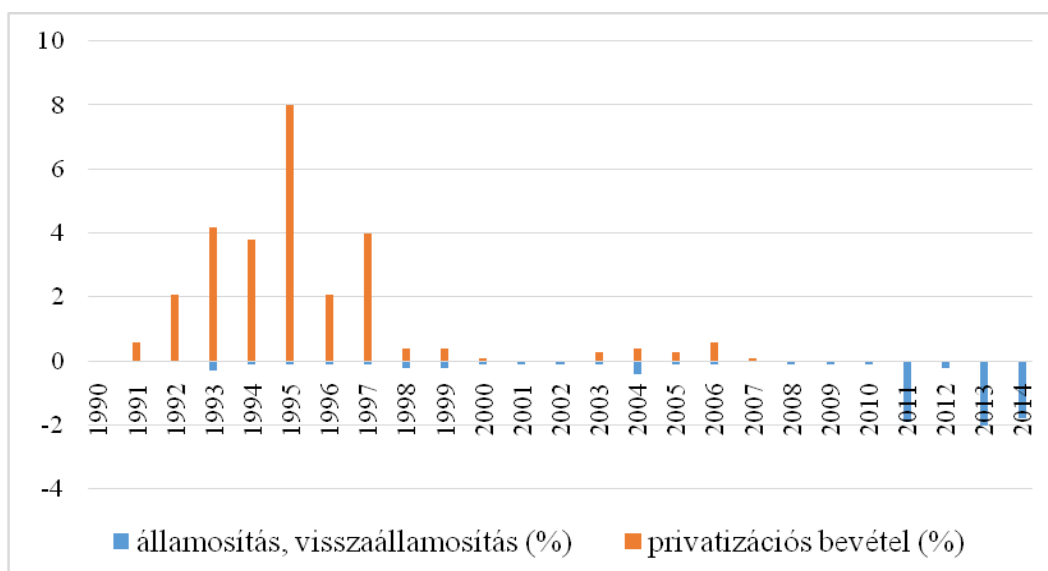
keresztül, így a második Fidesz-kormány idejére összességében az MNV Zrt. portfóliójának értéke több mint duplájára, 2800 milliárd forint fölé emelkedett (31-32. ábrák).¹⁸⁴

31. ábra: Privatizációs bevételek és az államosítással járó költségek
milliárd forintban, 1990–2014



Forrás: Mihályi 2015:65

32. ábra: Privatizációs bevételek és az államosítással járó költségek
a GDP százalékában, 1990–2014



Forrás: Mihályi 2015:65.

¹⁸⁴ Ez az összeg a teljes hazai vállalati vagyonnak így is a töredéke, és a GDP-hez viszonyított aránya sem számít kiugróan magasnak az EU-tagországokkal való összehasonlításban.

i. Ágazati szelekció

Mint azt már kifejtettem, a 2009-es válságot követő világgazdasági integrációban a német járműipar meghatározó szerepet töltött be Magyarországon, bár ennek előzményei a rendszerváltásig nyúltak vissza. A második Fidesz-kormány által követett iparpolitika (Gerőcs és Jelinek 2018; Gagyí és Gerőcs 2019; Éber és társai 2019; Gerőcs 2019c; Gerőcs és Pinkasz 2019c; Gerőcs, Meszmann és Pinkasz 2020) a korábbiaknál intenzívebben képviseli a német járműgyártók érdekeit. Részben ennek az egyoldalú függőségnek az eredménye, hogy a Kelet-Európa felé terjeszkedő német járműipari termelési hálózatokon belül a szakosodás a termelési hierarchia alacsonyabb hozzáadottértékű, ezért sérülékenyebb, „perifériás” szegmenseiben történik meg (Molnár 2012; Túry 2014; Gerőcs 2015; Lux 2017; Csoma 2018; Józsa 2019). Többek között ez is hozzájárulhatott ahhoz, hogy 2010 óta a magyar munkatermelékenységi mutatók lényegében stagnálnak, bár ennek egyéb magyarázatai is vannak.¹⁸⁵ Csoma (2018:309) számításai szerint az egy ledolgozott órára jutó GDP-növekedés a régióban Magyarországon volt a legalacsonyabb, és 2010 és 2016 között mindössze 1,8%-kal nőtt. Iparpolitikai eszközökkel nagyon nehéz javítani ezen a helyzeten, mert az exportáló feldolgozóipari cégek mélyen integrálva vannak a globális értékláncokba, ez utóbbiak irányítására pedig a magyar államnak nincs közvetlen befolyása. Szalavetz (2019) szerint az új technológiák bevezetése nyithat némi teret az értékláncokon belüli felzárkózásra, ha azt megfelelő vállalkozáspolitikai támogatja, de a második Fidesz-kormány iparpolitikája a technológiai felzárkózással szemben a hazai tulajdon védelmét részesíti előnyben (ennyiben például a félperifériás fejlődésre jellemző trade-off dilemmájában marad). Legfeljebb célzott stratégiai megállapodásokon keresztül nyújt biztosítékokat a külföldi vállalatoknak. Bár a stratégiai megállapodások hatékonyságáról megoszlanak a vélemények (ld. Szanyi 2019; Szalavetz 2019), a nagy exportorientált feldolgozóipari vállalatoknak előnyt jelent, hogy a kormány velük nem konfrontációra, hanem partneri viszonyra törekszik. Ezen megállapodások konkrét gazdasági előnye az lehet, hogy kiszámíthatóbb környezetet, a jogszabályalkotásban való részvételt és különböző K+F és foglalkoztatási pályázatokhoz könnyebb hozzáférést ígérnek a résztvevő cégeknek (vö. Sass és Szalavetz 2014).

¹⁸⁵ Ilyen egyéb magyarázat a közfoglalkoztatás 2011-es kibővítése a közmunka program keretében, vagy a kkv szektor hagyományosan alacsony munkatermelékenysége. Utóbbi esetben megjegyzendő, hogy a járműiparon belül az alacsonyabb hozzáadottérték-termelés szegmenseiben, tehát az alsóbb körös beszállítóknál sokkal alacsonyabb a munkatermelékenység, mint a vezető vállalatok esetében, ami a járműipari értékláncon belüli hierarchia egy másik fontos indikátora.

A válságot követő alkalmazkodásban a magyar állam a neomerkantilista modell számára érzékeny területeken volt képes megváltoztatni a jogszabályi környezetet. Ennek érdekében az államigazgatáson belül külön erre a feladatra hoztak létre szakosított intézményeket, hogy a külföldi befektetéseket Magyarországra csábítsák; más szóval, hogy a transznacionális vállalatok a túltermelési válság miatt csökkenő hozzáadottértéket-termelő egyre standardizáltabb tevékenységeiket Magyarországra, és ne a félperiféria más országaiba telepítsék át. A dolgozatban ezeknek az intézményeknek a működésével külön nem foglalkozok, de érdemes megjegyezni, hogy a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, valamint a Nemzetgazdasági Minisztériumból 2018-ban kivált Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) kezeli a vállalatok uniós támogatásait. E mellett a Külgazdasági és Külügyminisztérium (KKM) erre szakosított intézménye, a Nemzeti Befektetési Ügynökség (HIPA) foglalkozik a külföldi cégek magyarországi befektetéseivel. Ebben a három intézményben végzik az iparpolitikai irányokat leginkább meghatározó törvényelőkészítő munkát, így ezek az ipar (köztük a német neomerkantilista) érdekek legközvetlenebb közvetítői az államapparátuban (vö. Dull 2018). Ezen intézmények közbenjárásának eredménye például, hogy a Fidesz-kormány az Európai Unió legalacsonyabb 9%-os társasági adókulcsát vezette be Magyarországon (a kedvezményekkel korrigált effektív adókulcs ennél is jóval alacsonyabb, mintegy 7,2%),¹⁸⁶ vagy hogy bevezette a német modellre hajazó duális szakképzési rendszert, amivel párhuzamosan a tankötelezettség felső korhatárát 18-ról 16 évre szállították le 2012-ben.

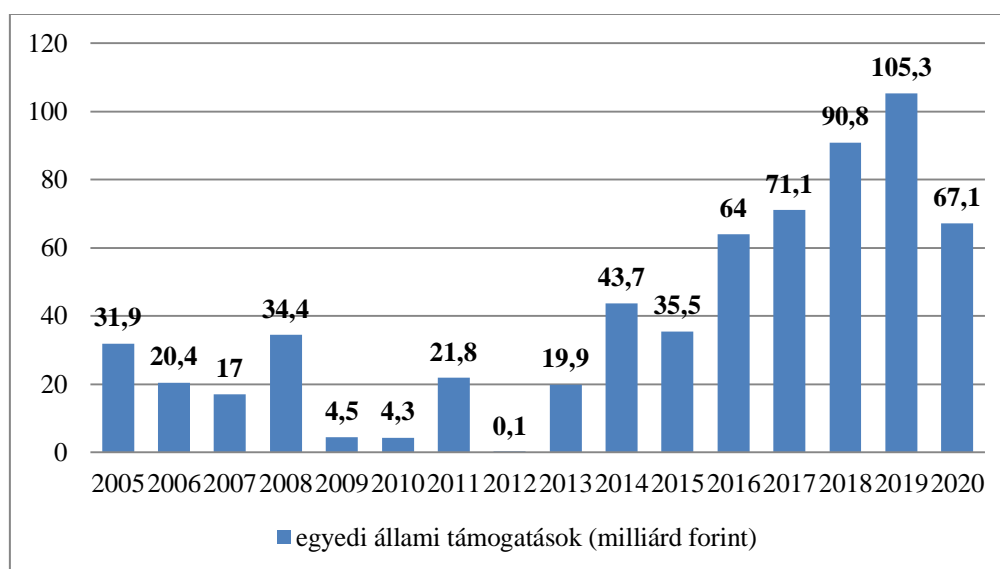
E mellett fontosak az egyedi kormánytámogatások keretében nyújtott egyre nagyobb értékű állami kedvezmények. A KKM adatai szerint az Uniós csatlakozást követően felfutó egyedi kormányzati támogatások értéke 2004 és 2010 között 130 milliárd forint volt, ami 2011 és 2020 között négyszeresére, 523,6 milliárd forintra emelkedett (ld. 33. ábra). Bucskey (2021) kimutatása szerint az egyedi kormánydöntésekkel odaítélt összes támogatás 36%-át német háttérű vállalatok kapták 2010 és 2019 között, miközben ezek a cégek a Magyarországon megtermelt hozzáadottérték mindössze 13,5%-át adták, és az aktív munkavállalók 9%-át foglalkoztatták 2018-as adatok szerint.

Az egyedi támogatások esetében ugyanakkor azt is fontos megjegyezni, hogy abból nem csak külföldi, például német, hanem a hazai tőke is nagyobb mértékben részesült. Mint arra Scheiring (2020) is felhívja a figyelmet, a nemzeti tőke szempontjából különösen fontos volt a

¹⁸⁶ Sőt, a 30 legnagyobb transznacionális vállalatot – döntő többségükben német járműgyártókat – terhelő effektív kulcs 3,6% (Bucskey 2018).

támogatásokhoz való hozzáférés. Míg a transznacionális vállalatok 2004 és 2010 között 127,3 milliárd forintot kaptak, velük szemben a hazai cégeknek akkor csupán 2,9 milliárd forint jutott, ami az akkori összes kifizetés alig 2%-át tette ki. Bár ehhez képest 2011-2020 közt a transznacionális cégek beruházási támogatásának értéke is a triplájára emelkedett, a hazai cégek esetében a növekedés 29-szeres volt. Vagyis a nemzeti tőkének jutó támogatások az összes kifizetés 30%-ára emelkedett a 2010 előtti 2%-ról (a hazai háttérű cégek a hozzáadottérték 53%-át adták és az összes alkalmazott 70%-át foglalkoztatták 2018-ban (Bucsky 2021)). Összességében a Fidesz-KDNP kormány nem csak a külföldi vállalatok támogatását növelte meg 2010 után, hanem ebből a hazai tőke is jelentősen kivethette a részét.

33. ábra: Egyedi kormánydöntés keretében nyújtott állami támogatások értéke
2005-2020 (milliárd forint)



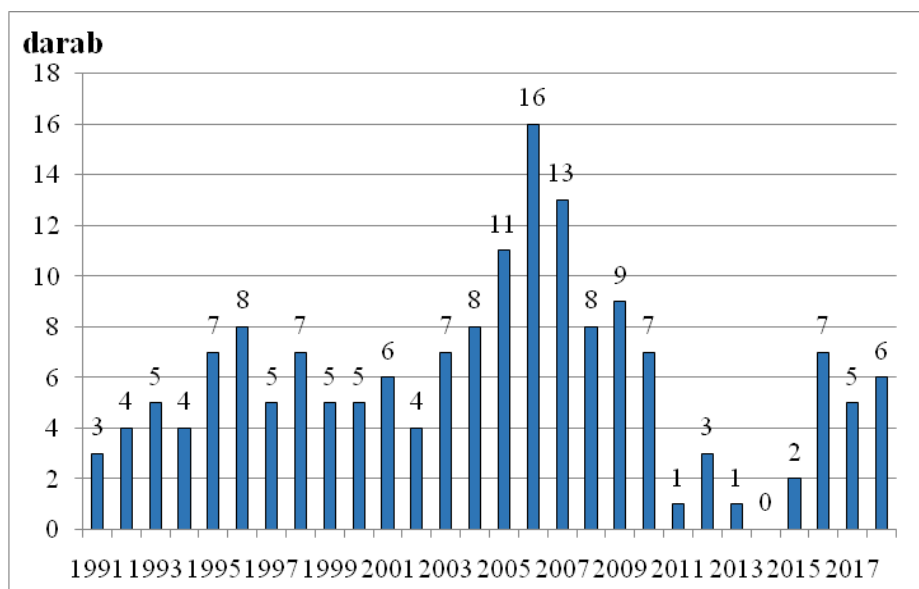
Forrás: Külgazdasági és Külügyminisztérium

n. Munkaerőpiaci reformok

A neomerkantilista modell szempontjából kiemelkedően fontos a munkaerő megfelelő utánpótlása, vagyis a munkaerőpiaci szabályozás. Bár a 2009-es világgazdasági válságot követő első jelentős munkajogi változtatás körvonalai már a Bajnai-kormányánál megjelentek, de teljes kibontását a Fidesz–KDNP koalíció hozta meg. Az első fontos lépés a sztrájtörvény módosítása volt 2010 decemberében (Neumann és Boda 2010; Neumann 2014; Meszmann 2016; Czirfusz és társai 2019; Geröcs, Pinkasz és Meszmann 2020). A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara közreműködésével kidolgozott javaslat a szakszervezetek kezét próbálta

megkötni,¹⁸⁷ ami annyiban sikeresnek tekinthető, hogy a válság idején még élénk sztrájkaktivitás 2010-et követően jelentősen visszaesett (34. ábra).

34. ábra: Sztrájkok számának alakulása Magyarországon, 1991–2018



Forrás: KSH

A munkavállalók érdekképviselési jogait csorbította, hogy a kormány felfüggesztette a rendszerváltás óta működő Országos Érdekegyeztető Tanács (OÉT) működését, és helyébe a Nemzeti Gazdasági és Társadalmi Tanácsot (NGTT) léptette, amelynek működése számos ponton eltér az OÉT háromoldalú rendszerétől, például sokkal több társadalmi szervezet (civilök, egyházak, kamarák) lehetnek a tagjai, miközben a kormány nem képviselteti benne magát.

A szakszervezetek nyomására ezért a Fidesz–KDNP 2012-ben az új Munka Törvénykönyvének előkészítése érdekében felállította a Versenyszféra és a Kormány Állandó Fórumát (VKF), amely az OÉT háromoldalú tárgyalási rendszerét másolta le (Fodor 2019). Bár a szakszervezetek többsége erős aggályokat fogalmazott meg az új munkatörvénykönyvvvel kapcsolatban, a három nagy konföderáció (LIGA, MASZSZ, Munkástanácsok) végül belement a reformba; cserébe megmaradt a szakszervezeti aktivisták

¹⁸⁷ A módosítás során bevezetett egyik passzus, amely szerint csak abban az esetben legális a sztrájk, ha előtte a munkáltatói és munkavállalói érdekképviselők megegyeztek az „elégészes minimális szolgáltatás” szintjéről, jogértelmezési problémákhoz vezetett. A passzus főleg megfélemlítésként működik, mivel a szakszervezetek félnek a sztrájk esetében kialakuló jogi következményektől (Laki és társai 2013; Neumann 2014).

és az üzemi szakszervezeti bizalmi tisztviselők védettsége, valamint a taglétszám utáni munkaidő-kedvezmény (Neumann 2014).

A legnagyobb munkaügyi reformot kétségtelenül az Országgyűlés 2011. december 13-án elfogadott és 2012. július 1-től hatályos új Munka Törvénykönyve (2012. I. tv) hozta. Ez az előző 1992-es munkatörvénykönyv elfogadása óta a legnagyobb horderejű változás a munka világában Magyarországon (Laki és társai 2013:5). Nem meglepő, hogy a munkaadók általában támogatták a reformot, hiszen az új törvényt mind a világszerte exportáló – nagyobb részt járműipari – vállalatok, mind a hazai cégek régóta kérték a kormányzattól. Mint arra Laki és szerzőtársai (2013:35) felhívják a figyelmet: „jól nyomon követhető az a külföldi és hazai vállalati kör, akiknek az igényeire a módosításokat szabták. A munkáltatói oldalnak közvetlen ráhatása volt a törvény szövegére, egyes megoldások egyértelműen néhány ismert vállalat kérésére kerültek be, a munkáltatók képviselői pedig tevékenyen részt vettek az új törvény előkészítésében”.¹⁸⁸

A módosítás a német neomerkantilista modell elképzeléseivel nagyrészt összhangban történt; e szerint a modell szerint az üzemi tanácsok jogosítványait kibővítették (Fodor 2019). Amennyiben például nincs érvényben az üzemben kollektív szerződés, és szakszervezet sem működik, úgy az üzemi tanácsnak joga van olyan megállapodásokat kötni, amelyek a munkabért érintő kérdéseken kívül a munkaviszony bármely területét szabályozhatják.¹⁸⁹

Az új munkatörvénykönyv sokat kritizált és a szakszervezetek alkuerejét tovább gyengítő passzusa, hogy a korábban kollektív szerződésekben rögzített és legfeljebb 3–4 hónapra terjedő munkaidőkeret intézményét 12 hónapra terjesztették ki, illetve amennyiben nincs érvényben kollektív szerződés, akkor vagy az üzemi tanáccsal születhet megállapodás üzemi megállapodás formájában, vagy, mint a törvényi újítás lehetővé teszi, a munkáltató 4 hónapra (bizonyos tevékenységek esetében 6 hónapra) akár egyoldalúan is megnövelheti a munkaidőkeretet.¹⁹⁰ A munkaidőkeret intézményét a munkatörvénykönyv 2018-as módosítása 12 hónapról további 36 hónapra engedte a kollektív szerződés keretében kitágítani (Gagyai és Geröcs 2019). A munkaidőkeret kiterjesztése az egyik legközvetlenebb lenyomata a német

¹⁸⁸ A 2012-es munkatörvénykönyv átirására például már 2017-ben benyújtott az egyik kormánypárti képviselő egy módosító indítványt, de mivel a tervezetet járműipari cégek szövegezték, ezért az Országgyűlés végül nem szavazta meg. Rá egy évre viszont elfogadták a módosítást (Dull 2018).

¹⁸⁹ Szintén a német modellre hajaz, hogy minden 50 foglalkoztatottnál nagyobb vállalat esetében kötelező az üzemi tanács alapítása, és 15 fős létszám esetében pedig egy bizalmi embernek kell vállalnia az érdekképviseletet.

¹⁹⁰ Mint azt Laki és társai (2013:19-28) kimutatták, a törvényi változást követő egy évben számos vállalat élt a lehetőséggel, és módosította az érvényes kollektív szerződéseket.

neomerkantilista ihletésű munkaerőpiaci törvénykezésnek: a 2000-es évek Hartz-reformjának rugalmasító törekvései köszönnek benne vissza. A 2018-as reform segítségével a cégek a hektikus üzleti ciklusokhoz így rugalmasabban tudják hozzáigazítani akár a foglalkoztatási politikájukat, akár a bérelszámolásaikat. Munkavállalói szempontból a túlórák maximális számának radikális megnövelése kiszolgáltatottságot eredményezett (Laki és társai 2013; Fodor 2019).¹⁹¹

A munkaidőkeretnél is rugalmasabb elszámolási egység az úgynevezett „elszámolási időszak”, amelyet szintén a 2012-es Munka Törvénykönyve vezetett be. Ebben a rendszerben a túlóra-kifizetésekhez számolt bázist nem egy meghatározott időkeretre mérik, hanem minden egyes napra külön számolják el, ami még rugalmasabbá (és a munkavállalók szempontjából átláthatatlanabbá) teszi a bérrendszert (vö. Beblavý és társai 2012; Neumann 2014; Laki és társai 2013; Meszmann 2016; Meszmann és Fedyuk 2018; Scherrer 2018; Fodor 2019).

o. A belföldi szolgáltatók tulajdon átalakítása

A magán és állami tulajdonba vételre elsősorban a hazai szolgáltató szektorokban, főleg a közművek, a távközlés és az energetikai cégek esetében került sor, ahol az előállított termékek vagy szolgáltatások világpiaci kereskedelemben közvetlenül nem bevihetők (*non-tradables*). Ezeken a területeken indult meg a hazai tulajdonosi csoportok, a nemzeti tőke tulajdonhoz juttatása akár a már bemutatott egyedi kormányzati támogatás, különböző árképzési mechanizmusok, vagy akár adómódosítások révén. Mindez elsősorban olyan szektorokban történt, amelyekben az állam jobban átformálta a tulajdonviszonyokat, és amelyekben a gazdaság átrendeződése, különösen a 2009-es válság után nagyobb teret engedett a tulajdonviszonyok megváltoztatására.

Ezeket a kvázi protekcionista iparpolitikai intézkedéseket két alcsoportba lehet osztani: egyfelől a már említett szektorális (diszkriminatívan és szelektíven meghatározott) különadókra, kedvezményekre és reformokra, amelyeken keresztül az állam a piaci versenyt

¹⁹¹ A 2012-es törvény évi 250 órában limitálta a túlórák számát, de a törvény 2018-as módosítása ezt 400 órára emelte. A munkaidőkereten belül ráadásul akár 3 éven keresztül rugalmasan lehet gazdálkodni a túlórákkal azáltal, hogy kereslethiányos időszakban kötelező szabadsággal, négynapos munkahéttel csökkentik a ledolgozott órák számát. Ha a munkaidőkereten belül például heti 40 óra helyett heti 48 órát dolgoztatják a munkásokat 10 héten keresztül, majd a rákövetkező 10 héten bevezetik a 4 napos munkahetet, akkor törvényi szempontból az első 10 hét többletmunkáját nem lehet túlóráként elszámolni, így a túlórával járó többletdíjazást sem kell a cégnek kifizetnie (Gagyí és Gerőcs 2019).

úgy volt képes befolyásolni, hogy az annak kitett vállalatok egymáshoz fűződő kapcsolatait megváltoztatta.¹⁹² Emellett az Európai Unió fejlesztési alapjaiból, a Strukturális és Kohéziós Alapokból, illetve az Európai Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Alapból származó, a magyar éves nemzeti jövedelem nagyjából 5%-át kitevő forráskifizetések központosítása révén az állami beruházáspolitikának lett még közvetlen befolyása a külföldi és belföldi gazdasági szereplők viselkedésére (ld. Geröcs 2013; Szent-Iványi és Lightfoot 2015).

Piacvédelem céljából több olyan jogszabályi változtatást is bevezettek, például a szektorális különadókat, amiket aztán az Európai Unió Bírósága versenykorlátozónak minősített, és módosításra vagy visszavonásra kötelezte a kormányt, de a legtöbb esetben hatályban maradhettek a piactorzító diszkriminatív törvények (erről ld. Varju és Papp 2019:137). Ez történt például a kiskereskedelem, a médiapiac, vagy a hagyományosan a nemzeti tőkéhez sorolható belföldi termelőágazatok közül az építőiparban, az exportra termelő mezőgazdaság, valamint a szolgáltató szektorból a turizmus területén (7. táblázat). Részben ebbe a kategóriába sorolható a bankszektor is, amelyben a 2009-es pénzügyi válságot követően az állam felvásárolt néhány veszteséges bankot, és ezáltal a hazai (állami és magán-) tulajdoni hányad a korábbi 30%-ról 2015-re 55% fölé emelkedett vissza (Várhegyi 2018a, 2018b). A bankszektor nem minden szempontból sorolható a belföldi szolgáltató csoportba. A külföldi bankok devizahitelezés miatt elszenvedett veszteségeinek egy részét az állam lényegében átvállalta, ezért a magyar piac elhagyására kényszerülő nemzetközi pénzügyi szereplők nem jártak rosszul a kivásárlással (Mihályi 2015:36-47, ld. Mihályi 2018). A bankszektort részben emiatt, részben a nemzetközi pénzügyi rendszerben betöltött szerepe miatt külön kategóriában vizsgálom.

A harmadik Fidesz–KDNP kormány idejének egyik legnagyobb horderejű átrendeződése a médiapiac és a villamosenergia-ellátásban történt. Utóbbi éppen e dolgozat kéziratának lezárásával egyidőben indult meg, ezért ennek hosszú távú hatásairól még keveset lehet mondani. Az átrendeződés iránya mindenesetre beleillik a tőkéscsoportok közötti kiegyezés

¹⁹² Ide sorolhatók a piaci működést közvetett formában befolyásoló szabályok is, például a vasárnapi nyitva tartás a kiskereskedelem. A különadók esetében Voszka (2018) arról ír, hogy a tevékenység jellege alapján a diszkrimináció főleg az úgynevezett „immobil cégeket” érintette negatívan. A szabályozással kapcsolatban kiemeli, hogy a különadók és más hatósági (például ár-) szabályozások bizonyos cégeket veszteséggé tettek azáltal, hogy leértékelték a működéshez szükséges vagyontárgyak egy részét, aminek eredményeként a visszavásárláskor az állam nyomott áron tudott hozzájutni ezekhez az eszközökhöz (vö. Soós 2009). Ez kevésbé volt igaz a bankszektorban történt visszavásárlásokra, amelyek Mihályi (2015:36-47, 2018) szerint drágán kerültek megvételre, és ezért az eladóknak is kedveztek. Más cégek esetében, mint például a Mol-pakett, vagy a közművállalatok, erőművek, tankönyvkiadók, vagy a Dunakeszi Járműgyár esetében nyomott áron történt a visszavásárlás.

eddig felvázolt folyamatába. Az árampiacon zajló folyamatok egyik érdekessége, hogy a nemzetközi tőke (a két legnagyobb áramszolgáltató, a német E.ON és a szintén német RWE), és a hazai szereplők (az MVM mellett a miniszterelnök közvetlen környezetéhez tartozó Opus Global) a piaci részesedést eszközcsere és kivásárlásokon keresztül osztották újra, amire a két német óriásvállalat közötti németországi piaci átrendeződés teremtett lehetőséget. Bár a hazai villamosenergia-ellátáson belül az MVM és az Opus Global a tisztántúli áramellátásban domináns részesedést szerzett; a két német transznacionális vállalat továbbra sem megkerülhető, különösen regionális szinten. Hasonló horderejű átrendeződés a villamosenergia-ellátás – illetve a bankszektor – mellett még a távközlés területén történt, ahol a magyar állam az Antenna Hungária beléptetésével rendezte át a hazai távközlési piaci viszonyokat.¹⁹³

7. táblázat: Az állam által visszavásárolt vállalatok részvény, üzletrész és ingatlan szerinti bontásban (2010–2017)

| | Részvény, üzletrész és ingatlan vásárlására fordított összegek Mrd Ft |
|--|---|
| Részvényvagyon | |
| Pénzüstízetek | 353 |
| Energetika | 809 |
| Egyéb közművek | 14 |
| Távközlés-informatika, közlekedés | 83 |
| Feldolgozóipar | 9 |
| Vegyes | 15 |
| Részvényvagyon összesen | 1 285 |
| <i>Részvényvagyon a magánnyugdíj-pénztári alaptól átvéve</i> | <i>190</i> |
| <i>Részvényvagyon magánnyugdíj- pénztárakkal együtt</i> | <i>1 475</i> |
| Önkormányzatok | 64 |
| Ingatlanok | 188 |

¹⁹³Az Antenna Hungária 2019 októberében megvásárolta a cseh háttérű PPF Csoporttól a Telenor Magyarország és a Telenor Real Estate 25%-át. A PPF és az Antenna Hungária egy új holdingot hoztak létre, amely vegyesvállalként működött tovább a Telenor Magyarországot (Jenei 2019).

| | |
|---|--------------|
| Egyéb intézmények, ingóságok | 8 |
| Állam mindösszesen | 1 735 |

Forrás: Voszka (2018)

Többféle megközelítést is találni a szakirodalomban e protekcionista intézkedések értékeléséről. Korábban még az a nézet uralkodott, hogy az EU-tagság lényegében megszünteti az önálló tagállami iparpolitikát. A témával foglalkozó legújabb írások már azt vetik fel, hogy valójában egy újfajta fejlesztési megközelítésről van szó, amiben a tagállamok a transznacionális szinttel együttműködve, de sok tekintetben önállóan dönthetnek a gazdaságfejlesztési irányokról (ld. Bruszt és Langbein 2020; Mertens and Thiemann 2019; Wilkin 2016, 2018; Fábry 2018). Dolgozatomban azt próbálom bizonyítani, hogy bár az Unió tagsággal valóban nem szűnt meg a tagállamok gazdaságpolitikai önállósága, sőt a neomerkantilista modell globális alkalmazkodásának köszönhetően ennek mozgástere a kormányközi intézményeken keresztül kibővült. Ugyanakkor éppen e neomerkantilista modell globális terjeszkedésének következménye, hogy nem egy új fejlesztési paradigmáról, hanem a félperifériás függőségek újra artikulálásáról szólnak a magyar kormány iparpolitikai lépései.

Ezek a kvázi protekcionista intézkedések arra szolgálnak, hogy átrendezik a tulajdonosi osztályok egymáshoz fűződő viszonyait, amiben a nemzeti tőke a korábbinál előnyösebb helyzethez jut, de a német ipari tőke érdekei sem sérülnek, sőt primátusuk megmarad. A félperifériára jellemző dilemmát a technológiai feljebb lépés és piaci hozzáférés, valamint a tulajdon megtartása között tehát ezekkel az intézkedésekkel próbálják feloldani; de a hazai tőke tulajdonosi helyzetének megerősítése az értékláncon belüli előnytelen szakosodással párosul.

A félperifériás felzárkózással foglalkozó legkülönbözőbb írások egy másik visszatérő kérdése, hogy e kvázi protekcionista politikák kedvezményezettjeit tekinthetjük-e egyáltalán nemzeti tőkésosztálynak (Evans 1989; Chirot 1991; Eyal, Szelényi és Townsley 1998; Chase-Dunn 1998; Boatcă 2006; Éber 2014; Gagy 2018; Szalai 2018; Wilkin 2018; Scheiring 2019b; Szanyi 2019; Gerőcs 2019c; Fábry 2019; Mihályi és Szelényi 2019 stb). Egyáltalában szociológiai értelemben osztályt képeznek-e, vagy inkább az állammal összefonódott politikai kapitalistákról van szó, akik azért nem képesek társadalmi osztályt alkotni, mert saját gazdasági lehetőségeik olyannyira az állami kedvezményektől függenek, hogy a kabinet vezető figuráinak kapcsolati hálózatán túl már nem képesek az önálló gazdasági tevékenységre (Éber

és társai 2019:28-76). Szelényi (2013, 2015:1-13) szerint például a posztkommunista átmenetekre mindenhol jellemző a politikai és a gazdasági elit közötti összefonódás, amit emiatt weberi értelemben neopatrimoniálisnak nevez (vö. Csillag és Szelényi 2015:18-48).

Én továbbra is a félperifériás függő fejlődés kapcsán vizsgálom ezt a kérdést, ami a technológiai és tőkeellátottság, valamint a tulajdon közötti *trade-off* dilemmájához vezet vissza. Amennyiben a gazdaságpolitikának nem sikerül feloldania ezt a dilemmát, úgy a kiszemelt „nemzeti bajnokok” ugyanúgy nem lesznek képesek állami gyámkodás nélkül önálló világpiaci szereplővé válni, mint ahogy az állami támogatások megszűnésével korábban sem váltak azzá, mint azt a Transelektro vagy a Vegyészter példái bizonyították. A világpiacon önálló nemzeti tőkésosztály kialakulása ilyen szelektív és diszkriminatív gazdaságpolitikai eszközökkel ugyanis rendkívül korlátozott marad. A témával foglalkozó intézményi közgazdászok ebben az esetben nem is az állam foglyul ejtéséről (*state capture*), hanem az üzleti világ állam általi foglyul ejtéséről (*business capture*) beszélnek (vö. Yakovlev 2006; Szanyi 2019; Mihályi és Szelényi 2019; Szelényi és Mihályi 2019). A „foglyul ejtő” állam koncepciójával együtt ugyanakkor azt is érdemes figyelembe venni, amit Polányi Károly ([1944] 2004) nyomdokain szoktak a fejlesztőállam teoretikusai hangsúlyozni (Skocpol 1976; Johnson 1982; Amsden 1989; Evans 1989, 1995; Woo-Cumings 1999; Wade 2003; Rodrik 2004; Greskovits 2014; Vigvári 2015; Ricz 2017). E szerint a transznacionális vállalatok történetileg állami patronázs mellett, informális összefonódások révén fejlődtek már a merkantilizmus hajnalán, de később a fordizmus aranykorában is. A különböző történeti pályákon belül az egyes modellek közötti minőségi különbségeket legfeljebb az adott korszak hegemon berendezkedésének centrum-periféria viszonyai képezték; vagyis amit Szelényi neopatrimoniális posztszocialista átmenetnek ír le, az valójában egy hegemonia korszakváltásának félperifériás függő viszonyaira utal osztálytörténeti szempontból. Innen nézve is érdekes átalakulás ment végbe az állam, a külföldi és a hazai tőkés csoportok között a bankszektorban, amit az alábbiakban mutatok be.

p. A bankszektor a geopolitikai változásokban

A bankszektor helyzetéről és a privatizáció kapcsán felmerült bankkonszolidációs programokról már volt szó. A hitelezés olyan terület, ahol a külső integráció a legközvetlenebb módon kapcsolódik össze a belgazdasági folyamatokkal. A hitelek a legtöbb esetben a tőkepiacról, vagy valamilyen egyéb külföldi forrásból (például vállalaton belüli anyavállalati finanszírozásból) származnak. A bankrendszer e tekintetben egyszerre külföldi

és belföldi közvetítő, és bár közvetlenül ki van téve az állami szabályozásnak, a külső forrásszerzés tekintetében, illetve ha külföldi bankról van szó, a profitkivonást illetően inkább úgy működik, mint egy transznacionális vállalat (Gál 2014; Banai és társai 2010).

Mint említettem, a bankszektorban jelentős koncentráció ment végbe 2013 után, amikor az állam elkezdett több bankot felvásárolni, így például bajor tulajdonosától visszavásárolta az egyébként – részben az adóváltozások miatt is – veszteségesé váló MKB Bankot. Szintén visszavásárlás útján jutott a General Electric hazai leánybankjához, a Budapest Bankhoz (ld. Mérő és Piroska 2017). Konszolidáció zajlott le a takarékszövetkezetek piacán is, ahol a Posta és az FHB tulajdonában lévő számtalan kis hitelintézetet először a Takaréék Csoport holdingjába vonták össze, majd ezt követően univerzális banki funkciókkal Takarékbankként működött tovább. A magyar állam tulajdonosi terjeszkedésének köszönhetően a hazai irányítás alatt álló hitelintézetek részaránya a mérlegfőösszeg alapján 2015-re 55% fölé emelkedett vissza a 2000-es évek 30%-áról, és az állami bankok aránya is 14,6%-ra nőtt (Palkó 2019). 2020-ban folytatódott a bankrendszer koncentrációja, ugyanis az állam által felvásárolt hitelintézetek közül az MKB, a Takarékbank és a Budapest Bank megkezdtek az integrációjukat a Magyar Bankholding Zrt-be, aminek működését 2020 december 15-vel engedélyezte az MNB. Ezzel Magyarország második legnagyobb mérlegfőösszegű „szuperbankja” jött létre, amiben az állam a Corvinus Nemzetközi Befektetési Alapon keresztül 30,35%-os tulajdonos.¹⁹⁴ Mindenvalószínűség szerint az állam az OTP Bank piaci túlsúlyát próbálja meg ellensúlyozni az új „szuperbank” létrehozásával, aminek hitelállománya és fiókszámja már az összeolvadással nagyobb, mint az OTP Banké.

A bankrendszerben zajló tulajdonváltás több szempontból is feltétele a félperifériás rezsim konszolidációjának. A hitelpiac nem csak pénzügyi szempontból fontos, hanem osztálypolitikai célokat is lehet ezen keresztül befolyásolni. Mint láttuk, a második MSZP-SZDSZ kormány legitimációjának elvesztéséhez nagyban hozzájárult a devizahitelezés miatti gazdasági és társadalmi sokk. Ennek okai részben a bankrendszerben korábban kialakult külföldi magánhitelezői dominanciára vezethetők vissza, részben a szabályozás gyengeségeire. A Fidesz-KDNP kormányok ebből a politikai megfontolásból cselekedtek, amikor a hitelpiaci folyamatok fölötti ellenőrzést a tulajdonviszonyok átalakításán keresztül igyekeztek visszaszerezni. Bár a dolgozatnak nem témája a hitelpiaci átalakulás társadalmi hatásainak, mint például a kedvezményes lakáshiteleknek a további elemzése (erről ld. Pósfai 2018), ugyanakkor azt hangsúlyozni kell, hogy ezekben a folyamatokban összekapcsolódnak

¹⁹⁴ Az MKB tulajdonosai 31,96%, míg a Takarékbank tulajdonosai 37,69%-os részesedést birtokolnak.

a politikai hegemonia kiépülésének társadalompolitikai feltételei. Ebből a szempontból is kiemelt a bankrendszer szerepe a hegemoniaépítésben.

Ami ennek az átalakulásnak a szabályozói-intézményi hátterét illeti, a hitelpiac konszolidációját és a monetáris irányítást is felügyelő jegybank szerepe felértékelődött Matolcsy György 2013-as MNB-elnöki kinevezésével. Ugyanebben az évben fogadták el az új jegybanktörvényt,¹⁹⁵ ami lazított a monetáris finanszírozás korábbi szigorú szabályain, megkönnyítve az államháztartás belső finanszírozását. Az MNB a belső pénzügyi erőforrások központosításával tudta elérni, hogy a 2008-ban felvett készletli hitelt 2011-ben Magyarország visszafizette az IMF-nek, az Európai Bizottságnak és a Világbanknak (vö. Piroska 2017).¹⁹⁶ Az áru- és szolgáltatásexportból származó külkereskedelmi többlet és az uniós alapokból befolyó transzferek miatt a fizetési mérlegben 2010 és 2018 között jelentős devizatöbblet keletkezett (35. ábra), amit 2015-ig az átmenetileg fenntartott szektorális különadók is támogattak (az érintett ágazatok vállalatainak profitjuk egy részét az államháztartásnak kellett befizetniük, így azt nem vitték ki az országból). Az így megnövelt devizatartalékok egy részét az MNB a lakosság devizaadósságának forintosítására fordította. A neomerkantilista iparpolitika számára az árfolyamkockázati kitettség csökkentése különösen érzékeny kérdés volt, mivel az exportáló vállalatok versenyképességének javításához ezáltal a reálegatív árfolyamon belül a nominális árfolyam leértékelésével is hozzá lehetett járulni, anélkül, hogy az a magánháztartások csődjével fenyegetett volna. A devizatartalékok megnövekedése először az árfolyamgát intézményének 2011 végén történő bevezetését tette lehetővé, aminek keretében a devizatörlesztésekhez számolt árfolyamot az akkori piaci ár alatt rögzítették a kereskedelmi bankok,¹⁹⁷ illetve a végtörlesztés intézményét, ami már a devizaadósság valós csökkenéséhez vezetett, bár ezzel csak kevesen, főleg a magasabb jövedelmű háztartások tudtak élni, mivel saját megtakarításból lehetett az adósságot – kedvezőbb árfolyamon – előtörleszteni. Ezt követte 2014-ben a lakosság teljes magán deviza-jelzáloghitel állományának kivezetése, amit az MNB koordinált devizaeladási programja tett lehetővé. Ennek keretében a jegybank – egyeztetve a kereskedelmi bankokkal –

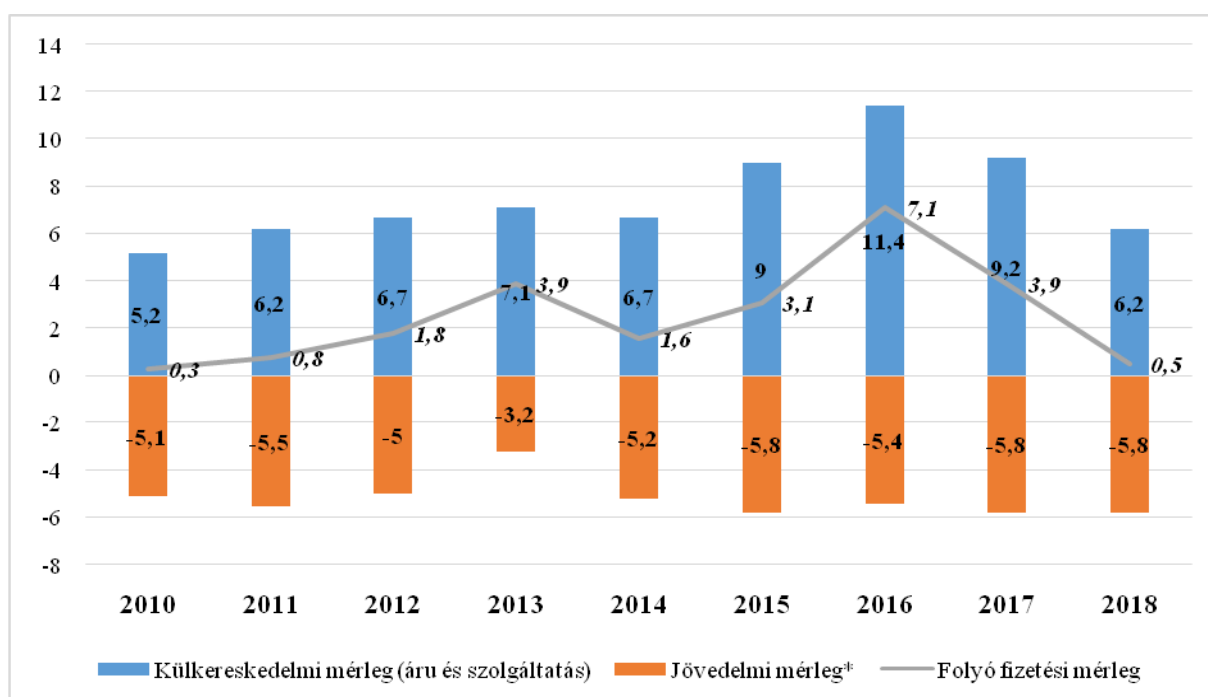
¹⁹⁵2013. évi CXXXIX. törvény a Magyar Nemzeti Bankról.

¹⁹⁶ Ehhez kellett többek között a magánnyugdíjpénztári alapok számláin levő 3000 milliárd forintnyi fele részben állampapírban elhelyezett vagyon konfiskálása.

¹⁹⁷ Az árfolyamgát rendszerbe belépő adósok a piacinál kedvezőbb árfolyamon törleszthették a hitelüket a program végéig. A valós és a kedvezményes törlesztőrészlet közötti különbséget az állam, az adós és a bankrendszer megosztva vállalta. A különbözetből a tőkerész egy gyűjtőszámlára került, aminek törlesztését az adós vállalta magára, mégpedig úgy, hogy 2017 után kellett volna megkezdenie a visszafizetést. A kamatrészt az állam és a bankrendszer osztotta meg egymás között. A devizaadósok kb. 40%-a élt az árfolyamgát lehetőségével (Kolozsi és társai 2015:69).

9,1 milliárd eurót biztosított a magán hitelintézetek számára, hogy a devizaadósságot egyösszegben forintossítsák anélkül, hogy annak bármi hatása lett volna a forint árfolyamára (Kolozsi és társai 2015). E jegybanki intézkedések következtében a devizaadósság 2011-es 52%-os GDP arányos csúcsáról 2019-re 20% alá süllyedt vissza. Emellett jelentősen megnőtt a magyar államadósság belföldi megtakarításokból történő finanszírozásának súlya (Torontáli 2019).

35. ábra: A magyar folyófizetésimérleg-adatok
kereskedelmi és jövedelmi bontásban, 2010–2018 (milliárd euró)



*a jövedelmi mérleg tartalmazza az elsődleges (munkajövedelmek és befektetési jövedelmek egyenlegét) valamint a másodlagos (viszonytalan átutalásokat, mint például az uniós alapokból jövő forrásokat, illetve a külföldi nyugdíj kifizetések) jövedelmi egyenlegét

Forrás: saját számítás az MNB fizetésimérleg-adatai alapján

Bár ezek az intézkedések a gazdaság árfolyamkockázati kitettségét valóban lecsökkentették, az ország külső tőkefüggősége (az exportáló vállalatok és az uniós transferek miatt) nem enyhült. A külső forrásbevonás csökkentésére a félperifériás államoknak általában nincs nagy mozgásterük, egy eszköz azonban a rendelkezésükre áll: a geopolitikai környezettől függően a források szétbontásával (diverzifikációjával) az állam bővítheti mozgásterét a források felhasználásában (vö. Szent-Iványi és Lightfoot 2015).

Magyarország geopolitikai adottságai folytán a kormány 2014 után e diverzifikációt a „Keleti Nyitás” programjával kapcsolta össze, amelynek keretében elsősorban – bár nem kizárólagosan – a kínai és orosz tőke felé orientálódott. Fontos hangsúlyozni, hogy e keleti tőkebevonás sem méretét, sem szerkezetét tekintve nem tudja kiváltani a nyugati tőkefüggőséget. Arra azonban alkalmas lehet, hogy a külső források diverzifikációjával javítsa a kormány geopolitikai mozgásterét. Ez esetben tehát nem a függőségek felcseréléséről, hanem a függőség szálainak szétbontásáról és újraszövéséről van szó, amit Gagyai és Gerőcs (2021) az eladósodás új geopolitikájának nevezett. Az alábbiakban néhány példával illusztrálom, hogy a Fidesz–KDNP kormányok által irányított félperifériás magyar állam ezeken az új befektetéseken keresztül hogyan fordítja le és teszi a rezsim működésének belső részévé a világgazdaságban zajló – és korábban részletesen elemzett – globális multipolarizációs folyamatot (vö. Gerőcs 2016b).

q. Az eladósodás új geopolitikája

A magyar kormány állami beruházásokhoz keres olyan külső forrásokat, amelyek felhasználását az uniós versenyjogi szabályok kevésbé kötik, és erre, úgy tűnik, az orosz és a kínai finanszírozási formákat találta alkalmasnak. Az orosz tőkével való kapcsolat esetében a második Fidesz-KDNP kormány számos projektről döntött, amelyek közül itt csak hármat emelek ki. Az első a Mol Nyrt. korábbi tulajdonosától, az orosz Szurgutnyeftegaztól visszavásárolt 400 milliárd forint értékű részvényt pakett, amelynek finanszírozására a magánnyugdíjpénztári alapokban maradt likvid forrásokat, elsősorban részvényeket használtak fel. Ezzel párhuzamosan lehetőség nyílt rá, hogy a kormány jobb feltételekkel tárgyalja újra az orosz Gazprommal megújítandó hosszútávra szóló földgázszállítási szerződést. A második példa a paksi atomerőmű kapacitásának megduplázása az orosz Roszatom leányvállalatának beruházása révén az ipar számára biztosítandó olcsó és stabil energiaellátás érdekében. E nagyszabású projekthez a magyar kormány az orosz állami Vnyesekonombanktól vett fel egy 10 milliárd eurós hitelt. A beruházást a Roszatom leányvállalata, a Ruszatom Automatizált Irányítási rendszer végezheti, amely megkapta a beruházáshoz szükséges közbeszerzési engedélyeket a brüsszeli versenyjogi hatóságtól.¹⁹⁸ A harmadik fontos megállapodás a KGST-reform keretében az 1970-es években alapított

¹⁹⁸ Az engedélyek kiadásához az is kellett, hogy a közbeszerzésen európai vállalatok is részt vehessenek. Az atomerőmű 5. és 6. blokkjához a blokkvezérlő berendezést a francia Framatome SAS és a német Siemens AG konzorciuma fogja szállítani (Uj 2019).

Nemzetközi Beruházási Bank (IIB) regionális székhelyének Budapestre költöztetése és az azzal járó Unión belüli diplomáciai mentesség biztosítása volt. A kormány 10 millió euróval meg is emelte az orosz beruházási bank alaptőkéjét. Ezzel Magyarország vált az IIB második legnagyobb részvényesévé.¹⁹⁹

A tőkeimport egy másik fontos forrásává váltak a kínai bankok és vállalatok beruházásai, amelyek a 2008-2009-es világgazdasági válságot követően egyre aktívabban folytatják nemzetközi terjeszkedésüket; ebben pedig a kínai állam támogatását is élvezik (Matura 2020, Szunomár 2020). A globális hegemonia átalakulása teret nyitott a kínai tőke súlynövekedésének nemcsak Ázsiában, hanem a globális félperiféria számos más országában, Latin Amerika és Afrika mellett Kelet-Európában is. Különösen az Európai Unió keleti tagállamainak geopolitikai elhelyezkedése értékeli fel ezeket az országokat a kínai tőke számára. Magyarország is ebben a régióban helyezkedik el, aminek révén igyekszik a Fidesz-kormány is kiszélesíteni pénzügyi és geopolitikai mozgásterét. Mint látni fogjuk, ez valójában nem megy szembe a kormány Uniói stratégiájával, hanem inkább kiegészíti azt; beleillik az Unión belül zajló átalakulás, például a német iparvállalatok globális stratégiaváltásának irányába (Pepe 2017).

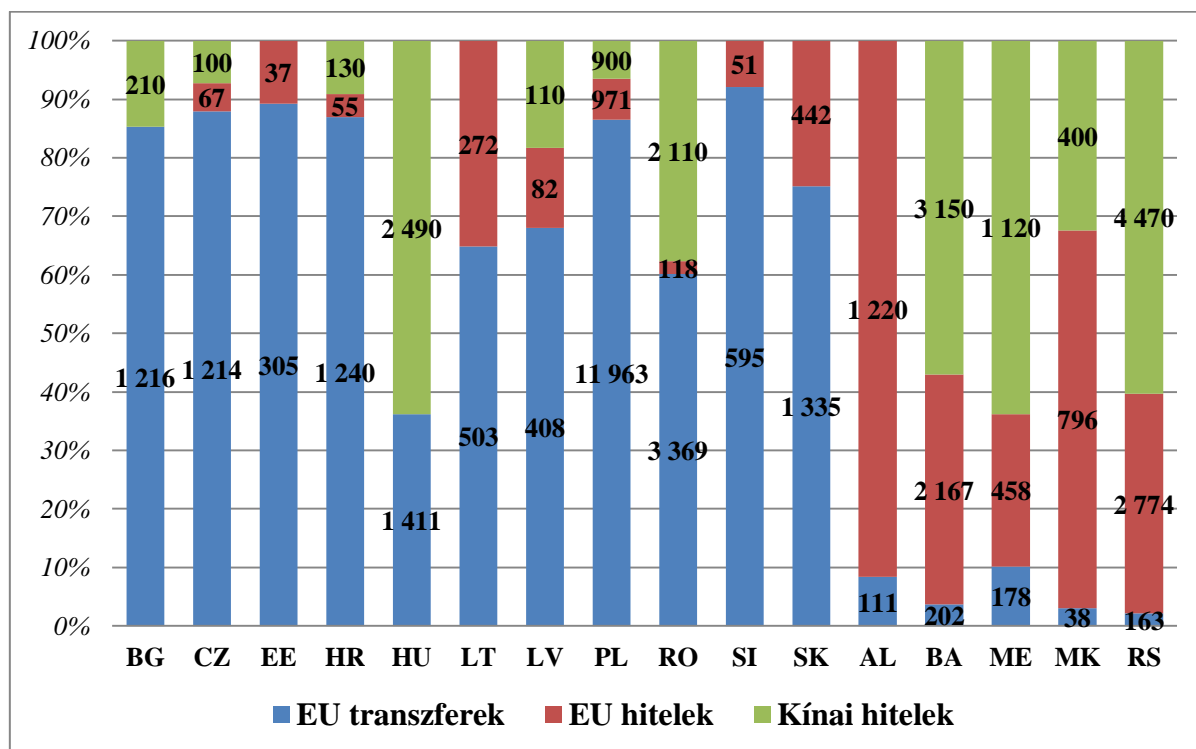
Szemben az orosz kétoldalú (bilaterális) megállapodásokkal, a Kínával való kapcsolatok jellemzően többoldalú (multilaterális) intézményeken, például a már említett „Egy Övezet, Egy Út” nemzetközi beruházási és fejlesztési programon keresztül jönnek létre (Eszterhai 2017, Gagyai és Gerőcs 2021). Többek között ennek keretében biztosít a kínai állam óriási hitelkeretet globális infrastruktúra-fejlesztésekhez, aminek részeként arra törekszik, hogy jó viszonyt alakítson ki a helyi politikai osztályokkal. A kínai külügyminisztérium 2012-ben létrehozott egy Közép és Dél-Európai Titkárságot, amivel egy időben felállítottak egy 10 milliárd dollár értékű különleges hitelkeretet. A régió 16 érintett állama (CEEC-16) ebből tud kedvezményes hiteleket lehívni az „Egy Övezet, Egy Út” keretében végrehajtott beruházásaikhoz²⁰⁰ (ld. 36. ábra). Az „Egy Övezet, Egy Út” legnagyobb regionális beruházásáról, a Budapest-Belgrád vasútvonal felújításáról 2014-ben döntöttek a „16+1

¹⁹⁹Az IIB ezt követően kötött finanszírozási megállapodást a Mol Nyrt-vel, illetve együttműködési megállapodást az OTP-vel (ld. Szabó és Panyi 2019).

²⁰⁰A felek megállapodtak abban, hogy létrehoznak egy 500 milliárd dollárból álló fejlesztési alapot is. A projektek finanszírozásához a következő kínai bankoktól hívhatnak le forrásokat: National Development Bank of China, Export and Import Bank of China, Industrial and Commercial Bank of China, Construction Bank of China, Bank of China, China Citic Bank.

együttműködés” belgrádi találkozásán.²⁰¹ Ez az infrastrukturális projekt a kínai áruszállítás útvonalait fogja összekötni az Európai Unió közlekedési hálózatával (Rogers 2019; Roussi 2019).

Ábra 36. Az „Egy Övezet, Egy Út”- beruházások finanszírozása a CEEC-16 régióban
millió euró és százalékos megoszlás alapján, 2007 és 2017 között*



Forrás: saját gyűjtés Grübler és társai (2018:17) alapján

*Megjegyzés: az EU hitelek a 2009 és 2017 közötti időszakot jelölik

A 36. ábra a geopolitikai környezet különbségeire hívja fel a figyelmet az „Egy Övezet, Egy Út” infrastruktúra fejlesztéseinek finanszírozásában. Az Európai Unió keleti tagállamaiban az uniós transzferek dominálják a finanszírozási formát, bár megjelentek a kínai hitelek is a hagyományos uniós kölcsöntőke mellett. Az Unión kívüli dél-kelet európai régióban már

²⁰¹ A CEEC-16 Titkárság felállításának előzménye az úgynevezett „16+1 együttműködés” volt, amelynek első üzleti fórumát Budapesten tartották 2011 júniusában, a másodikat Varsóban 2012 áprilisában, a harmadikat Bukarestben 2013 novemberében, amit a belgrádi követett 2014 decemberében. A Titkárságot 2012 szeptemberében állították fel, és 2012 decemberében Pekingben tartotta első ülését. A felek a belgrádi ülésen döntöttek el, hogy az együttműködés alapja az „EU-Kína 2020 Stratégiai Együttműködés Menetrend” lesz. A Titkárság a CEEC-16 régió tagállamaiból, valamint a kínai államigazgatás képviselőiből áll. Az alábbi országok a tagjai: Bulgária (BG), Észtország (EE), Litvánia (LV), Lettország (LT), Magyarország (HU), Románia (RO), Horvátország (HR), Szlovénia (SI), Lengyelország (PL), Szlovákia (SK), Csehország (CZ), Bosznia-Hercegovina (BA), Albánia (AL), Észak-Macedónia (MK), Montenegró (ME) és Szerbia (RS).

egyértelműen a kínai hitelek dominálnak az uniós hitelek mellett, a transzferek szerepe elhanyagolható. Magyarország helyzete geopolitikai adottságai folytán annyiban különleges, hogy európai hitelek egyáltalán nem szerepelnek, viszont az uniós transzferek mellé felzárkóztak a kínai hitelek is ezekben a projektekben, amiben legnagyobb részt a Budapest-Belgrád vasútfejlesztés finanszírozási konstrukciója jelenik meg.

A Fidesz-kormány hegemoniaépítési törekvései láthatóan összehalmozkodik az Európai Unióban terjeszkedő kínai tőke érdekeivel, aminek köszönhetően a magyar kormány sikeresen pozicionálja magát az „EU „kapujaként” a kínai befektetések számára. Magyarország ezért is vállalt kulcsszerepet a Budapestet Belgráddal összekötő 336 kilométeres gyorsvasút megépítésében, aminek 3,8 milliárd dolláros költségének 85%-át az Export-Import Bank of China állja, de a kivitelezést végző China Railway Engineering konzorciumában magyar beszállítók, köztük az Opus Globál is helyet fognak kapni (ld. Tenczer 2019; Jelinek és Szabó 2021).

A hitelezés mellett érdemes a működőtőke befektetéseket is megvizsgálni. A Fidesz-KDNP 2010-es hatalomra kerülése óta kínai vállalatok nagyjából 6 milliárd dollárt fektetett az országba (8. táblázat). A Fidesz-kormányok hozzáállásában különbséget látni a nyugati és a kínai befektetőkhez való viszonyban. Az egyik fő különbség a privatizációhoz kapcsolódik, mint bemutattuk, a Fidesz-kormányok általában a barnamezős beruházásokkal szemben a zöldmezős működőtőke beruházásokat preferálják, főleg olyan ágazatokban, ahol a világpiaci export dominál, mint amilyen például a járműgyártás. Emiatt különleges, hogy az egyik legnagyobb magyarországi barnamezős beruházás az első Fidesz-kormány idején kezdődött meg egy olyan ágazatban, aminek a külpiazi kitettsége nem elhanyagolható: az ország második legnagyobb vegyipari vállalatának, a BorsodChem Rt-nek a privatizációja 2001-ben indult (a tranzakció csak 2006-ban zárult).²⁰² 2011-ben, már a második Fidesz kormány idején váltott tulajdonost a BorsodChem, a vásárló a kínai Wanhua Industrial Groups volt, ami az egyik legnagyobb régiós vegyipari akvizíciója során 1,7 milliárd dollárért jutott hozzá a cég részvényeihez; így jött létre a Wanhua-BorsodChem, aminek egyik legfontosabb felvevőpiaca a járműgyártás. A tranzakció további érdekessége, hogy a Wanhua nem nyílt ajánlattétellel jutott hozzá a BorsodChem részvényekhez, mert első körben a brit tulajdonos Permira belső átstrukturálást preferálta volna, hanem azt a Bank of China magyarországi leányvállalatán keresztül adósság felvásárláson, majd opciós vételi ajánlatokon keresztül több lépésben és titokban szerezte meg (Jacoby és Korkut 2016:507). A magyarországi versenyjogi

²⁰² A tőzsdei bevezetés viszont már 1996-ban megkezdődött

szabályozás szerint ez nem minősült ellenséges felvásárlásának, sőt Orbán Viktor személyesen biztosította támogatásáról kínai partnereit (Bryant 2011).

Érdekes emellett a két legnagyobb kínai zöldmezős beruházást is megemlíteni, amelyek szintén érzékeny iparágakban, a távközlésben és a villamosenergia területén történtek. A Huawei Technologies 2005-ben alapította magyarországi leányvállalatát, és Biatorbágyon 2009-ben adták át az első Európai Ellátó Központot, ami a távközlési cég Kínán kívüli legnagyobb logisztikai-szolgáltató üze, de egyben gyártással is foglalkozik. A Huawei 2020-ban egy nagyobb K+F beruházást jelentett be a budapesti központjában (Szunomár 2020:71), ezzel összesen 1,5 milliárd dollárra emelkedett a tőkebefektetés értéke Magyarországon. A Huawei két nyugati távközlési vállalattal közösen kapta meg az engedélyt a magyarországi 5G mobilhálózati rendszer kiépítésére, amit a kínai cég referenciaként használhat az európai távközlési piacon. A Huawei a világ egyik legjelentősebb telekommunikációs vállalatává nőtte ki magát, ami beleillik a globális multipolarizáció folyamatába. A céget biztonsági okokra hivatkozva az Egyesült Államokban szankciókkal sújtották, de az európai távközlési és információs-technológiai piacon is éles kereskedelmi verseny alakult ki az 5G-hálózatok kiépítése körül.

Hasonló ellentmondások övezik a másik kínai működőtőke befektetés piacát. A China National Machinery Import & Export Corporation (CNC) Kaposvár mellett építette fel a régió eddigi legnagyobb fotovoltikus (pv-napelem) parkját. A napelemek piacán szintén kereskedelmi háború dúl a nyugati és a kínai cégek között, ezért az EU-n belüli projektnek kiemelt a referenciaértéke. E mellett a megtermelt villamosenergiát a magyarországi hálózatba rögzített áron közvetlenül bekapcsolják, ami hasonlóan a Paksi bővítéshez az ipar számára fog olcsó energiát biztosítani.

8. táblázat: *A legjelentősebb kínai működőtőke beruházások Magyarországon
2010-2020 (millió dollár)*

| Bejelentés | | Beruházó | Iparág | Értéke | Partner | Telephely |
|------------|---------|------------------------------------|------------------|---------|---------------|---------------|
| 2010 | február | <i>Wanhua Industrial Groups</i> | Vegyipar | \$ 190 | BorsodChem | Kazincbarcika |
| 2011 | február | <i>Wanhua Industrial Groups</i> | Vegyipar | \$ 1660 | BorsodChem | Kazincbarcika |
| 2011 | október | <i>Wanhua Industrial Groups</i> | Vegyipar | \$ 260 | zöldmezős | Kazincbarcika |
| 2012 | Május | <i>Huawei Technologies</i> | távközlés | \$ 1200 | zöldmezős | Biatorbágy |
| 2017 | Január | <i>Export-Import Bank of China</i> | pénzügyi | \$ 210 | Invitel Group | Budapest |
| 2019 | Június | <i>CNC (Genertec)</i> | villamosenergia | \$ 110 | zöldmezős | Kaposvár |
| 2019 | június | <i>China Railway Engineering</i> | vasút fejlesztés | \$ 1040 | zöldmezős | n.a. |

| | | | | | | |
|------|---------|----------------------------------|------------------|----------------|-------------|----------|
| 2020 | április | <i>China Railway Engineering</i> | vasút fejlesztés | \$ 1040 | Opus Global | n.a. |
| 2020 | október | <i>Huawei Technologies</i> | távközlés | \$ 300 | zöldmezős | Budapest |
| | | | Összesen | \$ 6010 | | |

Forrás: saját gyűjtés China Global Investment Tracker adatbázis alapján

A kínai vállalatok terjeszkedésében a bankok szerepe is megkerülhetetlen, ami viszont már a nemzetközi pénzügyi rendszerben zajló multipolarizációhoz kapcsolódik. Magyarország arra törekszik, hogy a kínai pénzügyi rendszer regionális elszámoló (klíring-)központja legyen, aminek érdekében a kínai fizetőeszközben, a renminbiben végrehajtható befektetések itteni offshore piacához biztosít infrastruktúrát. Ennek keretében indították el az úgynevezett „Budapest Renminbi Kezdeményezést” aminek eredménye, hogy 2015 óta a négy legnagyobb kínai hitelintézetből háromnak (China Construction Bank, Bank of China, és az Agricultural Bank of China) Budapesten nyílt meg regionális központja. Az MNB már 2013-ban devizacsere-megállapodást kötött a kínai jegybankkal, és elkezdett kínai fizetőeszközben tartalékolni, bár mivel a renminbi egyelőre nem számít konvertibilis devizának, ezért a hivatalos nemzetközi tartalékokban nem szerepelhet. Ugyanebben az évben kötött egy 100 millió euró keretértékű renminbi-hitel megállapodást a magyar Exim Bank az Export-Import Bank of China-val, hogy a Kínába exportáló magyar vállalatoknak ebből tudjanak forrást nyújtani. Magyarország és Lengyelország a régióban elsőként bocsátott ki államkötvényeket kínai devizában 2016-ban és 2017-ben, bár ennek értéke olyan alacsony volt, hogy leginkább a befektetők tesztelésére volt még csak alkalmas (Geröcs 2017:180).²⁰³

Zárásként még érdemes megemlíteni, hogy a geopolitikai változások nem csak a finanszírozásban, hanem más területen is segítik a félperifériás hegemoniaépítést. Erre lehet még példa, hogy a nemzetközi ranglistákon a harmadik legmagasabb pontszámmal rendelkező kínai felsőoktatási intézmény, a Fudani Egyetem első tengerentúli kampuszát Budapesten tervezi megnyitni, ráadásul a kampuszhoz kiválasztott dél-pesti diákváros urbanisztikai vonzáskörzetében halad át a Budapest-Belgrád gyorsvasút nyomvonala.

Az utolsó fejezet tanulságait leginkább akként foglalhatom össze, hogy az állam nem egy történelmen kívüli intézmény, hanem a világrendszer történeti ciklusai által újraformálódó szociológiai képződmény, amely egyszerre alakítja a társadalmi rendszerének világgazdasági integrációját és formálja az integrációhoz szükséges tőkeképződés belső osztály feltételeit.

²⁰³ Mivel a kínai deviza nem konvertibilis, ezért az ebben jegyzett értékpapíroknak belföldön (*onshore*) és külföldön (*offshore*) is léteznek párhuzamos piacai. A magyar kibocsátás a nemzetközi pénzpiaci teszt szempontjából volt fontos.

Tisztában vagyok vele, hogy az állam egy rendkívül összetett történeti-szociológiai intézmény, amelynek működése sokkal szélesebb területekre terjed ki – ideértve például az uralkodó kulturális-ideológiai hegemonia megteremtését (erről l. Gramsci [1929] 1971, 2000; Hoare és Smith 1999; Forgacs 2000; Gagyí és Szarvas 2016) vagy a katonai-geopolitikai ellenőrzés kérdését –, mint aminek vizsgálatára ebben a fejezetben vállalkozhattam. Vizsgálatom elsősorban a világgazdasági integráció különböző történeti korszakait hasonlította össze, azon belül is elsősorban a külső integráció belsővé tételének folyamatát, amit a fejezetben a tulajdon szabályozásán keresztül, és a tulajdonosi osztályok egymáshoz fűződő viszonyában ragadtam meg. A tulajdon mellett az integráció szempontjából fontos pénzügyi rendszer szabályozására, a monetáris intézmények működésére és a nemzetközi tőkebefektetésekre és a hitelezés szerepére fókuszáltam. A tulajdonosi osztályok viselkedéséhez kapcsolódott a munka megszervezésének és szabályozásának a kérdése is, így az szintén hangsúlyt kapott a vizsgálatban. A fejezet nem elsősorban elméleti szempontból tette fel a „*mi az állam?*” kérdést, hanem a kelet-európai félperifériás függő fejlődés kapcsán vizsgálta meg az erre vonatkozó legújabb kori magyarországi tapasztalatokat.

A félperifériás függő helyzetben a tulajdon kérdése különösen kiélezett formában jelentkezett, és nem elsősorban a tőketulajdonosok és munkavállalók konfliktusában, hanem a világrendszer hierarchikus munkamegosztásába ágyazódó helyi és nemzetközi tulajdonosi csoportok érdekellentétében, vagyis tőke és tőke közötti konfliktusban öltött testet. A fejezetben én is ezeknek a tulajdonosi osztályoknak az egymáshoz fűződő, helyenként konfliktusos, máskor kooperatív viszonyát vizsgáltam meg az 1970-es évektől kibontakozó világgazdasági válság által generált integráció folyamatában, azon belül is elsősorban a külföldi (nemzetközi) és a helyi (nemzeti) tőke egymáshoz fűződő kapcsolatában. Ebben a tőke-tőke relációban merült fel a munkavállalókat érintő világgazdasági integráció kérdése. Mint megállapítottam, a különböző tőkefrakciók érdeköszeütközése – például a privatizáció vagy a 2010 utáni visszaállamosítások idején – a tulajdon kapcsán jött a felszínre. A munkaerőpiaci reformok jellemzően közös platformra hozták az egyébként különböző érdekeltségű tőkéscsoportokat, amire jó példa a 2012-es új munkatörvénykönyv bevezetésének (majd 2018-as reformjának) munkáltatói oldalról konszenzuális támogatása. Ebben a társadalmi összefüggésrendszerben állapítottam meg, hogy a Magyarországon 2010 után kialakult periférikus neomerkantilista felhalmozási rezsimben a különböző tőkefrakciók új kiegyezésre törekedtek, ami az újraiparosodás és belső tőkeképződés kapcsán jellemzően a munkavállalói oldal kárára valósulhatott meg. Ez egyrészt a tulajdonosi csoportok közötti

érdekellentét feloldhatóságát (az antagonizmus korlátait) is megmutatta, másrészt pedig azt, hogy ez a fajta félperifériás felhalmozási rezsim is nagyon hasonló feltételek között ágyazódik vissza a világgazdaság ciklusváltásaiba, mint ahogyan azt elődei tették. Mindebből az következik, hogy a világgazdasági kiágyazódás, majd az azt követő újrabeilleszkedés a függő fejlődés strukturális dilemmáinak új dimenziók mentén történő újratermelődését, nem pedig a nemzetközi munkamegosztáson belüli helyváltoztatás (felzárkózás) lehetőségeit teremti meg.

Nölke és May (2019:21-42) azt hangsúlyozzák, hogy a világgazdaság korszakai a különböző tőkeviszonyok és az ezeket meghatározó elitstratégiák mentén tagolódnak. Ezek a világgazdasági ciklusok a tőkés felhalmozás felívelő és leszálló ágai mentén alakítják újra a különböző tulajdonosi csoportok egymáshoz fűződő helyi és globális kapcsolatait, amelyek állandó újraalakításában az államnak közvetítő szerep jut. Mint azt a fejezetben kifejtettem, Magyarországon a rendszerváltást követően egy a külföldi tőkeberuházásokra (privatizációra) alapozott neoliberális felhalmozási rezsim jött létre, amelyben a nemzeti tőke háttérbe szorult, illetve a betelepült – elsősorban autóiipari – értékláncok alsóbb beszállítói hálózatába tagozódott be. A betagozódást végig egy a félperifériás függő fejlődésre jellemző dilemma (trade-off) határozta meg, ami a technológiai és piaci hozzáférés, vagyis az értékláncon belüli feljebb jutás, és a tulajdon hazai kézben tartása között feszült. A különböző elitstratégiák nyelvén ez a liberalizációs és protekcionista politikák közötti váltakozásokban jelent meg (vö. Éber és társai 2014). A fejezetben továbbá azt találtam, hogy a rendszerváltás utáni gazdasági felívelésben e trade-off a külföldi tőketulajdonosok által meghatározott, viszonylag magas technológiai színvonalat képviselő újraiparosodási modell irányába tolta el a rendszerváltás utáni gazdasági fejlődést. A liberalizáló gazdaságpolitikai modell nem pusztán a politikai krízis folytán került válságba, hanem a világgazdasági válság által generált ciklusváltással kimerült. Ez a válság a globális félperiféria függő fejlődését állandóan jellemző tünetként, Magyarországon ismét egy adósságválság formájában jelentkezett 2006 után.

A neoliberális modell kimerülése és az annak nyomán kialakult politikai vákuum lehetőséget biztosított a hazai tőkéscsoportok államon keresztüli megerősítésére, ami ismét a protekcionista politikákat helyezte előtérbe. A 2010 utáni eseményeket ezért az integráció egy új korszakaként értelmeztem, amelyben az állam a tulajdon és pénzügyi viszonyok újraszabályozásán keresztül igyekezett elmozdítani a félperifériás fejlődés dilemmáját a helyi tulajdon támogatásának irányába. Az integrációban az állam továbbra is közvetítő funkciót lát

el a világgazdasági integráció váltakozó viszonyai és a belső tőkeképződés társadalmi feltételeinek összeigazítása között.

Értelmezésemben az állam közvetítő funkciója mindebben ugyanakkor korlátozott is maradt. Az integráció külső strukturális feltételeihez való igazodás az Európai Unióhoz való csatlakozással a külső adósság finanszírozása miatt, és az exportáló, jellemzően külföldi transznacionális vállalatok betelepülését követően erősen meghatározottá vált. Ebben a közegeben a geopolitikai környezet átalakulása biztosít mozgásteret az állami finanszírozás és a hazai tulajdonba került vállalatok nemzetközi piacszerzése előtt. Bár az állam a belpiaci, vagyis a hazai piachoz kötődő vállalatok tulajdonviszonyainak átrendezésében szabályozói mozgástérrel rendelkezik, aminek alkalmazásával a 2010 utáni periférikus neomerkanitilista (vö. protekcionista) rezsim aktívan él, ebben a mozgástérben viszont a félperifériás dilemma (trade-off) továbbra sem tűnik feloldhatónak, emiatt a modellt nem tekintem fejlesztőállamnak. Noha a tulajdonosi csoportok közötti kapcsolatok részleges átrendezésére, a korábbi modell korrekciójára a 2009-es világgazdasági válság teret engedett, de a munkavállalókkal kapcsolatos egyre szigorúbb munkaügyi rendelkezések különösen élesen mutatják meg, hogy a 2010-et követően konszolidálódó új magyarországi hegemon rezsim ugyanolyan félperifériás függő fejlődési pályára állítja vissza a társadalom tagjainak többségét, mint amelyen elődei haladtak a korábbi világgazdasági ciklusváltásokban.

3. ÖSSZEGZÉS ÉS KITEKINTÉS

A dolgozat Magyarország történelmi függő fejlődésének kérdését tárgyalta a globális értékláncok és tőketulajdonosok kapcsolatainak szempontjából. Legfontosabb hozzájárulása ehhez a diskurzushoz elsősorban elméleti, amennyiben kísérletet tettem a függő fejlődés és a globális értékláncok apparátusának szintetizálására, mégpedig egy szélesen vett történeti szociológiai perspektívában.²⁰⁴ A magyar tapasztalatokra vonatkozó megállapítások csak történeti kontextusukban érvényesek. Ezeket a megállapításokat nem tartom a globális félperiféria valamennyi államára általánosíthatónak, viszont a magyar tapasztalatokat érdemesnek gondolom egy későbbi komparatív kutatásban más országokéval is alaposabban összevetni. Az elméleti újításomat viszont általánosabb érvényűnek gondolom, mert az egyenlőtlen történelmi függő fejlődés hagyományában az államközi kereskedelmi kapcsolatok

²⁰⁴ A globális értékláncok és a függő fejlődés összekapcsolása egy új elméleti megközelítés az elmaradottság vizsgálatában, mivel a globális értékláncok a függő fejlődés olyan formáit hozták létre, amelyek vizsgálatában a tulajdonnal kapcsolatos szempontok eddig nem voltak hangsúlyosak.

a hangsúlyosak, míg a vállalatközi rendszerben zajló értékteremtést és -kisajátítást vizsgáló globális értékláncok megközelítéséből hiányoznak a függő fejlődés perspektívái. Úgy gondolom, hogy e két megközelítés szintetizálásával új összefüggéseket sikerült feltárnom Magyarország világgazdasági integrációjában. Az alábbiakban e szintetizált megközelítés tanulságait foglalom össze röviden.

Dolgozatomban a világgazdasági integrációt meghatározó nemzetközi strukturális tényezőket és a félperifériás magyar történeti modell belső működésének szempontjait kölcsönös összefüggésbe hoztam. Arra a kérdésre kerestem a választ, hogy a világháború utáni fordista felhalmozási rezsimek – ideértve az államszocialista importhelyettesítő iparosítást követő periférikus fordizmust – 1970-es évektől kibontakozó válsága mennyiben nyitott teret a nemzetközi munkamegosztás szerkezetváltozásain keresztül a magyar gazdaság rendszerváltás utáni felzárkózásához (vö. Vonyó és Markevich 2021). A kérdés aktualitását többek között az adta, hogy a rendszerváltással kialakult külföldi működőtőke-beruházásokra épülő és liberalizációs gazdaságpolitikát folytató modell a 2010-es évekre a kimerülés jeleit mutatta. A 2008-as világgazdasági válság után alakult ki az az új félperifériás „hibrid” felhalmozási rezsim, ami az integráció feltételein próbál változtatni, ám ennek szélesebben vett nemzetközi gazdasági és politikai beágyazódását eddig csak korlátozott formában sikerült megvizsgálni (vö. Magyar 2015, 2019; Wilkin 2016, 2018; Fábry 2019; Bohle és Greskovits 2009, 2012; Csillag és Szelényi 2015; Szelényi és Mihályi 2019; Scheiring 2016a, 2019b; Pogátsa 2016; Böröcz 2017; Szalai 2018, Filippov 2018; Éber és társai 2014, 2019; Böcskei és Szabó 2019).

A hazai történeti szociológiai irodalmat mindig is foglalkoztatta a fejlett nyugathoz képesti elmaradottság és a polgárosodás kérdése. Ezek jellemzően a különböző gazdasági, politikai és társadalmi válságok idején kerültek az értelmiségi viták homlokterébe (vö. Juhász és Magyar 1984; Lengyel és társai 1991; Kovách 1988, 1997; Szelényi 1990, [1988] 1992; Vigvári és Geröcs 2017; Gagyí és Geröcs 2017). A két világháború közötti népi szociográfia például a modernizáció kérdését a harmadik utas fejlődés kapcsán, vagyis egy olyan állammodell alapján tárgyalta, amely sem a nyugati kapitalista fejlődési mintát, sem pedig a szovjet államvezérelt modernizációs kísérletet nem tartotta követendő példának, sőt, nem is gondolta azt a kelet-európai agrártársadalmi viszonyokra átültethetőnek. Helyette helyi agrár-népi hagyományokra épülő szabadparaszti kisbirtokos társadalmat vizionáltak, mint például – Németh László (1935) szóhasználatával – Kert-Magyarországot, vagy Erdei Ferenc ([1938] 1973, 1943) parasztpolgárosodását. A háború utáni állapotokat értékelve Bibó István ([1978]

2012) beszélt először „zsákutcás magyar történelemről”. Később, Bibó halálakor Szűcs Jenő (1981) írt a társadalom és állam viszonyának három változatáról, amikor Európa három történelmi régiójának eltérő fejlődési pályáit hasonlította össze. Szintén a harmadik utas parasztpolgári fejlődés lehetőségét látták meg azok a falukutatók, akik az 1970-es évek válságának idején elburjánzó háztáji gazdálkodását gondolták modernizációs vívmánynak (ld. pl. Szelényi Iván (1990, [1988] 1992). Az 1989-es rendszerváltás értelmiségét is erősen foglalkoztatta a felzárkózás kérdése, és nemcsak a nyugathoz történő csatlakozás kapcsán, hanem az államszocialista múlt értékelésében is. Része volt-e egyáltalán ez az államszocialista modernizációs kísérlet a tőkés világrendszerben zajló folyamatoknak, vagy egy saját bürokratikus logika vezérelte a tervutasításos rendszert, mint ahogy azt például Kornai (1989, 1993a, 2012) gondolta; esetleg hibrid modellnek lehetett tekinteni a korai importhelyettesítő iparosítást is? Ezek a kérdések az államszocializmus, avagy államkapitalizmus vitákban már az 1960-as években felmerültek, de a rendszerváltással újra előkerültek a hazai és külföldi történelmi értékelésekben (ld. Bettelheim és Dobb 1965; Cliff 1974; Lane 1976; Chase-Dunn 1980; Stark 1989; Szalai 2003, 2007; Bazac 2004; Leather 2012; Greskovits 2014; Szigeti 2007; Mark és Apor 2015). Az államszocializmus értékeléséhez sorolható Berent T. Iván megjegyzése a „perifériáról a perifériára” történő visszatérésről (Berent 1995, 1996, 1999), vagy Mihályi (2010:276-277) „zsákutcából zsákutcába” való átmenetre vonatkozó, Bibót parafrázáló megjegyzése.

Ezek a szerzők különböző történelmi korok távlatából értelmezték a hazai modernizáció lehetőségeit és korlátait, de ehhez ritkán használtak holisztikus – a világrendszer strukturális mozgásait is magába foglaló – szempontrendszert. Jellemzően valamelyik társadalmi csoport érdekei felől tettek megállapításokat, mint például a népi írók, akik a parasztság helyzetéből, vagy az 1920-as évek urbánus értelmiségije, akik a városi polgárság helyzetéből indultak ki. Részben a saját vizsgálatom is ebbe a szélesen vett hazai történelmi szociológiai hagyományba illeszkedik, ám néhány új szempont bevezetésével, illetve néhány eddig kevésbé használt modernizációs paradigma alkalmazásával igyekeztem az „elmaradottság” történelmi korokon átnyúló, újra és újra felbukkanó fejlődésméleti kérdésének átgondolásához hozzájárulni.

A világrendszer-elmélet történelmi szociológiai fejlődésméleti keretébe helyezve vizsgáltam meg a magyar modernizáció lehetőségének távlati kérdéseit, mégpedig egy olyan történelmi időszakra helyezve a hangsúlyt, amelyről ugyan számos ismeret áll rendelkezésre, ám az ezek feldolgozásához szükséges holisztikus elméleti szintetizálás meglátásom szerint mindeközéig elmaradt. Véleményem szerint egy olyan elméleti keret lenne a kielégítő, amelyben a

világgazdaság ciklusainak dinamikáit és a belső társadalmi folyamatokat megfelelő viszonyrendszerben, egymással összeegyeztetve lehetne újraértelmezni. Ez mutatná meg a modernizációs pályán rejlő valódi lehetőségeket és korlátokat, aminek köszönhetően releváns megállapításokat lehetne tenni Magyarország gazdasági felzárkózásáról. A legtöbb a témával foglalkozó szerző ugyanis vagy csak az egyik szempontra, például a globalizáció körülményeire helyezi a hangsúlyt, vagy a hazai eseménytörténetre fókuszál, ehhez viszont csupán mellérendelt szereplőként veszi számba a világgazdaság hatásait.

Hozzájárulásom a rendszerváltás újraértelmezéséhez tehát elsősorban elméleti. Arra tettem kísérletet, hogy a világrendszer-elemzés keretében ezeknek a külső és belső fejlődési dinamikáknak a kölcsönösen meghatározott irányait értelmezsem (vö. Gerőcs és Jelinek 2018:14). Ennek alapjául a függőségi elméletek módszertanából indultam ki, amelynek lényege, hogy a külső integráció a belső társadalmi folyamatokkal kapcsolódik össze, és hatással van azokra, ugyanakkor pedig a belső folyamatok is visszahatnak a külső integráció módjára. A külső és belső viszonyok dialektikus összekapcsolódása került tehát módszertanom középpontjába. A függőségi elméletek nyomdokain ezt a viszonyt egy hosszabb történeti időszávon és a globális viszonyok összefüggéseinek keretében elemeztem, mind a világrendszer egészének fejlődése, mind pedig azon belül a magyar félperifériás fejlődés szempontjából. A kettőt nem tartom egymástól szétválaszthatónak, mivel azok az aszimmetrikus kapcsolatok, amelyek a helyi félperifériás rezsimit a világrendszer egészének fejlődéstörténetébe ágyazzák, az egyenlőtlen történeti fejlődés viszonyai között alakultak ki.

Elemzésem elsősorban a függő fejlődés és a globális értékláncok paradigmájának szintetizálására épült, de azokat új szempontokkal is kiegészítettem. A világrendszer- és dependencia-elemzések az államot veszik alapegységnek, és a globális egyenlőtlenségeket is elsősorban az államközi rendszer működéséből vezetik le. Ilyen értelemben a klasszikus világrendszer-elmélet kelet-nyugati vagy észak-déli felosztása mentén értelmezik például az amerikai hegemonia, illetve az európai integráció időszakát. A dolgozatban ezzel szemben a háború utáni gazdasági rendszer vizsgálata során nemcsak az államot vettem alapegységnek, hanem az államot is a történeti szociológia szemszögéből vizsgáltam meg; ennyiben a dolgozatban sem az állam, sem az államközi rendszer nem az elemzés kiindulópontja. Helyette a neogramsciánus nemzetközi kapcsolatok iskolájától kölcsönzött transzatlanti (nyugat-európai és amerikai) tőkéscsoportok hierarchikus viszonyának történeti kialakulása volt a kiindulópontom. Értelmezésemben tehát maga az állam is összetett tőkés frakciószövetségek intézményi kifejeződése (Gerőcs és Jelinek 2018). Ezen frakciók

szövetségeit a nemzetközi tér multipolaris struktúrában vizsgáltam meg, amihez a neogramscianus elméletből vett hegemoniaciklusok tézisért használtam még fel.

A hegemonia működésének vizsgálatában az államon túl a világrendszer két további ágensére helyeztem a hangsúlyt: 1. a globális értékláncokba tömörülő nemzetközi vállalatokra, és azok egymáshoz fűződő kapcsolataira az értékteremtés és -kisajátítás folyamatában, valamint 2. a nemzetközi munkamegosztásba hierarchikusan betagozódó helyi vagy regionális munkakapcsolatokra. Dolgozatom három legfontosabb szereplője az állam, a vállalatok (tőke) és a munka(erő) tehát a legtöbb fejlődéseméleti modellnek is szereplője. Ezen szereplők kölcsönösen meghatározott kapcsolatát a globális fordizmus 1970-es évektől kibontakozó hegemoniaválságának, majd a posztfordista átmenet egyenlőtlen térbeli és időbeli megaregionális integrációs folyamatának tükrében vizsgáltam meg.

A fordizmus válságának egyenlőtlen térbeli és időbeli fejlődése a globális centrum és periféria viszonyait is átrendezte. Az 1970-es évek világgazdasági ciklusváltásában egyszerre alakult ki túltermelési és túlzott felhalmozási válság, ami nagymértékű tőkekiáramlást idézett elő a félperiféria térségei felé. Ezen országok szemszögéből nézve ez a korszak nagyarányú tőkeimportot és egy új felhalmozási rezsim születését vagy átmeneti helyi hegemonia megszilárdulását eredményezte. Hogy történetileg milyen formákban áramlott be a tőke ezekbe a térségekbe, az koronként és térségenként eltért. Magyarország esetében az 1970-es évek stagflációs válságának idején a nemzetközi hitelezés volt az egyik legfontosabb csatorna, amelyen keresztül a fejlett ipari államok lekötetlen tőkefeleslegüket használták a periférikus térségek modernizációjának finanszírozásához. Az 1990-es évek derekán, a nemzetközi vállalatok fúzióinak és fragmentálódásának idején a piacszerzés és felvásárlások céljából beinduló működőtőke-export találkozott össze a hazai adósságválsággal és az ennek nyomán beinduló privatizációval. A magyar gazdaság szempontjából ugyanilyen fontos tőkeimport-csatornának számítanak a 2010 utáni Európai Unió transzferkifizetések, amelyek Magyarország esetében az éves nemzeti jövedelem közel 5%-ának megfelelő összeget is elértek (Szent-Iványi és Lightfoot 2015).

Mindebből nemcsak a hazai tőke- és a technológiai függőség különböző történeti korokra jellemző újraalakulására nézve vonhatóak le tanulságok, hanem az egyenlőtlen fejlődés egy másik fontos aspektusából is. A centrum válsága által előidézett tőkemozgások (tőkeexport a centrumból, tőkeimport a félperiférián) Magyarországon jellemzően mindig egy átmeneti felívelő hegemon korszakot és új felhalmozási rezsim születését idézték elő. Ezek átmeneti jellegére és fejlődésük korlátaira utalhat, hogy a tőkemozgásokat valójában a rendszer

egészében felgyülemlett válságok generálják, illetve e globális válságok szétterjedése jelöli ki a félperifériás felívelés korszakhatárait is. A magyar történetírás ezeket az átmeneti korokat a polgárosodás „aranykoraként” szokta ünnepelni, és a modernizációs vitákban ezek a korszakok a felzárkózásnak vagy az arra tett kísérletnek a pozitív példáiként szerepelnek (Berend és Szuhay 1973; Berend és Ránki 1979, 1984; Szentes 1990, 1991; Bekker 1995; Janos [2000] 2003; Wiener 2003; Boatcă 2006; Pogátsa 2016; Filippov 2018). Gondoljunk csak a 19. század végi magyar polgárosodás történetére, amelyre szintúgy igaz, hogy az 1873-tól kialakuló rendszerszerű válság angol, francia, német és osztrák tőkeexportjára épült, nagyobb részt hitelezés formájában.²⁰⁵

Elemzésem szempontjából fontos, hogy bár a tőkebeáramlás ezen időszakai a helyi tulajdonosi osztályok politikai helyzetét az államban átmenetileg valóban konszolidálták, a válságperiódusok „pozitív” hatásait ugyanakkor nem a rendszertől független – belsővé tett – polgárosodási folyamatok körülményei, hanem magának a világrendszer fejlődésének ciklusai generálták. Ennyiben a félperifériás felzárkózás paradigmája maga is a tőkés világrendszer fejlődésének és válságának a függvénye, és nem kizárólag a gazdasági szereplők, például nemzeti kormányok törekvéseinek az eredménye.

Ennek az összefüggésnek a pontosabb feltárása miatt volt szükségem a fentebb vázolt – a függőségi elméleteknek, a globális értékláncok irodalmának és a neogramsciánus államelméletnek, valamint a regulációs iskolának a tapasztalatait ötvöző – elméleti szintetizálásra. Egy ilyen szintetizált elméleti megközelítéssel precízebben tudtam feltárni és bemutatni, ahogyan a világgazdasági folyamatok, ciklusok és válságok a félperifériás fejlődés során belső társadalmi tényezővé válnak. Erre az alternatív megközelítésre továbbá azért volt szükségem, mert így tudtam a világgazdasági integráció külső és belső viszonyait együttesen vizsgálni úgy, hogy nem estem az államcentrikus módszertani nacionalizmus csapdájába. Ezzel a szintetizálással nemcsak egy történeti kérdéskörhöz, hanem egy fontos episztemológiai csomóponthoz is elérkeztem a „mi az állam” kérdése kapcsán. A dolgozatban ezért megkerülhetetlen volt, hogy ezt a kérdést ne csak elméletileg tisztázzam, hanem a történeti szociológia eszköztárának segítségével konkrét történelmi elemzés tárgyává tegyem a félperifériás magyar állam szabályozói működését is.

²⁰⁵ Ebben a korszakban épült fel Budapest, és indult meg az ország infrastruktúrájának modernizációja, a vasútépítések és a nagy folyamszabályozások, amelyeket szinte kivétel nélkül külföldi hitelből finanszíroztak (Éber és társai 2014).

Értelmezésemben az állam nem önálló szereplője a világgazdaságnak, hanem a nagyobb gazdasági folyamatok és helyi társadalmi viszonyok közötti közvetítő. Hatnak rá a világgazdaság egészében zajló strukturális változások, de a helyi belső tulajdonosi osztályok közötti dinamikák is benne fejeződnek ki. Az állam ennek a kettős funkciónak az értelmében relatív függetlenséggel rendelkezik. Ez azt jelenti, hogy szabályozói funkciója közvetlenül egy partikuláris érdekcsoport által sincs meghatározva, hanem a helyben megjelenő összetett globális érdekek és tulajdonosi csoportok érdekei összességének kifejezője.

A dolgozatban a magyarországi tulajdonviszonyok újraalakulásán keresztül vizsgáltam meg a világgazdasági integráció ciklusainak változásait az 1970-es évektől 2020-ig. Az ezen ciklusok mentén változó körülményekhez igazodó magyar állam folyamatosan arra kényszerült, hogy a tulajdon szabályozásán keresztül alakítsa újra a nagyobb tőkéscsoportok közötti kapcsolatot az ország világgazdasági integrációjával. Mivel az osztálydinamikák kapcsán a tulajdonosi csoportokkal, tehát a tulajdonnal foglalkoztam, ezért értelemszerűen az állam közvetítő szerepét is a tulajdonnal kapcsolatos szabályozásra futtattam ki. Az állam közvetítő funkciója abban ragadható meg leginkább, hogy a helyi tulajdonosi osztályok világgazdasági integrációjához nyújt intézményi keretet, illetve a nemzetközi tőkéscsoportok helyi tulajdonszerzését szabályozza. A félperifériás államok esetében a tulajdonosi érdekviszonyok összeegyeztetése jellemzően a nemzetközi tőke, vagyis a külföldi tőketulajdonosok és a helyi tulajdonosi csoportok érdekellentétei között zajlik. A félperifériás függő fejlődés egyik jellemzője, hogy a világpiacra termelő ágazatokat – legyenek ezek a történeti korok és egyes földrajzi térségek között a legkülönbözőbb félék – általában a komprádortőke, vagyis a nemzetközi tőkefrakciók uralják. A helyi tőkék az integráció során olyan területekre szorulnak vissza, amelyekre a félperifériás államnak közvetlen szabályozói befolyása van, illetve amelyek a belpiaci infrastruktúrához, szolgáltatásokhoz, közellátáshoz kapcsolódnak. Magyarország világgazdasági integrációja kapcsán e tőkés érdekcsoportok közötti funkcionális-gazdasági felosztást a kereskedelembe vihető (tradables), nem vihető (non-tradables) ágazatok, valamint a bankszektor összehasonlítása révén mutattam meg.

Dolgozatomban ez az összekapcsolódás a világgazdasági integráció szempontjából volt fontos, tehát kevésbé a jogi-szabályozói változások érdekeltek, hanem inkább a tőkeviszonyok újraalakulását meghatározó világgazdasági folyamatok. Az összekapcsolódás kapcsán többek közt azt a fontos megállapítást tettem, hogy a hazai tőkefrakciók helyzetéből nézve egy dilemma jelenik meg: az, amely a világpiachoz és azon keresztül a legmodernebb technológiákhoz való hozzáférés, valamint a tulajdon megtartásának kérdése között feszül.

Magyarország világgazdasági integrációjának különböző korszakai, az integrációt közvetítő állam szabályozásának eltérő módozatai leírhatók ennek a stratégiai dilemmának a váltakozásával. Míg például az államszocialista „hídmodell” tulajdonvákuumára épülő gazdaságban a magán- (azon belül is a külföldi) tulajdonszerzés korlátozása, valamint az állami kézben lévő vállalatok védelme sokáig prioritást élvezett (protekciónizmus), ezáltal pedig a világgazdasági integrációt egy technológiai lemaradás jellemezte (vö. Csaba 1984, 1994, 2000; Bródy 1996; Szentes 1976, 1988; Chirot 1991; Éber és társai 2014), addig a rendszerváltást követően a privatizációval megváltoztak a tulajdonosi osztályok közötti erőviszonyok. A világgazdasági integrációban a nyugati tőkés export felértékelődött, ezáltal pedig a magasabb technológiai színvonalat képviselő transznacionális vállalatok domináns piaci részesedést tudtak szerezni a hazai tőke kárára (pl. Radice 1994; Mihályi 2000; Gerőcs 2013; Gagyai 2018; Éber és társai 2019).

Mint említettem, a privatizációra és működőtőke-beáramlásra építő liberalizációs modell kimerülése olyan új felhalmozási rezsim kialakulásához vezetett, amelyben a komprádortőke visszaszorítását és a hazai tőketulajdonosok védelmét (protekciónizmusát) próbálták meg új keretek között az Európai Unió tagsággal összeegyeztethetővé tenni. Egy ilyen modellváltást nem pusztán gazdaságpolitikai felismerések idéznek elő: mint arra rámutattam, a meghatározó tőkéscsoportok közötti erőviszonyok a világgazdasági ciklusválságok által generált tőkemozgások miatt alakulnak újra. Ezek az erőviszonyok a világgazdaság válságaival együtt változnak, aminek eredményeként a tőketulajdonos-csoportok közötti konszolidációt a félperifériás államnak állandóan fenn kell tartania.

Az állam közvetítő szerepe ebben a folyamatban nem alábecsülendő; az összetett érdekek és folyamatok az állam tőkét és munkát szabályozó iparpolitikáiban fejeződnek ki. A 2010 után Magyarországon újraszervezett hegemoniát emiatt periférikus neomerkantilista felhalmozási rezsimnek tekintem, mivel a külföldi tőkével történő kiegyezése során elsősorban a német járműipari értékláncokba történő betagozódás körülményeit alakította ki, illetve e strukturális feltételek között igyekezett feltőkésíteni a saját politikai bázisaként is szolgáló nemzeti tőkéscsoportokat, valamint a felhalmozás szempontjából nélkülözhetetlen munka szabályozását és utánpótlását mind a hazai, mind a külföldi tőke számára biztosította.

IRODALOMJEGYZÉK

Aglietta, Michel. [1979] 2000. *The Theory of Capitalist Regulation: The US Experience*. Verso.

Aglietta, Michel. 2013. „Az európai örvény.” In: *Eszmélet* 25(97), 72-92.

Allen, A. Richard. 1982. „The Evolution of the External Debt and Balance of Payments of Eastern Europe and the USSR Since 1970.” In: *BIS Working Papers* 7.

Altreiter, Carina – Fibich, Theresa – Flecker, Jörg. 2015. „Capital and Labour on the Move: the Dynamics of Double Transnational Mobility.” In: Drahokoupil, Jan (szerk.), *The Outsourcing Challenge: Organizing Workers Across Fragmented Production Networks*. European Trade Union Institute, 67–87.

Amin, Samir. 1977. *Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism*. Monthly Review Press.

Amin, Samir – Arrighi, Giovanni – Frank, André Gunder – Wallerstein, Immanuel. 1982. *Dynamics of Global Crisis*. Monthly Review Press.

Amin, Samir. 1997. „Globalizáció vagy globális polarizáció?” In: *Eszmélet* 9(33), 4–15.

Amin, Samir. 2013a. *The Implosion of Contemporary Capitalism*. Monthly Review Press.

Amin, Samir. 2013b. „Az Európai Rendszer Programozott Összeomlása.” In: *Eszmélet* 25(97), 56-71.

Amin, Samir. 2015. „Contemporary Imperialism.” In: *Monthly Review* 67(3), 23–39.

Amsden, Alice. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press.

Anderson, Perry. 1987. „The Figures of Descent.” In: *New Left Review* I/161.

Anderson, Matt. 2014. „Ford's Five-Dollar Day.” In: *The Henry Ford Archive*, Letöltve: <https://www.thehenryford.org/explore/blog/fords-five-dollar-day>

Andor, László. 1990. „Ellenvélemény az adósságválságról.” In: Vigvári, András – Rathmanné, Túry Mária (szerk.), *Adósság. Tanulmányok adósságunk múltjáról, jelenéről és jövőjéről*. GT füzetek, 85-112.

Andor, László – Krausz, Tamás – Szigeti, Péter. 2013. „A Kapitalizmust nem az EU hozta létre... Andor László válaszol Krausz Tamás és Szigeti Péter kérdéseire.” In: *Eszmélet* 25(100), 74-82.

Antal, László. 1979. *Fejlődés – kitérővel. A magyar gazdasági mechanizmus a 70-es években.* Pénzügykutató Intézet.

Antal, László. 1985. *Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Antalóczy, Katalin – Naszádos, Zsófia. 2015. “Quo vadis rajnai kapitalizmus? A német szociális piacgazdaság modelljének jövője: esélyek és dilemmák.” In: *Külgazdaság* 7-8, 3-28.

Arrighi, Giovanni. 1990. “The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery.” In: Martin, G. William (szerk.), *Semiperipheral States in the World-Economy.* Greenwood Press, 11–42.

Arrighi, Giovanni – Beverly, Silver. 1999. *Chaos and Governance in the Modern World System.* University of Minnesota Press.

Arrighi, Giovanni. 2000. “Globalization, State Sovereignty and the ‘Endless’ Accumulation of Capital” In: Kalb, Don (szerk.), *The Ends of Globalization: Bringing Society Back In.* Lanham, MD: Rowman & Littlefield, 125–150.

Arrighi, Giovanni. 2007. *Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twenty-First Century.* Verso.

Arrighi, Giovanni. 2010. *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times.* Verso.

Arrighi, Giovanni – Silver, Beverly. 2001. „Capitalism and World (Dis)Order” In: *Review of International Studies* 27(5), 257–279.

Arrighi, Giovanni – Silver, Beverly – Brewer, D. Benjamin. [2003] 2011. „Ipari konvergencia, globalizáció és az észak–dél szakadék.” In: Scheiring, Gábor – Boda, Zsolt (szerk.), *Globalizáció és fejlődés: Kritikai fejlődéstanulmányok szöveggyűjtemény.* Végegylet – Új Mandátum Könyvkiadó, 151–183.

Arrighi, Giovanni – Harvey, David. 2009. „A kapitalizmus kanyargós ösvényei: David Harvey interjúja Giovanni Arrighivel.” In: *Eszmélet* 21(84), 95–129.

- Arrighi, Giovanni, – Moore, W. Jason. 2001. “Capitalist Development in World Historical Perspective.” In: Albritton, Robert és társai (szerk.), *Phases of Capitalist Development*. Palgrave, 56-75.
- Artner, Annamária. 2014. *Tőke, munka és válság a globalizáció korában*. Akadémiai Kiadó.
- Ausch, Sándor. 1972. *Theory and Practice of CMEA Co-operation*. Akadémiai Kiadó.
- Auth, Henrik – Krokos, János. 1989. „Gyanús átalakulások” In: *Figyelő* február 9.
- Bair, Jennifer. 2005. “Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward.” In: *Competition and Change* 9(2), 153–180.
- Balassa, Béla. 1961. *The Theory of Economic Integration*. Homewood Books.
- Ban, Cornel. 2012. “Sovereign Debt, Austerity, and Regime Change: The Case of Nicolae Ceausescu's Romania.” In: *East European Politics and Societies* 26(4), 743–776.
- Banai, Ádám – Király, Júlia – Várhegyi, Éva. 2010. „A rendszerváltás 20 évének egy egyedi fejezete: A külföldi bankok dominanciája a kelet-közép-európai régióban, különös tekintettel Magyarországra.” In: *MNB-tanulmányok* 89.
- Baran, A. Paul – Sweezy, M. Paul. 1966. *Monopoly Capital*. Monthly Review Press.
- Barna, Emília – Csányi, Gergely – Gagy, Ágnes – Gerőcs, Tamás. 2018. „A rendszerváltozás utáni magyar feminista mozgalom globális, történeti perspektívából.” In: *Replika* 108-109(3-4), 241-262.
- Barta, Györgyi. 2012. “Central and Eastern European Automotive Industry in European Context.” In: Rechnitzer, János – Smahó, Melinda (szerk.), *Vehicle Industry and Competitiveness of Regions in Central and Eastern Europe*. Universitas-Győr, 33–71.
- Barta, Györgyi – Czirfusz, Márton – Kukely, György. 2008. “Újraiparosodás a nagyvilágban és Magyarországon.” In: *Tér és Társadalom* 22(4).
- Bartel, Fritz. 2017. “Fugitive Leverage: Commercial Banks, Sovereign Debt, and Cold War Crisis in Poland, 1980–1982.” In: *Enterprise & Society* 18(1), 72–107.
- Bartlett, David – Seleny, Anna. 1998. „The Political Enforcement of Liberalism: Bargaining, Institutions, and Auto Multinationals in Hungary.” In *International Studies Quarterly* 4(2), 319–338.

- Bazac, Ana. 2004. "Néhány gondolat az államszocializmus-vitához." In: *Eszmélet* 16(62), 27–46.
- Bauer, Tamás. 1978. "Investment Cycles in Planned Economies." In: *Acta Oeconomica* 21(3), 243-260.
- Bauer, Tamás. 1981. *Tervgazdaság, beruházás, ciklusok. I-II. kötet* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Bauer, Tamás. 1982. „A második gazdasági reform és a tulajdonviszonyok.” In: *Mozgó Világ*, 8(1), 17–42.
- Beblavý, Miroslav – Kureková, Lucia – Drahokoupil, Jan – Myant, Martin – Domonkos, Stefan. 2012. „Linking Labour Regimes and Technological Innovation in Central and Eastern Europe: The Case of Automotive and Software Industries.” In: *Neujobs Working Paper* 62.
- Becker, Joachim. 2016. „Europe’s Other Periphery” In: *New Left Review* 57(99), 39–64.
- Becker, Joachim – Jäger, Johannes. 2010. „Development Trajectories in the Crisis in Europe.” In: *Debatte: Journal of Contemporary Central and Eastern Europe* 18(1), 5–27.
- Becker, Joachim – Weissenbacher, Rudy. 2015. „Changing Development Models: Dependency School Meets Regulation Theory.” Előadásként elhangzott a Colloque International Recherche & Régulation keretében. Párizs, 2015. június 10-12.
- Becker, Johannes – Jäger, Johannes – Weissenbacher, Rudy. 2015. „Uneven and Dependent Development in Europe: The Crisis and Its Implications.” In: Jäger, Johannes – Springler, Elisabeth (szerk.), *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures: Critical Political Economy and Post-Keynesian Perspectives*. Routledge, 81-93.
- Bekker, Zsuzsa. 1995. *Rendszerválság: Alkalmazkodási folyamatok a kelet-európai országokban 1970 és 1990 között*. Aula.
- Benczes, István. 2011. „Az európai gazdasági kormányzás előtt álló kihívások. A hármas tagadás lehetetlensége.” In: *Közgazdasági Szemle* 58(9), 759–774.
- Benczes, István. 2014. *Deficit and debt in transition: The political economy of public finances in Central and Eastern Europe*. CEU Press.
- Benczes, István – Benczes, Réka. 2018. „From financial support package via rescue aid to bailout: Framing the management of the Greek sovereign debt crisis.” In: *Society and Economy* 40(3), 431-445.

- Berend, T. Iván. 1995. „Átalakulás a világ gazdaság periferiáján.” In: *Magyar Tudomány, új folyam* 40(7), 761–778.
- Berend, T. Iván. 1996. *Central and Eastern Europe, 1944–1993: Detour from the Periphery to the Periphery*. Cambridge University Press.
- Berend, T. Iván. 1999. *Terelőúton – Közép és Kelet-Európa*. Vince Kiadó.
- Berend T. Iván – Ránki, György. 1969. *Közép-Kelet-Európa gazdasági fejlődése a 19–20. században*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Berend, T. Iván – Szuhay, Miklós. 1973. *A tőkés gazdaság története Magyarországon 1848–1944*. Kossuth Könyvkiadó – Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Berend T. Iván – Ránki, György. 1979. *Gazdasági elmaradottság, kiutak és kudarcok a XIX. századi Európában*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Berend T. Iván – Ránki, György (szerk). 1984. *A gazdasági elmaradottság történeti távlatból*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Bernaciak, Magdalena. 2011. *Trade Union Responses to Cross-Border Competition in the Enlarged EU: Evidence from the Automotive and the Construction Sectors*. Doktori Értekezés, Central European University.
- Bernaciak, Magdalena – Šćepanović, Vera. 2010. “Challenges of Upgrading: The Dynamics of East Central Europe’s Integration into the European Automotive Production Networks.” In: *Industrielle Beziehungen* 17(2), 123–46.
- Bettelheim, Charles – Dobb, Maurice. 1965. “Socialism and the Market.” In: *Monthly Review* 17(4), 30–39.
- Beynon, Huw. 1973. *Working for Ford*. Allen Lane.
- Bibó, István. [1978] 2012. *Eltorzult magyar alkat, zsákutcás magyar történelem*. In: Bibó István Munkái 7. Argumentum
- Bideleux, Robert. 1996. “The Comecon experiment.” In: Bideleux, Robert –Taylor, Richard (szerk.), *European Integration and Disintegration: East and West*. Routledge, 174–204.
- Boatcă, Manuela. 2006. „Semiperipheries in the World-System: Reflecting Eastern European and Latin American Experiences.” In: *Journal of World-Systems Research* 12(2), 321–346.

- Bockman, Johanna. 2013. „Neoliberalism.” In: *Contexts* 12(3), 14–15.
- Bognár, József. 1995. „Rendszerváltás: várakozások és realitások.” In: Halm, Tamás (szerk.), *Reform, rendszerváltás, modernizáció. Az Akadémiai Kiadó és a Magyar Közgazdász Alapítvány közös kiadása*, 28–45.
- Bohle, Dorothee – Greskovits, Béla. 2009. „Varieties of Capitalism and Capitalism „tout court” In: *European Journal of Sociology* 50(3), 355–386.
- Bohle, Dorothee – Greskovits, Béla. 2012. *Capitalist Diversity on Europe’s Periphery*. Cornell University Press.
- Bolz, Klaus. 1977. “Tripartite Industrial Cooperation: A Western View.” In: Saunders, T. Christopher (szerk.), *East-West Cooperation in Business: Inter-Firm Studies*. Springer, 79–88.
- Boyer, Robert. 2003. „The Embedded Innovation Systems of German and Japan: Distinctive Features and Futures.” In: Yamamura, Kozo – Streeck, Wolfgang (szerk.), *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Cornell University Press, 147–183.
- Boyer, Robert – Freyssenet, Michel. 2002. *The Productive Models: The Conditions of Profitability*. Palgrave.
- Böcskei, Balázs – Szabó, Andrea (szerk.). 2019. *Hibrid rezsimdek – A politikatudomány X-aktái*. Napvilág Kiadó.
- Böröcz, József. 1992. „Kettős Függőség és Tulajdonvákuum: Társadalmi átalakulás az Államszocialista Félperiférián.” In: *Szociológiai Szemle* 2(3), 3–20.
- Böröcz, József. 1999. “From Comprador State to Auctioneer State: Property Change, Realignment and Peripheralization in Post-State-Socialist Central and Eastern Europe.” In: Smith, A. David – Solinger, J. Dorothy – Topik, C. Steven (szerk.), *States and Sovereignty in the Global Economy*. Routledge, 193–209.
- Böröcz, József. 2009. *The European Union and Global Social Change: A Critical Geopolitical-Economic Analysis*. Routledge.
- Böröcz, József. 2012. „Hungary in the European Union: “Catching Up”, Forever.” In: *Economic & Political Weekly* 47(23), 22–25.

Böröcz, József – Sarkar, Mahua. 2005. „Mi az Európai Unió?” In: *Politikatudományi Szemle* 14(3–4), 151-177.

Böröcz, József. [2009] 2018. *Az EU és a világ: Kritikai elemzés*. Kalligram.

Böröcz, József. 2017. *Hasított fa: A világrendszer-elmélettől a globális struktúraváltásokig*. L'Harmattan Kiadó.

Börzel, Tanja. 2006. “The Disparity of European Integration: Revisiting Neofunctionalism in Honour of Ernst B. Haas.” In: *Journal of European Public Policy Special Issues Series* Routledge.

Bucsky, Péter. 2018. „Évi 48 milliárd forintnyi társasági adót trükközhet ki az országból 30 magyarországi multi.” In: *g7.hu*, 2018. november 12. Letöltve: <https://g7.hu/vallalat/20181112/evi-48-milliard-forintnyi-tarsasagi-adot-trukkozhet-ki-az-orszagbol-30-magyarorszag-i-multi/>

Bucsky, Péter. 2021. „A Multik, és azon belül a németek igen jól jártak a kormány gazdasági akcióprogramjával.” In: *g7.hu*, 2021. február 24. Letöltve: <https://g7.hu/vallalat/20210224/a-multik-es-azon-belul-a-nemetek-igen-jol-jartak-a-kormany-gazdasagi-akcioprogramjaval/>

Burawoy, Michael – Lukács, János. 1994. *The Radiant Past. Ideology and Reality in Hungary's Road to Capitalism*. University of Chicago Press.

Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent*. Chicago University Press.

Burawoy, Michael. 1985. *The Politics of Production*. Verso.

Braudel, Fernand. 2007. “A történelem és a társadalomtudományok. A hosszú időtartam.” In: Benda, Gyula – Szekeres, András (szerk.), *Annales: A gazdaság, társadalom és kultúrtörténet francia változata*. L'Harmattan Kiadó.

Braverman, Harry. 1974. *Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century*. Monthly Review Press.

Brenner, Robert. 1977. “The Origins of Capitalist Development: a Critique of Neo-Smithian Marxism.” In: *New Left Review* I/104.

Brenner, Robert. 2000. “The Boom and the Bubble.” In: *New Left Review* II/6, 5–43.

Brenner, Robert. 2006. *The Economics of Global Turbulence: The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945–2005*. Verso.

Bródy, András. 1996. „Szociális? Piac? Gazdaság?” In: *Kritika* 6, 13–17.

Bruszt, László – Langbein, Julia. 2020. ”Manufacturing Development: How Transnational Market Integration Shapes Opportunities and Capacities for Development in Europe’s Three Peripheries” In: *Review of International Political Economy* 5(27) - Special issue: Market integration and room for development in the peripheries, 996-1019.

Bryant, Chris 2011. „Wanhua takes full control of Borsodchem.” In: *Financial Times*, 2011 február 1. Letöltve: <https://www.ft.com/content/1aadca66-2e2e-11e0-8733-00144feabdc0>

Jenei, Miklós. 2019. „Az állam megvette a Telenor 25 százalékát” In: *index.hu*, 2019.10.21. Letöltve: https://index.hu/gazdasag/2019/10/31/az_allam_megvette_a_telenor_25_szazalekat/

Cadestin, Charles – De Backer, Koen – Desnoyers-James, Isabelle – Miroudot, Sebastian – Ye, Ming – Rigo Davide. 2018. „Multinational enterprises and global value chains: the OECD analytical AMNE database.” In: *OECD Trade Policy Papers* 211, OECD.

Caporaso, James. 1987. *A Changing International Division of Labor*. Lynne Rienner Publisher.

Cardoso, Fernando Henrique – Faletto, Enzo. [1971] 1979. *Dependency and Development in Latin America*. University of California Press.

Cardoso, Fernando Henrique. 1972. „Dependency and Development in Latin America.” In: *New Left Review* 1(74), 83–95.

Chase-Dunn, Christopher. 1980. “Socialist State in the Capitalist World Economy.” In: *Social Problems* 27(5), 505–525.

Chase-Dunn, Christopher. 1988. “Comparing World-Systems: Toward a Theory of Semiperipheral Development.” In: *Comparative Civilizations Review* 19, 29-66.

Chase-Dunn, Christopher. 1998. *Global Formation: Structures of the World-Economy*. Lanham, MD: Rowan and Littlefield.

Chirot, Daniel – Hall, D. Thomas. 1982. „World-System Theory.” In: *Annual Review of Sociology* 8, 81-106.

Chirot, Daniel (szerk.). 1991. *The Origins of Backwardness in Eastern Europe: Economics and Politics From the Middle Ages Until the Early Twentieth Century*. University of California Press.

- Cinkotai, János. 2013. "Csökkenő kamatok és csökkenő infláció Magyarországon." In: *Magyar Nemzeti Bank*. Letöltve: <https://www.mnb.hu/letoltes/csokkeno-kamatok-es-csokkeno-inflacio-magyarorszagon.pdf>
- Clarke, Simon. 1990. „The Marxist Theory of Overaccumulation and Crises.” In: *Science & Society* 54(4), 442–467.
- Clarke, Simon. 1991. *The State Debate*. Palgrave.
- Clarke, Simon. 1977. “Marxism, Sociology and Poulantzas's Theory of the State.” In: *Capital and Class II*.
- Clarke, Simon. 1989. “Configurations of Dissent: Fractions of Capital, Class Struggle and the Decline of Britain.” Kézirat. Letöltve: <https://homepages.warwick.ac.uk/~syrbe/pubs/nlr.pdf>
- Cliff, Tony. 1974. *State Capitalism in Russia*. Pluto Press.
- Cocks, Peter. 1980. „Towards a Marxist Theory of European Integration.” In: *International Organization* 34(1), 1–40.
- Comisso, Ellen – Marer, Paul. 1986. „The Economics and Politics of Reform in Hungary.” In Comisso, Ellen – D'Andrea Tyson, Laura (szerk.), *Power, Purpose, and Collective Choice: Economic Strategy in Socialist States*. Cornell University Press, 245–278.
- Comisso, Ellen és Tyson, Laura D'Andrea (szerk). 1986. *Power, Purpose and Collective Choice: Economic Strategy in Socialist States*. Cornell University Press.
- Connor, Walter D. 1975. “Generations and Politics in the USSR.” In: *Problems of Communism* 24(5), 20–31.
- Cox, W. Robert. 1983. „Gramsci, Hegemony and International Relations: An Essay in Method.” In: *Millennium* (2), 162–175.
- Cox, W. Robert. 1987. *Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History*. Columbia University Press.
- Crouch, Colin. 2009. „Privatized Keynesianism, an Unacknowledged Policy Regime.” In: *BJPIR*
- Czabán, László – Henderson, Jeffrey. 2003. “Commodity Chains, Foreign Investment, and Labour Issues in Eastern Europe.” In: *Global Networks* 3(1), 171–196.

Czakó, Ágnes – Sik, Endre. 1988. “Managers’ Reciprocal Transactions.” In: *Connections* 11, 23-32.

Czirfusz, Márton. 2015. „A közfoglalkoztatás térbeli egyenlőtlenségei.” In: Fazekas Károly – Varga, Júlia (szerk.), *Munkaerőpiaci tükrök, 2014*. MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézet, 126-138.

Czirfusz, Márton – Meszmann, T. Tibor – Kovai, Cecília – Ivanics, Zsófia. 2019. “A magyarországi munkásság a hosszú lejáratban.” *Fordulat* 26, 142–172.

Csaba, László. 1984. *Kelet-Európa a világgazdaságban*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Csaba, László. 1994. *Az összeomlás forgatókönyvei*. Figyelő Kiadói Rt.

Csaba, László. 2000. „A rendszerváltás gazdaságtana. Új lehetetlenségi tétel felé?” In: *Külgazdaság* 44(6) 4–19.

Csaba, László. 2006. „A stabilitási és növekedési egyezmény új politikai gazdaságtanáról.” In: *Közgazdasági Szemle* 53(1) 1–30.

Csillag, Tamás – Szelényi, Iván. 2015. „Drifting from Liberal Democracy: Traditionalist/Neo-conservative Ideology of Managed Illiberal Democratic Capitalism in Post-communist Europe.” In: *Intersections: East European Journal of Society and Politics* 1(1), 18–48.

Csoma, Róbert. 2016. “Beruházási támogatások, újraiparosodás és a globális értékláncok.” In: *Közgazdasági Szemle* 65(3), 303–324.

Davis, Mike. 1982. “Nuclear Imperialism and Extended Deterrence.” In: *Exterminism and the Cold War*. Verso Books.

Desai, Radhika. 2013. *Geopolitical Economy: After US Hegemony, Globalization and Empire*. The Future of World Capitalism.

Dinan, Desmond. 2005. *Ever Closer Union: An Introduction to European Integration*. Palgrave Macmillan.

Di Carlo, Donato. 2018a. “Does pattern bargaining explain wage restraint in the German public sector?” In: *MPIfG Discussion Paper* 18(3), Max Planck Institute for the Study of Societies. Letöltve: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/178228/1/1019372583.pdf>

Di Carlo, Donato. 2018b. „Germany is quietly rebalancing its economy – but this will not fix the Eurozone’s flaws.” Blogbejegyzés, London School of Economics. Letöltve:

<https://blogs.lse.ac.uk/netuf/2018/09/17/germany-is-quietly-rebalancing-its-economy-but-this-will-not-fix-the-eurozones-flaws/>

Diez, Willi – Becker, Dieter. 2010. “Brand and Ownership Concentration in the European Automotive Industry: Possible Scenarios for 2025.” In: *KPMG* Letöltve: <https://www.kpmg.com/TW/zh/IssuesAndInsights/Documents/IM/Brand-and-Ownership-Concentration-in-the-European-Automotive-Industry.pdf>

Dobozi, István. 1982. „A fejlődő és a KGST-országok közötti gazdasági együttműködés institutionális vonatkozásai.” In: *Egyetemi Szemle* 4(1/2), 63-73.

Dragomir, Elena. 2015. “The Creation of the Council for Mutual Economic Association As Seen from the Romanian Archives.” In: *Historical Research* 88(240), 355–379.

Drahokoupil, Jan – Piasna, Agnieszka. 2019. “Dependent Market Economies and Wage Competition in Central and Eastern Europe.” In: Geröcs, Tamás – Szanyi, Miklós (szerk.), *Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-Systems*. Palgrave, 43-66.

Drahokoupil, Jan. 2009. “After Transition: Varieties of Political-Economic Development in Eastern Europe and the Former Soviet Union.” In: *Comparative European Politics* 7(2), 279-298.

Dull, Szabolcs. 2018. “A Fideszben egyszer már megfűrták a 400 órás túlórárt.” In: *index.hu* 2018.11.26.Letöltve:https://index.hu/belfold/2018/11/26/a_fideszben_egyszer_mar_megfurta_k_azt_amit_most_kosa_lajos_ujra_eroltet_tulora_munkaido_munka_torvenykonyve/

Dunning, H. John. 1979. “Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory.” In: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 41, 269-295.

Dunning, H. John. 1988. “The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions.” In: *Journal of International Business Studies* 19(1), 1–31.

Dunning, H. John. 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Publishing.

Dunning, H. John. – Narula, Rajneesh. 1996. “The Investment Development Path Revisited: Some emerging issues.” In: Dunning, H. John – Narula, Rajneesh. (szerk.): *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for economic restructuring*. Routledge.

- Economic Commission for Europe [ECE]. 1988. *East-West Joint Ventures: Economic, Business, Financial and Legal Aspects*. United Nations Publications.
- Eichengreen, Barry. 1990. "Trends and Cycles in Foreign Trade." In: *NBER Working Paper Series* 3411.
- Evans, Peter. 1989. „Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State.” In: *Sociological Forum* 4(4), 561–587.
- Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton University Press.
- Eyal, Gil – Szelényi, Iván – Townsley, Eleanor. 1998. *Making Capitalism Without Capitalists: Class Formations and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe*. Verson.
- Éber, Márk Áron. 2014. „A centrum hitele: A magyar állam külső eladósodásának történetéről.” In: *Fordulat* 7(21), 64–86.
- Éber, Márk Áron – Gagy, Ágnes – Geröcs, Tamás – Jelinek, Csaba – Pinkasz, András. 2014. „1989: Szempontok a rendszerváltás globális politikai gazdaságtanához.” In: *Fordulat* 21, 10–63.
- Éber, Márk Áron – Gagy, Ágnes – Geröcs, Tamás – Jelinek, Csaba. 2019. „2008-2018: Válság és hegemonia Magyarországon.” In: *Fordulat* 26, 28–76.
- Emmanuel, Arghiri. 1972. *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. Monthly Review Press.
- Erdei, Ferenc. 1943. *A magyar paraszttársadalom*. Franklin Társulat.
- Erdei, Ferenc. [1938] 1973. *Parasztok*. Akadémiai.
- Farkas, István – Járai, Zsigmond – Auth, Henrik. 1989. „Mederkijelölés.” In: *HVG*, nov. 25.
- Fábry, Ádám. 2019. *The Political Economy of Hungary: From State Capitalism to Authoritarian Neoliberalism*. Palgrave MacMillan.
- Feitl, István. 2013. „Magyar elképzelések a Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsának megreformálására (1967–1975).” In: *Századok* 147(6), 1377–1422.

Feitl, István. 2016. *Talányos Játzmák: Magyarország a KGST erőterében 1949–1974*. Napvilág.

Felbermayr, Gabriel – Benedikt, Heid – Sybille, Lehwald. 2013. “Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who Benefits From a Free Trade Deal?” In: *Global Economic Dynamics (GED) Program* Bertelsmann’s Stiftung. Letöltve: <https://pdfs.semanticscholar.org/3ce9/af6313d744dff2c1cce19e0f98b2fe03fafc.pdf>

Felcser, Dániel. 2019. “Az euró: gazdasági racionalitás vagy politikai termék?” In: *növekedés.hu*, 2019. november 26. Letölve: <https://novekedes.hu/mag/az-euro-gazdasagi-racionalitas-vagy-politikai-termek>

Feenstra, Robert. 1998. “Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy.” In: *Journal of Economic Perspectives* 12(4), 31-50.

Feenstra, Robert. 2010. *Offshoring in the global economy. Microeconomic structure and macroeconomic implications*. MIT Press.

Feenstra, Robert – Inklaar, Robert – Timmer, P. Marcel. 2015. „The next generation of the penn world table.” In: *Economic Review* 105. Letöltve: www.ggdc.net/pwt

Feenstra, Robert. 2010. *Offshoring in the global economy. Microeconomic structure and macroeconomic implications*. MIT Press.

Feenstra, Robert – Taylor, M. Alan. 2014. *International Trade*. Worth Publishers.

Ferber, Katalin. 2014. *A siker ára. Tanulmányok a (másik) Japánról*. Syllabux.

Fichter, Michael – Frybes, Marcin – Meardi, Guglielmo – Marginson, Paul – Stanojevic, Miroslav – Tóth, András. 2009. “The Complexity of Relocation and the Diversity of Trade Union Responses: Efficiency-oriented Foreign Direct Investment in Central Europe.” In: *European Journal of Industrial Relations* 15(1), 27-47.

Filippov, Gábor. 2018. „A hibrid ellenforradalom kora.” In: *24.hu*, 2018. július 31. Letöltve: <https://24.hu/belfold/2018/07/31/filippov-gabor-a-hibrid-ellenforradalom-kora/>

Fodor, T. Gábor. 2019. „Mi a baj a jelenlegi munkajogi szabályozással?” In: *mérce.hu*, január 17. Letöltve: <https://merce.hu/2019/01/17/mi-a-baj-a-jelenlegi-munkajogi-szabalyozassal/>

Forgacs, David. 2000. *Glossary of Key Terms. In: Gramsci, Antonio: The Antonio Gramsci Reader: Selected Writings, 1916–1935*. New York University Press.

Furtado, Celso. 1976. *Economic Development of Latin America: Historical Background and Contemporary Problems*. Cambridge University Press.

Francois, Joseph – Manchin, Miriam – Norberg, Hannah – Pindyuk, Olga – Tomberger, Patrick. 2013. “Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment.” In: Final Project Report, Center for Economic Policy Research (CEPR).
Letöltve: <https://www.italaw.com/sites/default/files/archive/Reducing%20Trans-Atlantic%20Barriers%20to%20Trade%20and%20Investment.pdf>

Frank, André Gunder. 1966. *The Development of Underdevelopment*. Monthly Review Press.

Frank, André Gunder. 1977. “Long Live Transideological Enterprise! Socialist Economies in the Capitalist International Division of Labor.” In: *Review* 1(1), 91–140.

Freyssenet, Michel – Lung, Yannick. 1996. “Between Globalization and Regionalization. What is the Future of the Automobile Industry?” In: *Actes du GERPISA, Mondialisation ou régionalisation?* 18, 39-68.

Frieden, A. Jeffrey. 2006. *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century*. W. W. Norton & Company.

Friedman, Milton. 1999. “The Euro: Monetary Unity to Political Disunity?” In: project-syndicate, 1997. augusztus 28. Letöltve: <https://www.project-syndicate.org/commentary/the-euro--monetary-unity-to-political-disunity?barrier=accesspaylog>

Fröbel, Folker – Heinrichs, Jürgen – Kreye, Otto. 1980. *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialised Countries and Industrialisation in Developing Countries*. Cambridge University Press

Gagy, Ágnes. 2014. “Az Antipopulizmus, mint a rendszerváltás szimbolikus eleme.” In: *Fordulat* 7(21), 298-316.

Gagy, Ágnes. 2015. “Reform Economics at the Financial Research Institute in Late Socialist Hungary: A Case of Globally Embedded Knowledge Production.” In: *Intersections: East European Journal of Society and Politics* 1(2), 59–79.

Gagy, Ágnes. 2016. “Coloniality of Power” in East Central Europe: External Penetration as Internal Force in Post-Socialist Hungarian Politics.” In: *Journal of World-Systems Research* 22(2), 349–372.

Gagyí Ágnes. 2018. *A válság politikái: Új kelet-közép-európai mozgalmak globális perspektívában*. Napvilág Kiadó.

Gagyí, Ágnes – Szarvas, Márton. 2016. „Válság, művészet és politikai aktivizmus – ma: A kortárs kulturális mező újrapolitizálódásának társadalmi környezete.” In: *Eszmélet* 28(112), 111-133.

Gagyí, Ágnes – Gerőcs, Tamás. 2017. „The value of labor: the science of commodification in Hungary, 1920–1956.” In: *Journal of Contemporary Central and Eastern Europe* 25(3), 389-390.

Gagyí, Ágnes – Gerőcs, Tamás. 2019. „The Political Economy of Hungary’s New ‘Slave Law’.” In: *criticatac.ro*, 2019. január 1. Letöltve: <http://www.criticatac.ro/lefteast/the-political-economy-of-hungarys-new-slave-law/>

Gambarotto, Francesca – Solari, Stefano. 2015. „The Peripheralization of Southern European Capitalism Within the EMU.” In: *Review of International Political Economy* 22(4), 788-812.

Gao, Haihong, – Yu, Yongding. 2011. “The Internalisation of the Renminbi.” In: *BIS Working Papers* 61.

Gasparotti, Alessandro – Kullas, Matthias. 2019. „20 Jahre Euro: Verlierer und Gewinner: Eine Empirische Untersuchung.” In: *Centrum für Europäische Politik (cepStudie)*, 2019. február. Letöltve: https://www.cep.eu/fileadmin/user_upload/cep.eu/Studien/20_Jahre_Euro_-_Gewinner_und_Verlierer/cepStudie_20_Jahre_Euro_Verlierer_und_Gewinner.pdf

Gábor, R. István – Galasi, Péter. 1981. *A ‘második’ gazdaság*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Gál, Zoltán. 2014. “Role of financial sector FDI in regional imbalances in Central and Eastern Europe.” In: Gostyńska, Agata – Tokarski, Pawel (szerk.), *Eurozone enlargement: challenges for the V4 countries*. The Polish Institute of International Affairs, 19-30.

Gereffi, Gary – Humphrey, John – Sturgeon, Timothy. 2005. “The Governance of Global Value Chains.” In: *Review of International Political Economy* 12(1), 78–104.

Gereffi, Gary. 2014. “Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World.” In: *Review of International Political Economy* 21, 9–37.

Gereffi, Gary – Evans, Peter. 1981. “Transnational Corporations, Dependent Development, and State Policy in the Semiperiphery: A Comparison of Brazil and Mexico.” In: *Latin American Research Review* 16, 31–64.

Gereffi, Gary – Korzeniewicz, Miguel (szerk.). 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger.

Germuska, Pál. 2014. “Failed Eastern Integration and a Partly Successful Opening Up to the West: The Economic Re-Orientation of Hungary During the 1970s.” In: *European Review of History* 21(2), 271–291.

Gerőcs, Tamás. 2013. „Körbeér Matolcsy nagy terve.” In: *Napi Gazdaság*, 2013. január 24. Letöltve:

https://www.napi.hu/allaspont/gerocs_tamas_korbeer_matolcsy_nagy_terve.543229.html

Gerőcs, Tamás. 2015. „A német járműipar globális terjeszkedésének hatása a kelet-közép európai felzárkózásra.” In: *Külügyi Szemle* 14(3), 96–117.

Gerőcs, Tamás. 2016a. „A kínai renminbi (jüan) nemzetközivé válásának útjai.” In: *Műhelytanulmányok* 117. MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Világgazdasági Intézet.

Gerőcs, Tamás. 2016b. „A polaritással kapcsolatos vita neostrukturista interpretációja.” In: *Külügyi Szemle* 15(1), 68-83.

Gerőcs, Tamás. 2017. „Challenges of Internationalisation from the Perspective of the Chinese Currency.” In: *Financial and Economic Review* 16(1), 170-185.

Gerőcs, Tamás. 2018a. „A kelet-európai átalakulás globális összefüggései.” In: *Eszmélet* 29(116), 51-59.

Gerőcs, Tamás. 2018b. „India világgazdasági integrációja.” In: Kiss, Judit (szerk.). *Stratégiaaváltás a világgazdaságban*. Akadémiai Kiadó, 143-178.

Gerőcs, Tamás. 2019a. „The Formation of a New Patrie in the Multipolar World-System.” In: Gerőcs, Tamás –Szanyi, Miklós (szerk.), *Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-Systems*. Palgrave, 213-226.

Gerőcs, Tamás. 2019b. „The transformation of African–Russian economic relations in the multipolar world-system.” In: *Review of African Political Economy* 46(160), 317–335.

Gerőcs, Tamás. 2019c. „Ha Németország tüsszent, Magyarország megfázik: Gazdasági függőségünk története.” In: *merce.hu*, 2019. március 2. Letöltve: <https://merce.hu/2019/03/02/ha-nemetorszag-tusszent-magyarorszag-megfazik-gazdasagi-fuggesunk-tortenete/>

Gerőcs, Tamás – Jelinek, Csaba. 2018. „A Nemzeti Együttműködés Rendszere az Európai Unióban: Magyarország EU-integrációjáról – történeti szociológiai megközelítésben.” In: *Eszmélet* 30(118), 12–33.

Gerőcs, Tamás – Pinkasz, András. 2017. „A KGST a világrendszerben: A szocializmus gazdaságtörténeti elemzése.” In: *Eszmélet* 29(113), 15–36.

Gerőcs, Tamás – Pinkasz, András. 2018a. “Debt-Ridden Development on Europe’s Eastern Periphery.” In: Boatecă, Manuela – Komlosy, Andrea – Nolte, Hans-Heinrich (szerk.), *Global Inequalities in World-Systems Perspective: Theoretical Debates and Methodological Innovations*. Routledge, 131–153.

Gerőcs, Tamás – Pinkasz, András. 2018b. „Conflicting Interests in the Comecon Integration: State Socialist Debates on East-West-South Relations.” In: *East Central Europe*, 45(2-3), 336–365.

Gerőcs, Tamás – Pinkasz, András. 2019a. „Relocation, Standardization and Vertical Specialization: Core-Periphery Relations in the European Automotive Value Chain.” In: *Society and Economy* 41(2), 1–22.

Gerőcs, Tamás – Pinkasz, András. 2019b. „Central and Eastern Europe’s Dependent Development in German automotive value chains.” In: *Working Paper* 253. MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Világgazdasági Intézet.

Gerőcs, Tamás – Pinkasz, András. 2019c. „Magyarország az európai munkamegosztásban: A termelés áthelyezése a globális járműipari értékláncokban.” In: *Fordulat* 26, 172–198.

Gerőcs, Tamás – Pinkasz, András. 2019d. “A társadalom önvédelmének történelmi perspektívái.” In: *Eszmélet*, 31(123) 17–23.

Gerőcs, Tamás – Meszmann, T. Tibor – Pinkasz, András. 2020. „Uneven Development in the European Automotive Industry: Labour Fragmentation and Value Added Production in the Hungarian Semi-Periphery.” In: Komlosy, Andrea – Musić, Goran (szerk.) *ITH Global Commodity Chains and Labour Relations*. Brill. Megjelenés alatt.

- Gerschenkron, Alexander. [1962] 1984. *A gazdasági elmaradottság – történelmi távlatból.* Gondolat.
- Gille, Zsuzsanna. 2014. „Létezik-e globális posztoszocialista állapot?” In: *Fordulat* 7(21), 266-297.
- Gilpin, Robert. 2004. *Nemzetközi politikai gazdaságtan. A Nemzetközi Gazdasági Rend Értelmezése.* BUCIPE.
- Gowan, Peter. 1999. *Global Gamble: Washington's Faustian Bid for World Dominance.* Verso.
- Gulyás, Márton. 2019. “Csányi Sándor teljes életútja.” In: *Partizán*, február 9. Letöltve: <https://www.youtube.com/watch?v=pG7IR3sMrNU>
- Gutman, Patrick. 1981. “Tripartite Industrial Cooperation and Third Countries.” In: Saunders, T. Christopher (szerk.), *East-West-South: Economic Interactions Between Three Worlds.* Macmillan, 337–364.
- Gramsci, Antonio. [1929] 1971. “Selections from the Prison Notebooks.” In: *Letter from Prison*, 19 December.
- Gramsci, Antonio. 2000. *The Antonio Gramsci Reader: Selected Writings, 1916–1935.* New York University Press.
- Greskovits, Béla. 2014. “Legacies of Industrialization and Paths of Transnational Integration after Socialism.” In: Beissinger, R. Mark – Kotkin Stephen (szerk.), *The Historical Legacies of Communism in Russia and Eastern Europe.* Cambridge University Press, 68-89.
- Greskovits, Béla. 2015. “A Kapitalizmus és Demokrácia Törékeny Egyensúlya Kelet-Közép-Európa “Nagy Átalakulásában”.” In: *Politikatudományi Szemle* 24(3), 7–24.
- Grübler, Julia (szerk). 2018. *Economic implications of the Belt and Road Initiative for CESEE and Austria.* In: WIIW Final Report, 2018 Május.
- Gyarmati, György (szerk.) 1997. *Magyarország a XX. Században.* II Kötet, Babits Kiadó. Letöltve: <https://mek.oszk.hu/02100/02185/html/396.html>
- Haas, B. Ernst. 1964. *Beyond the Nation-State. Functionalism and International Organization.* Stanford University Press.

- Haas, B. Ernst. [1958] 2004. "Introduction: Institutionalism or constructivism?" In: Haas, B. Ernst (szerk.), *The Uniting of Europe. Political, Social, and Economic Forces, 1950-1957*. University of Notre Dame Press, iii.
- Haas, B. Ernst. 1961. "International Integration: The European and the Universal Process." In: *International Organization* 15(3), 366–392.
- Haggard, Stephan. 1990. *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*. Cornell University Press.
- Hall, Stuart – Critcher, Chas – Jefferson, Tony – Clarke, John – Roberts, Brian. 1978. *Policing the Crisis: Mugging, the State, and Law and Order*. The Macmillan Press.
- Hall, Peter – Soskice, David. 2001. *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press.
- Hankiss, Elemér. 1989. *Kelet-európai alternatívák*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Harvey, David. 1985. *The Urbanization of Capital: Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization*. Johns Hopkins University Press.
- Harvey, David. 1989. "From Fordism to Flexible Accumulation." In: *The Condition of Postmodernity: An Inquiry into the Conditions of Cultural Change*. Blackwell, 141–172.
- Harvey, David. 2003. *The New Imperialism*. Oxford University Press.
- Henderson, Jeffrey – Dicken, Peter – Hess, Martin – Coe, Neil – Yeung, Henry Wai-Chung. 2002. "Global Production Networks and the Analysis of Economic Development." In: *Review of International Political Economy* 9(3), 436–464.
- Herr, Hansjörg. 2018. "Underdevelopment and Unregulated Markets: Why Free Markets do not Lead to Catching-up." In: *European Journal of Economics and Economic Policy: Intervention* 15, 208-219.
- Herr, Hansjörg – Dünhaupt, Petra. 2019. "Global Value Chains in economic development." In: *Working Paper 124*. Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Institute for International Political Economy (IPE).
- Hess, Martin. 2010. "Investigating the Archipelago Economy: Chains, Networks and the Study of Uneven Development," *Journal für Entwicklungspolitik*, 25 (2010), pp. 20–37.

- Higgs, Robert. 2009. „Military Keynesianism to the Rescue?” In: *Independent Institute*, Letöltve: <http://www.independent.org/news/article.asp?id=2399>
- Hirschman, O. Albert. 1968. “The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America.” In: *The Quarterly Journal of Economics* 82(1), 1–32.
- Hobsbawm, J. Eric. 1998. *A szélsőségek kora (A rövid 20. század története)*. Pannonica kiadó
- Hoare, Quentin – Smith, N. Geoffrey. 1999. *Prison Notebooks of Antonio Gramsci*. Lawrence and Wishart.
- Hopkins, Terence – Wallerstein, Immanuel. 1986. “Commodity chains in the world economy prior to 1800.” In: *Review* (Fernand Braudel Center) 10(1), 157–170.
- Horváth, Zoltán. [2002] 2011. *Kézikönyv az Európai Unióról*. HVG-Orac Kft.
- Humphrey, John. 2000. “Assembler-Supplier Relations in the Auto Industry: Globalisation and National Development.” In: *Competition and Change* 4(3), 245-271.
- Humphrey, John – Memedovic, Olga. 2003. *The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries*. United Nations Industrial Development Organization.
- Humphrey, John – Schmitz, Hubert. 2004. “Chain governance and upgrading: Taking stock” In: Schmitz, Hubert (szerk.), *Local enterprises in the global economy: Issues of governance and upgrading*. Cheltenham: Edward Elgar, 349-381.
- Hunya, Gábor – Sass, Magdolna. 2013. “Menekülés Keletre? Termelési tevékenységek relokációja Magyarországra és Magyarországról a válság idején.” In: *Külgazdaság* 57(9-10). 3-37.
- Ingham, Geoffrey. 1984. *Capitalism Divided? The City and Industry in British Social Development*. Macmillan.
- Inotai, András. 1980. *A regionális integrációk az új világgazdaság környezetben*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Janos, Andrew C. [2000] 2003. *Haladás, hanyatlás, hegemonia Kelet-Közép Európában*. Helikon.
- Jarżabek, Wanda. 2014. “Polish Economic Policy at the Time of Détente, 1966–78.” In: *European Review of History* 21(2), 293–309.

- Jelinek, Csaba – Szabó, Linda. 2021. “State, capitalism and infrastructure development: A multi-scalar analysis of the Belgrade-Budapest railway construction.” Kézirat
- Jessop, Bob. 1977. “Recent theories of the capitalist state.” In: *Cambridge Journal of Economics* 1(4), 353-373.
- Jessop, Bob. 1983. “The capitalist state and the rule of capital: problems in the analysis of business associations.” In: *West European Politics* 6(2), 139-162.
- Jessop, Bob. 1985. *Nicos Poulantzas Marxist Theory and Political Strategy*. Macmillan.
- Jessop, Bob. 1990. *State Theory: Putting the Capitalist State in its Place*. Blackwell Publisher.
- Jessop, Bob. 1997. “Twenty Years of the Regulation Approach: Has it been worth it?” In: *New Political Economy* 2(3), 503-526.
- Jessop, Bob. 2001. “Bringing the State Back in (Yet Again): Reviews, Revisions, Rejections, and Redirections.” In: *International Review of Sociology - Revue Internationale de Sociologie* 11(2), 149-173.
- Jessop, Bob. 2010. “The “Return” of the National State in the Current Crisis of the World Market.” In: *Capital & Class* 34(1), 38-43.
- Jessop, Bob – Sum, Ngai-Ling. 2006. *Beyond the Regulation Approach. Putting Capitalist Economies in their Place*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford University Press.
- Józsa, Viktória. 2014. “A Robert Bosch csoport miskolci letelepedése és beágyazódásának folyamata.” In: *Tér és Társadalom* 28(2), 199-213.
- Józsa, Viktória. 2019. *A vállalati beágyazódás útjai Magyarországon*. Dialóg Campus.
- Juhász, Pál – Magyar, Bálint. 1984. „Néhány megjegyzés a lengyel és a magyar mezőgazdasági kistermelő helyzetéről a hetvenes években.” In: *Medvetánc ELTE*. 4(2-3), 181-208.
- Juutinen, Marko – Kähkönen, Jyrki. 2016. „BRICS and US Mega-Regional Trade Agreements in a Changing World Order Battle for Globalisations.” In: *ORF-Monography*. Observer Research Foundation.

Jürgens, Ulrich. 2003. "Transformation and Interaction: Japanese, U.S., and German Production Models in the 1990s." In: Yamamura, Kozo – Streeck, Wolfgang (szerk.), *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Cornell University Press, 212-240.

Jürgens, Ulrich – Krzywdzinski, Martin. 2009. "Work Models in the Central Eastern European Car Industry: Towards the High Road?," In: *Industrial Relations Journal* 40, 493–512.

Kagarlitsky, Boris. 2002. „'Politikai Kapitalizmus' és korrupció Oroszországban.” In: *Eszmélet* 14(56), 79-89.

Kagarlitsky, Boris. 2008. *Empire of the Periphery: Russia and the World System*. Pluto Press.

Kalotay, Kálmán. 2010. „The Political Aspect of Foreign Direct Investment: The Case of the Hungarian Oil Firm MOL.” In: *The Journal of World Investment & Trade*, Vol. 1(11), 79-90.

Kansikas, Suvi. 2014. "Acknowledging Economic Realities: The CMEA Policy Change vis-à-vis the European Community, 1970–3." In: *European Review of History* 21(2), 311–328.

Katzenstein, J. Peter. 2003. "Regional States: Japan and Asia, Germany in Europe." In: Yamamura, Kozo – Streeck, Wolfgang (szerk.), *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Cornell University Press, 89-115.

Keller, Berndt. 2011. "After the End of Stability: Recent Trends in the Public Sector of Germany." In: *The International Journal of Human Resource Management* 22(11), 2331–2348.

Király, Júlia. 2019. *A tornádó oldalszele - Szubjektív válságtörténet 2007-2013*. Park Könyvkiadó.

Kiss, J. László (szerk.). 2005. *Nemzeti identitás és külpolitika az euroatlanti térségben*. Teleki László Alapítvány.

Kiss, J. László. 2012. „Németország mint mag-Európa magja: az új „németkérdés” és az euróválság.” In: *Elemzések* 5, Magyar Külügyi Intézet. Letöltve: https://kki.hu/assets/upload/Elemzesek_2012_05_Neemetország_mint_a_mag-Eu.pdf

Klauber, Máttyás. 2008. „A járműipari ágazati stratégia kialakítását megalapozó szakmai átvilágító tanulmány.” TÁRKI Társadalomkutatási Intézet és Kopint-Tárki Konjunktúrakutató

Intézet. Letöltve: <https://en.kopint-tarki.hu/a-jarmuipari-agazati-strategia-kialakitasat-megalapozo-szakmai-atvilagito-tanulmany/>

Kolozsi, Pál Péter – Banai, Ádám – Vonnák, Balázs. 2015. "A lakossági deviza-jelzáloghitelek kivezetése: időzítés és keretrendszer." In: *Hitelintézeti Szemle*, 3(14), 60-87.

Kondor, A. Csaba. 2013. *Iparpolitika és Budapest a Kádár-korszakban*. Napvilág Kiadó.

Kondratieff, D. Nikolai. [1926] 1979. "The Long Waves in Economic Life." In: *Review 2* (Fernand Braudel Center), 519-562.

Kopint-Tárki. 2011. „A magyar kis és középvállalatok beszállítói szerepének erősítéséről szóló stratégia kidolgozása a gép- és gépjárműipari ágazatban: A jelenlegi helyzet tanulságai és a lehetőségek kihasználásának eszközei.” Kopint-Tárki Konjunktúrakutató Intézet.

Kornai, János. 1989. "The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes and Reality." In: Nee, Victor – Stark, David (szerk.), *Rermaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastem Europe*. Stanford University Press, 32-95.

Kornai, János. 1993a. *A szocialista rendszer: kritikai politikai gazdaságtan*. Heti VG Rt.

Kornai, János. 1993b. "Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a Magyar fejlődés példáján." In: *Közgazdasági Szemle* 11(7–8), 569–599.

Kornai, János. 1996. „A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben, Második rész.” In: *Közgazdasági Szemle* 43(1), 1-29.

Kornai, János. 2011. *Gondolatok a kapitalizmusról*. Akadémiai Kiadó.

Kornai, János. 2012. „A szocialista rendszer.” In: *Kornai János válogatott munkái. II. kötet*. Kalligram.

Kovács, János Mátyás. 2008. „A terv tudója (Antal László Rendezzünk-jét olvasom).” In: *Hitelintézeti Szemle* 7(6), 647-675.

Kovách, Imre. 1988. "Polgárosodás, középrétegesedés: Néhány észrevétel a mezőgazdasági kistermelőkről." In: *Szociológia* 18(2), 153-183.

Kovách, Imre. 1997. „Posztszocializmus és polgárosodás (Tanulmányok).” In: *Szociológiai Szemle* 4, 19-45.

Kozma, Ferenc. 1987. *Kérdőjelek a gazdaságfejlődés választóján*. Kossuth Könyvkiadó

- Kozma, Ferenc. 1996. *Külgazdasági stratégia*. Aula Könyvkiadó.
- Köves, András. 2003. "A KGST-kereskedelemtől az EU-csatlakozásig." In: *Közgazdasági Szemle* 50(8-9), 635–653.
- Kövér, György. 2018. "A Kondratyev-ciklus története." In: *A növekedés terhe: Krízisek – Csődök - Ciklusok*. Osiris, 22-59.
- Kőrösi, István. 2014. "Kettős kötődés: Németország gazdasági helyzete, szerepe az európai integrációban és Közép Európában, az 1990–2013-as időszakban." In: *Külgazdasági Szemle* 1(4), 35-68.
- Krausz, Tamás – Szigeti, Péter (szerk). 2007. *Államszocializmus: Értelmezések, viták, tanulságok*. L'Harmattan–Eszmélet.
- Krausz, Tamás. 1996. *Szovjet thermidor: A sztálini fordulat szellemi előzményeiről, 1917–1928*. Napvilág Kiadó.
- Krzywdzinski, Martin. 2008. "Work Models Under Strain of Offshoring East-West Competition in the European Car Industry." Előadás: 16th GERPISA International Colloquium, Turin, 19 June 2008.
- Krzywdzinski, Martin. 2014. "How the EU's Eastern Enlargement Changed the German Productive Model: The Case of the Automotive Industry." In: *Revue de la regulation* 15(1), 1–61.
- Krzywdzinski, Martin. 2017. "Automation, Skill Requirements and Labour-Use Strategies: High-Wage and Low-Wage Approaches to High-Tech Manufacturing in the Automotive Industry." In: *New Technology, Work and Employment* 32(3), 247–267.
- Lachaux, Claude. 1985. "Trade Restrictions: Economic Necessity or Political Weapon? A Western View." In: Saunders, T. Christopher (szerk.), *East-West Trade and Finance in the World Economy: A New Look for the 1980s*. Macmillan, 287–297.
- Laki, Mihály. 1983. *Vállalatok megszűnése és összevonása*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Laki, Mihály. 1993. „A posztoszocialista állam a vállalatok piacán.” In: *Közgazdasági Szemle* 40(5), 457-464.
- Laki, Mihály. 1998. *Kisvállalkozás a szocializmus után*. Közgazdasági Szemle Alapítvány.

- Laki, Mihály. 2000. „Elhúzódo privatizációk (A tulajdonviszonyok fokozatos átalakulásáról).” In: *Műhelytanulmányok* 7, MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontja.
- Laki, Mihály. 2002. „A nagyvállalkozók tulajdonszerzési esélyeiről a szocializmus után.” In: *Közgazdasági Szemle* 49(1), 45–58.
- Laki, Mihály – Szalai, Júlia. 2004. *Vállalkozók vagy polgárok?* Osiris.
- Laki, Mihály – Szalai, Júlia. 2013. *Tíz évvel később – Magyar nagyvállalkozók európai környezetben.* Közgazdasági Szemle Alapítvány.
- Laki, Mihály – Nacsa, Beáta – Neumann, László. 2013. „Az új Munka Törvénykönyvének hatása a munkavállalók és a munkáltatók közötti kapcsolatokra.” In: *Műhelytanulmányok* 2, MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaságtudományi Intézet.
- Lampland, Martha. 2001. „The advantages of being collectivized: cooperative farm managers in the postsocialist economy.” In: Hann, Chris (szerk.), *Postsocialism: Ideals, Ideologies and Practices in Eurasia.* Routledge, 31-56.
- Lampland, Martha. 2016. *The Value of Labor. The Science of Commodification in Hungary, 1920–1956.* The University of Chicago Press.
- Lámfalussy, Christophe – Maes, Ivo – Péters, Sabine. 2014. Lámfalussy Sándor, az euró bölcse. Mathias Corvinus Collegium, Tihanyi Alapítvány. Budapest
- Lane, David. 1976. *The Socialist Industrial State: Toward a Political Sociology of State Socialism.* George Allen & Unwin.
- Lányi, Kamilla. 1990. „Veszélyes-e dollárban kereskedni a Szovjetunióval?” I–II. rész. In: *Külgazdaság* 34(6-7), 4–15. és 45–57.
- Leather, Amy. 2012. „State Capitalism: Why the USSR Wasn’t Socialist.” In: Előadás, Marxism Annual Workshop. Letöltve: <https://www.youtube.com/watch?v=J0NmhfO31Y8>
- Lehoczki, Bernadett. 2009. *Latin-Amerika és Kína: a kapcsolatok új rendszere?* Doktori Disszertáció. Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi Tanulmányok Intézet.
- Lengyel, György – Juhász, Pál – Benda, Gyula – Varga, István – Kovách, Imre – Szelényi, Iván – Laki, László (szerk.). 1991. *Polgárosodás Magyarországon.* Századvég Kiadó.
- Lipietz, Alain. 1982. „Towards Global Fordism?” In: *New Left Review* 1(132), 33-47.

- Lipietz, Alain. 1987. *Mirages and Miracles: The Crisis of Global Fordism*. Verso.
- Lipietz, Alain. 1997. "The Post-Fordist World: Labour Relations, International Hierarchy and Global Ecology." In: *Review of International Political Economy* 4(1), 1–41.
- Lomnitz, Larissa Adler. 1988. "Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model." In: *American Anthropologist* 90 (1), 42–55.
- López, Isidro – Rodríguez, Emmanuel. 2011. „The Spanish Model.” In: *New Left Review* 2(69), 5-29.
- Lorenzini, Sara. 2014. "Comecon and the South in the Years of Détente: A Study on East–South Economic Relations." In: *European Review of History* 21(2), 183–199.
- Love, Joseph. 1990. "The Origins of Dependency Analysis." In: *Journal of Latin American Studies* 22(1), 143-168.
- Lóránt, Károly. 1990. „Adósságcsapda.” In: Vigvári, András (szerk.), *Adósság: Tanulmányok adósságunk múltjáról, jelenéről és jövőjéről*. Szakszervezetek Gazdaság- és Társadalomkutató Intézete, 53–84.
- Lóránt, Károly. 2009. „A magyar gazdaság helyzete és perspektívái.” Kézirat. Letöltve: <http://www.mkt.hu/docs/2009-11-04-20-56-22-Melleklet-klorant2091117.pdf>
- Lóránt, Károly. 2010. „Magyarország külső eladósodása és annak következményei.” Kézirat.
- Lóránt, Károly. 2013. „Magyarország külgazdasági helyzete.” Kézirat.
- Lux, Judit. 2008. *A magyarországi szakszervezetek történetéből*. Friedrich Ebert Alapítvány.
- Lux, Gábor. 2017. "A külföldi működő tőke által vezérelt iparfejlődési modell és határai Közép Európában." In: *Tér és Társadalom* 31(1), 30–52.
- Magas, István. 2017a. "Útelágazás: Válaszút előtt az EU és vele Magyarország." In: *Élet és Irodalom* 61(5-6), 2.
- Magas, István, 2017b. "A nemzetközi gazdasági folyamatok rendszerszintű dilemmái." In: *Külügyi Szemle* 16(4), 121-146.
- Magas, István. 2018a. "A Gazdasági növekedés, a tőke és a munkatermelékenység alakulása az USA-ban (1986-2016): Adalékok a Piketty–tézishez." In: *Pénzügyi Szemle* 63(1), 7-23.

Magas, István. 2018b. "A pénzügyi alkalmazkodás kis, nyitott gazdaságokban a „lehetetlen szentháromság” trilemma tükrében.” In: *Hitelintézeti Szemle* 17(1), 5-33.

Magas, István. 2018c. „Az euró magyarországi bevezetése: néhány köz- és politikai gazdaságtani megfontolás.” In: Halm, Tamás – Hurta, Hilda – Koller, Boglárka (szerk.), *Gazdasági, politikai és társadalmi kihívások a 21. században: Ünnepi kötet a 65 éves Halmai Péter tiszteletére*. Dialóg Campus Kiadó, 419-430.

Magyar, Bálint. 2015. *A magyar maffiaállam anatómiája*. Kossuth Kiadó

Magyar, Bálint (szerk.). 2019. *Stubborn Structures: Reconceptualizing Post-Communist Regimes*. CEU Press.

Mahutga, C. Matthew. 2014. "Production Networks and the Global Manufacturing Economy." In: *Sociological Perspectives* 57(2), 229–255.

Maito, E. Esteban. 2014. "The historical transience of capital: the downward trend in the rate of profit since XIX century." In: *MPRA Paper* 55894. Letöltve: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/55894/>

Mandel, Ernest. 1951. "The Theory of 'State Capitalism'." In: *Fourth International* 12(5), 145–156.

Mandel, Ernest. 1969. *The Inconsistencies of "State Capitalism"*. International Marxist Group Pamphlet.

Mandel, Ernest. 1985. *The Meaning of the Second World War*. Verso.

Mandel, Ernest – Harman, Chris. 1991. *Fallacies of State Capitalism: Ernest Mandel and Chris Harman Debate the USSR*. Socialist Outlook.

Manow, Philip – Seils, Eric. 2000. "The employment crisis of the German welfare state." In: *West European Politics* 23(2), 137-160.

Mark, James. 2015. "Architects of the Semi-Periphery: Hungarian Reform Economists and the Re-Imagining of the World System, 1960s–1980s." Előadás: "Talking About Economics in the Socialist World (1920s–1980s)" Konferencián Genfben, 17 April 2015.

Mark, James – Apor, Péter. 2015. "Socialism Goes Global: Decolonization and the Making of a New Culture of Internationalism in Socialist Hungary 1956–1989." In: *Journal of Modern History* 87(4), 852–891.

- Marrese, Michael. 1986. "CMEA: effective but cumbersome political economy." In: *International Organization* 40(2), 287-327.
- Matolcsy, György. 1990. "A spontán tulajdonreform védelmében." In: *Külgazdaság* 34(3), 38-60.
- Matolcsy, György. 1991. "Lábadozásunk évei" In: Tulajdon Alapítvány Privatizációs Kutatóintézet.
- Matolcsy, György. 2015. *Egyensúly és növekedés*. Kairosz Kiadó.
- Matura, Tamás (szerk). 2020. *China and Central Europe: Success or Failure?* Dialóg Campus.
- McCormick, Thomas. 1989. *America's Half-Century*. The Johns Hopkins University Press.
- McNally, David. 2011. *Global Slump: The Economics and Politics of Crisis and Resistance*. PM Press.
- Meardi, Guglielmo. 2012. *Social Failures of EU Enlargement: A Case of Workers Voting with their Feet*. Routledge.
- Meardi, Guglielmo. 2007. „Multinationals in the New EU Member States and the Revitalisation of Trade Unions." In: *Debatte: Journal of Contemporary Central and Eastern Europe* 15(2), 177-193.
- Medve-Bálint, Gergő – Šćepanović, Vera. 2019. „EU funds, state capacity and the development of transnational industrial policies in Europe's Eastern periphery." In: *Review of International Political Economy*, Letöltve: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/09692290.2019.1646669>
- Melegh, Attila. 2015. "Egyenlőtlen cserék felé: Európa és a vándorlási egyenlegek globális változása." In: *Eszmélet* 27(108), 43-81.
- Melegh, Attila. 2019. „Ellenhegemónia és egy új történelmi-politikai tömb felemelkedése." In: *Új Egyenlőség*, 2018. április 2. Letöltve: <http://ujegyenloseg.hu/ellenhegemonia-es-egy-uj-tortenelmi-politikai-tomb-felemelkedese/>
- Melegh, Attila – Sárosi, Annamária. 2015. „Magyarország bekapcsolódása a migrációs folyamatokba: Történelmi-strukturális megközelítés." In: *Demográfia* 58(4), 221–265.

Melman, Seymour. [1976] 1985. *The Permanent War Economy: American Capitalism in Decline*. Simon & Schuster.

Mertens, Daniel – Thiemann, Matthias. 2019. „Building a Hidden Investment State? The European Investment Bank, National Development Banks and European Economic Governance.” In: *Journal of European Public Policy*, 1(26), 23–43.

Meszmann, T. Tibor. 2016. „The Rise of the Dual Labour Market: Fighting Precarious Employment in the New Member States Through Industrial Relations (Precarir) Country Report: Hungary.” In: *CELSI Research Report* 12. Letöltve: https://celsi.sk/media/research_reports/12_CELSI_RR_1.pdf

Meszmann, T. Tibor – Fedjuk, Olena. 2018. „Temporary Agency Work as a Form and Channel of Labour Migration.” Friedrich-Ebert-Stiftung. Letöltve: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/budapest/14597.pdf>

Meyer, Stephen. 1981. *The Five Dollar Day: Labor Management and Social Control in the Ford Motor Company, 1908–1921*. State University of New York Press.

Mérő, Katalin – Piroska, Dóra. 2017. “Banking Union and banking nationalism — Explaining opt-out choices of Hungary, Poland and the Czech Republic” In: *Institutional and Policy Design for the Financial Sector*, 3(35), 215-266.

Mészáros, Ádám. 2004. “A magyarországi közvetlen külföldi működőtőke-beruházások exportenklávé jellege.” In: *Külgazdaság* 48(4), 48-59.

Mihályi, Péter. 2000. „Privatizáció és globalizáció – avagy az Anti-equilibrium újrafelfedezése.” In: *Közgazdasági Szemle* 47(11), 859–877.

Mihályi, Péter. 2003. „A vállalatvezetők motivációja a szocializmusban és a piacgazdaságban – régi és új tapasztalatok.” In: *Közgazdasági Szemle* 50(5), 428–449.

Mihályi, Péter. 2010. *A magyar privatizáció enciklopédiája*. I-II. Kötet. Pannon Egyetemi Könyvkiadó– MTA Közgazdaságtudományi Intézet.

Mihályi, Péter. 2014. *A magyar gazdaság útja az adósságválságba, 1945–2013*. Corvina Kiadó.

- Mihályi, Péter. 2015. „A privatizált vagyon visszaállamosítása Magyarországon 2010–2014.” In: *Műhelytanulmányok* 7. MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaságtudományi Intézet.
- Mihályi, Péter. 2018. „Az Orbán-korszak mint a nemzeti vagyon hatodik újraelosztási kísérlete.” In: *Műhelytanulmányok* 14. MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaságtudományi Intézet.
- Mihályi, Péter – Szelényi, Iván. 2019. „The Place of Rent-Seeking and Corruption in Varieties of Capitalism Models.” In: Gerőcs, Tamás – Szanyi, Miklós (szerk.), *Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-Systems*. Palgrave, 67-97.
- Milberg, William. 2007. “Shifting Sources and Uses of Profits: Sustaining U.S. Financialization with Global Value Chains.” In: *Working Paper Series* 9. Schwartz Center for Economic Policy Analysis and Department of Economics. The New School for Social Research.
- Milberg, William – Winkler, Deborah. 2013. *Outsourcing economics. Global value chains in capitalist development*. Cambridge University Press.
- Miliband, Ralph. 1969. *The state in capitalist society*. Quartet Books.
- Miliband, Ralph. 1970. “The capitalist state: Reply to Nicos Poulantzas.” In: *New Left Review* 1(59), 53-60.
- Mocsáry, József. 2001. “Visszapillantás a privatizációra.” In: *Eszmélet* 13(52), 4-39.
- Molnár, Ernő. 2012. “Kelet-Közép-Európa az autóiipari nemzetközi munkamegosztásban.” In: *Tér és Társadalom* 26(1), 123-137.
- Molnár, Ernő – Kozma, Gábor – Péntes, János. 2015. “Intra-regional Trade in the Automotive Industry of East-Central Europe.” In: *Geografie* 120(3), 297-313.
- Molnár, Ernő. 2019. “A külföldi működő tőkére alapozott újraiparosítási modell Achilles-sarka.” In: *Tér és Társadalom* 33(2), 167-173.
- Mong, Attila. 2012. *Kádár hitele: A magyar államadósság története 1956–1990*. Libri.
- Moore, Barrington. 1966. *The Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World*. Beacon Press.

Moore, W. Jason. 2015. *Capitalism in the Web of Life: Ecology and the Accumulation of Capital*. Verso.

Moravcsik, Andrew. 1998. *The Choice for Europe. Social Purpose and State Power From Messina to Maastricht*. Cornell University Press.

Moravcsik, Andrew. 1992. *National Preference Formation and Interstate Bargaining in the European Community, 1955-1986*. Harvard University Press.

Móra, M. Mária. 1991. "Az állami vállalatok (ál)privatizációja" In: *Közgazdasági Szemle* 38(2), 565-584.

Mundell, A. Robert. 1961. „A Theory of Optimum Currency Areas.” In: *The American Economic Review* 51(4), 657-665.

Nagy, Ágnes – Nagy, Katalin – Palócz, Éva – Vakhal, Péter. 2013. "A német gazdaság szerepe a magyar gazdaság teljesítményében: A német gazdaság helyzete, jellemzői és kilátásai, és a magyar gazdaság növekedésére való hatásai." In: Kopint-Tárki Konjunktúrakutató Intézet. Letöltve: https://en.kopint-tarki.hu/wp-content/uploads/2013/07/A-n%c3%a9met-gazdas%c3%a1g-szerepe_201305291.pdf

Nagy, S. Gyula. 2015. „Brazília helyzete és a Petrobras-ügy.” In: *Elemzések* 25, Külügyi és Külgazdasági Intézet.

Naszáros, Zsófia. 2016. "Állami szerepvállalás a német gazdaságban." In: *Műhelytanulmányok* 116, MTA Világgazdasági Intézet Letöltve: http://real.mtak.hu/41872/1/MT_116_Naszados_u.pdf

Neményi, Judit – Oblath, Gábor. 2012. "Az euro bevezetésének újragondolása." In: *Közgazdasági Szemle* 59(6), 569–684.

Neumann, László – Boda, Dorottya. 2010. "A válság hatása a vállalatok gazdálkodására" In: Fazekas, Károly – Molnár, György (szerk.), *Munkaerőpiaci tükrök, 2010: Közelkép: A válság munkapiaci hatásai*. MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, 85–105.

Neumann, László. 2014. "Az új Mt. a munkahelyen – két év után." Kézirat.

Németh, László. 1935. „Töredékek a reformból.” In.: Németh László (szerk.), *A minőség forradalma – Kisebbségben I*. Püski, 645–667.

Nielsen, Peter Bøegh. 2018. „The puzzle of measuring global value chains – The business statistics perspective.” In: *International Economics* 153(1), 69-79.

Nölke, Andreas – Vliegenthart, Arjan. 2009. ““Enlarging the Variety of Capitalism: the Emergence of Dependant Market Economies in East Central Europe.” In: *World Politics* 61(4) 670-702.

Nölke, Andreas – May, Christian. 2019. “Liberal Versus Organised Capitalism: A Historical-Comparative Perspective” In: Geröcs, Tamás – Szanyi, Miklós (szerk.), *Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-Systems*. Palgrave, 21-42.

O’Connor, James. 1973. “Social Expenses of Production: The Warfare-Welfare State.” In: *The Fiscal Crisis of the State*. Routledge, 150-178.

Orbán, Viktor. 2010. „Megőrizni a létezés magyar minőségét. 2010-2015” In: *miniszterelnok.hu*, *Nagyítás*, 2010. február 17. Letöltve: http://2010-2015.miniszterelnok.hu/cikk/megorizni_a_letezes_magyar_minoseget

Ortiz, Roberto José. 2014. “Agro-Industrialization, Petrodollar Illusions and the Transformation of the Capitalist World Economy in the 1970s: The Latin American Experience.” In: *Critical Sociology* 42(4), 599–621.

Overbeek, Henk. 2004. „Transnational Class Formation and Concepts of Control: Towards a Genealogy of the Amsterdam Project.” In: *Journal of International Relations and Development* 7(2), 113–141.

UNECE (United Nations Economic Commission for Europe). 2015. “Guide to Measuring Global Production.” United Nations.

Page, Brian – Walker, Richard. 1991. „From Settlement to Fordism: The Agro-Industrial Revolution in the American Midwest.” In: *Economic Geography* Volume 67(4), 281-315.

Palánkai, Tibor. [1995] 1999. *Az európai integráció gazdaságtana*. Aula Kiadó.

Palkó, István. 2019. “Titkos kormányzati mesterterv: az OTP-nél is nagyobb szuperbank születhet.” In: *portfolio.hu*, 2019. február 07. Letöltve: <https://www.portfolio.hu/bank/20190207/titkos-kormanyzati-mesterterv-az-otp-nel-is-nagyobb-szuperbank-szulethet-313183>

Panitch, Leo – Gindin, Sam. 2012. *The Making of Global Capitalism: The Political Economy of American Empire*. Verso.

Papp, Géza. 2012. „Budapesti Szállodák és a Sógorok Kölcsöne.” In: *fővárosi.blog.hu*, Letöltve: <http://hg.hu/cikkek/varos/14356-budapesti-szallodak-es-a-sogorok-kolcsone>

Pavlínek, Petr – Domański, Bolesław – Guzik, Robert. 2009. “Industrial Upgrading Through Foreign Direct Investment in Central European Automotive.” In: *European Urban and Regional Studies* 16(1), 43–63.

Pavlínek, Petr – Janák, Lubos. 2007. “Regional Restructuring of the Skoda Auto Supplier Network in the Czech Republic.” In: *European Urban and Regional Studies* 14(2), 133–155.

Pavlínek, Petr. 2015. “Foreign Direct Investment and the Development of the Automotive Industry in Central and Eastern Europe.” In: Galgóczi, Béla – Drahokoupil, Jan – Bernaciak, Magdalena (szerk.), *Foreign Investment in Eastern and Southern Europe After 2008: Still a Lever of Growth?* European Trade Union Institute, 209-255.

Paqué, Karl-Heinz – Soltwedel, Rüdiger – Schmieding, Holger – Hiemenz, Ulrich – Langhammer, J. Rolf – Klodt, Henning – Schrader, Jörg-Volker – Scheide, Joachim – Horn, Ernst-Jürgen. 1993. „Challenges ahead: Long-term Perspectives of the German Economy.” Institute for the World Economy, IfW.

Pepe, Jacopo Maria. 2017. “China’s Inroads into Central, Eastern, and South Eastern Europe: Implications for Germany and the EU.” In: *DGAP-Analyse*, 3. Berlin: Forschungsinstitut der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik e.V. Letöltve: <https://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/56045>

Petersen, Thieß – Rausch, Thomas – Sachs, Andreas. 2019. “Globalization of the German Automotive Industry: Where Does Added Value Occur?” *Policy Brief*, Bertelsmann Stiftung. Letöltve: https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/MT_Policy_Brief_2019_1_Globalization_Automotive_Industry.pdf

Piore, J. Michael – Sabel, F Charles. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. Basic Books.

Piroska, Dóra. 2002. „Varieties of Debt Management in Central and Eastern European Countries: An institutional investigation of international financial transactions.” Kézirat. Letöltve: <https://research-api.cbs.dk/ws/portalfiles/portal/59007717/6947.pdf>

- Piroska, Dóra. 2017. „Funding Hungary: competing crisis management priorities of troika institutions.” In: *Special issue: Global debt dynamics: crises, lessons, governance*, 2(6), 805-824.
- Pogátsa, Zoltán. 2016. *Magyarország politikai gazdaságtana: Az északi modell esélyei*. Osiris.
- Polányi, Károly [1944] 2004. *A nagy átalakulás: Korunk gazdasági és politikai gyökerei*. Napvilág.
- Poulantzas, Nicos. 1969. “The problem of the capitalist state.” In: *New Left Review* 1(58), 67-78.
- Poulantzas, Nicos. 1978. *State, power, socialism*. Verso.
- Pósfai, Zsuzsanna. 2018. “Reproducing Uneven Development on the Hungarian Housing Market.” Doktori Értekezés, Szegedi Tudományegyetem. Letöltve: http://doktori.bibl.u-szeged.hu/9753/1/p%C3%B3sfai%20zs_phd%20final_2018.04.05..pdf
- Pósfai, Zsuzsanna – Gál, Zoltán – Nagy, Erika. 2018. „Financialization and inequalities. The uneven development of the housing market on the eastern periphery of Europe.” In: Fadda, Sebastiano – Tridico, Pasquale (szerk.), *Inequality and Uneven Development in the Post-Crisis World*. Routledge, 167–190.
- Pulai, Miklós – Vissi, Ferenc (szerk.). 1984. *Gazdaságirányítás, 1985*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Prebisch, Raul. 1950. “The economic development of Latin America and its principal problems.” In: *ECLAC Paper No. E/CN.12/89/Rev.1*. United Nations.
- Pyke, Frank – Singenberger, Werner. 1992. “Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Research and Policy Issues.” In: Pyke, Frank – Singenberger, Werner (szerk.), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. International Labour Organization, 3–29.
- Radice, Hugo. 1994. “A külföldi tőke szerepe a kelet-európai átalakulásban.” In: *Eszmélet* 6(24), 48-73.
- Radice, Hugo. 2009. “Halfway to Paradise? Making Sense of Semi-Periphery.” In: Worth, Owen – Moore, Phoebe (szerk.), *Globalization and the New Semi-Peripheries*. Palgrave Macmillan, 25–40.

Ramamurti, Ravi és Singh, Nanyang. 2009. *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge University Press.

Ramey, Jay. 2018. „This Hungarian Bus Served American Cities at the Height the Cold War.” In: *Autoweek Magazine*, 2018 August 3. Letöltve: <https://autoweek.com/article/classic-cars/hungarian-bus-served-american-cities-height-cold-war>

Raviv, Or. 2008. “Central Europe: Predatory Finance and the Financialization of the New European Periphery.” In: Robertson, Justin (szerk.), *Power and Politics After Financial Crisis: Rethinking Foreign Opportunism in Emerging Markets*. Palgrave Macmillan, 168-86.

Rácz, Margit. 1982. *A KGST gazdasági szervezetei és a vállalatközi együttműködés*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Rechnitzer, János – Smahó, Melinda 2013. (szerk.) *Járműipar és regionális versenyképesség. Nyugat- és Közép-Dunántúl a kelet-közép-európai térségben*. Széchenyi István Egyetem.

Reichel, Hans. 1971. “Recent Trends in Collective Bargaining in the Federal Republic of Germany.” In: *International Labor Review* 104(6), 469–87.

Rév, István. 1987. “The Advantages of Being Atomized: How Hungarian Peasants Coped with Collectivization.” In: *Dissent*, 335–350.

Ricz, Judit. 2017. „A klasszikus fejlesztő állam megközelítés: Egy letűnt világ nyomában.” In: *Köz-Gazdaság* 12(2), 65–91.

Roberts, Michael. 2016. *The Long Depression: Marxism and the Global Crisis of Capitalism*. Haymarket Book.

Rodrik, Dani. 2004. *Industrial policy for the twenty-first century*. Harvard University.

Rogers, Samuel. 2019. „China, Hungary, and the Belgrade-Budapest Railway Upgrade: New Politically-Induced Dimensions of FDI and the Trajectory of Hungarian Economic Development.” In: *Journal of East-West Business* 25(1), 84–106.

Roussi, Antoaneta. 2019. „China charts a Path into European Science.” In: *Nature*, 2019. március 8. Letöltve: <https://www.nature.com/immersive/d41586-019-01126-5/index.html>

Resnick, A. Stephan – Wolff, D. Richard. 2002. *Class Theory and History: Capitalism and Communism in the USSR*. Routledge.

- Romano, Angela. 2014. "Untying Cold War Knots: The European Community and Eastern Europe in the Long 1970s." In: *Cold War History* 14(2), 153–173.
- Rothstein, Richard. 2017. *The Color of Law: A Forgotten History of How Our Government Segregated America*. Liveright
- Sabel, F. Charles. 1982. *Work and Politics: The Division of Labour and Industry*. Cambridge University Press.
- Sadler, David – Swain, Adam. 1994. „State and Market in Eastern Europe: Regional Development and Workplace Implications of Direct Foreign Investment in the Automobile Industry in Hungary.” In: *Transactions of the Institute of British Geographers* 19(4), 387-403.
- Sanchez-Sibony, Oscar. 2014a. „Capitalism's Fellow Traveler: The Soviet Union, Bretton Woods, and the Cold War, 1944–1958.” In: *Comparative Studies in Society and History* 56(2), 290–319.
- Sanchez-Sibony, Oscar. 2014b. *Red Globalization: The Political Economy of the Soviet Cold War from Stalin to Khrushchev*. Cambridge University Press.
- Sass, Magdolna – Szalavetz, Andrea. 2014. “R&D-Based Integration and Upgrading in Hungary.” In: *Acta Oeconomica* 64(S1), 153–180.
- Sass, Magdolna – Szanyi, Miklós. 2004. „A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása.” In: *Külgazdaság* 9(48), 4-22.
- Sárközy, Tamás. 1986. „Egy gazdasági szervezeti reform sodrában - Az 1984–85-ös szervezeti váltáshoz.” In: *Gyorsuló idő*. Magvető Könyvkiadó.
- Sárközy, Tamás. 1993a. *A privatizáció joga Magyarországon (1989-1993)*. Akadémiai Kiadó.
- Sárközy, Tamás. 1993b. „Az állami szektor működtetésének és a privatizációnak törvényi rendezéséről.” In: Vass-Kurtán Sándor (szerk.), *Magyarország Politikai Évkönyve*. Demokratiai Kutatások Alapítvány, 214-221.
- Sárközy, Tamás. 1994. *A tulajdonviszonyok alakulása és a privatizáció. A gazdaságpolitika változó súlypontja*. Akadémiai Kiadó.
- Sárközy, Tamás. 1997. *Rendszerváltozás és a privatizáció joga. A tulajdonváltás joga a volt szocialista országokban (Magyarország az ezredfordulón)*. Magyar Tudományos Akadémia.

Šćepanović, Vera. 2013. *FDI as a Solution to the Challenges of Late Development: Catch-Up Without Convergence?* Doktori Értekezés, Central European University.

Scheiring, Gábor. 2016a. „The Rise of Illiberalism from East to the West: A Lesson About Class for the Left.” In: *Political Critique*, 2016. november 12. Letöltve: <http://politicalcritique.org/cee/hungary/2016/the-rise-of-illiberalism-from-east-to-the-west-a-lesson-about-class-for-the-left/>

Scheiring, Gábor. 2016b. „A nemzeti burzsoázia diszkrét bája: A demokrácia hanyatlásának politikai gazdaságtana.” In: Földes, György – Antal, Attila (szerk.), *Holtpont: Társadalomkritikai tanulmányok Magyarország elmúlt 25 évéről*. Napvilág Kiadó, 11–45.

Scheiring, Gábor. 2019a. „Miért nem lázadnak Orbán ellen a nemzeti tőkések?” In: *mérce.hu*, 2019. június 10. Letöltve: <https://merce.hu/2019/06/10/miert-nem-lazadnak-orban-ellen-a-nemzeti-tokesek/>

Scheiring, Gábor. 2019b. *Egy demokrácia halála - Az autoriter kapitalizmus és a felhalmozó állam felemelkedése Magyarországon*. Társadalomelméleti Műhely - Napvilág Kiadó.

Scheiring, Gábor. 2020. *The Retreat of Liberal Democracy. Authoritarian Capitalism and the Accumulative State in Hungary*. Palgrave Macmillan.

Scherrer, Christoph. 2018. “Relevance of collective action for economic and social upgrading.” Előadás a Global Labour University Berlini konferenciáján, 2018. március 30.

Schiffer, Pál. 1996. *A Videoton-sztori*. Dokumentumfilm sorozat.

Schlett, András. 2004. *Innováció a szocializmusban: A Bábolnai Állami Gazdaság története 1960 és 1991 között*. Doktori Értekezés. Pázmány Péter Katolikus Egyetem.

Shaikh, Anwar. 1992. “The Falling Rate of Profit as the Cause of Long Waves Theory and Empirical Evidence.” In: Kleinknecht, Alfred – Mandel, Ernest – Wallerstein, Immanuel (szerk.), *New Findings in Long-Wave Research*, 174-202. Letöltve: <http://gesd.free.fr/shaikh92w.pdf>

Sibbel, Mischa. 2016. “Rhine-and Anglo Saxon Capitalist Models and the 1960-1993 Automotive Industry in Germany and the United States.” Kézirat.

Silver, Beverly – Arrighi, Giovanni. [2003] 2008. „A Polányi-féle „kettős mozgás”: A brit és az amerikai hegemonia Belle Époque-jának összehasonlítása.” In: *Fordulat* 1(1), 38–66.

Silver, Beverly. 2003. *Forces of Labor: Workers Movement and Globalization since 1870*. Cambridge University Press.

Silver, Beverly – Slater, Eric. 1999. „The Social Origins of World Hegemonies.” In: Arrighi, Giovanni – Silver, Beverly (szerk.), *Chaos and Governance in the Modern World System*. University of Minnesota Press, 151–216.

Silver, Beverly – Arrighi, Giovanni – Dubofsky, Melvyn. 1995. "Labor Unrest in the World Economy, 1870-1990." In: *Review – Special Issue* (Fernand Braudel Center), 18(1).

Sinn, Hans-Werner. 2018. “Reaganomics újratöltve.” In: *Világgazdaság*, 2018.10.08. Letöltve: <https://www.vg.hu/velemenya/kozgazdaszok/reaganomics-ujratoltve-2-1141229/>

Skocpol, Theda. 1976. “France, Russia, China: A Structural Analysis of Social Revolutions.” In: *Comparative Studies In Society and History* 18(2), 175-210.

Smith, Adrian. 2015. “The State, Institutional Frameworks and the Dynamics of Capital in Global Production Networks.” In: *Progress in Human Geography* 39(3), 290–315.

Smith, Adrian – Rainnie, Al. – Dunford, Michael. – Hardy, Jane. – Hudson, Ray. – Sadler, David. 2002. “Networks of Value, Commodities and Regions: Reworking Divisions of Labour in Macro-Regional Economies.” In: *Progress in Human Geography* 26(1), 41–63.

Soltész, Béla. 2011. „Latin-Amerika: Integrációk túlkínálata.” In: *Fordulat* 4, 124 – 143.

Soós, Károly Attila. 1984. “Béralku és "séreلمي politika": adalékok a mechanizmusreform 1969. évi első megtorpanásának magyarázatához: reformfélék 1969-ben.” In: *Medvetánc* ELTE. 4(2-3), 227-245.

Soós, Károly Attila. 2009. *Rendszerváltás és privatizáció. Elsődleges és másodlagos privatizáció Közép-Európában és a volt Szovjetunióban*. In: Corvin.

Soskice, David. 1990. “Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries.” In: *Oxford Review of Economic Policy* 6(4), 36–61.

Sólyom, László. 2014. „A rendszerváltás becsülete az ország becsülete is.” In: *Válasz.hu*, 2014.01.08. Letöltve: <http://valasz.hu/itthon/a-rendszervaltas-becsulete-az-orszag-becsulete-is-71989>

Stark, David. 1989. "Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism." In: *Sociological Forum* 4(4), 636-665.

Stark, David. 1994. “Új módon összekapcsolt régi építőelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban I–II.” In: *Közgazdasági Szemle* 11/12. 933-948, 1053-169.

Stark, David. 1996. “Recombinant Property in East European Capitalism.” In: *American Journal of Sociology* 101(4), 993-1027.

Steiner, André. 2014. “The Globalisation Process and the Eastern Bloc Countries in the 1970s and 1980s.” In: *European Review of History* 21(2), 165–181.

Stevens, N. John. 1985. *Czechoslovakia at the Crossroads: The Economic Dilemmas of Communism in Postwar Czechoslovakia*. East European Monographs.

Stiglitz, E. Joseph. 2008. „Capitalist Fools.” In: *Vanity Fair Magazine*, 2008. December 9. Letöltve: <https://www.vanityfair.com/news/2009/01/stiglitz200901-2>

Stone, W. Randall. 1996. *Satellites and Commissars: Strategy and Conflict in the Politics of Soviet-Bloc Trade*. Princeton University Press.

Stubnya, Bence. 2019. “Hiába hajtogatják az ellenkezőjét, még mindig összeszerelő üzem a Magyar gazdaság.” In: *g7.hu*, Letöltve: <https://g7.hu/vallalat/20191025/hiaba-hajtogatjak-az-ellenkezojet-meg-mindig-osszeszerelo-uzem-a-magyar-gazdasag/>

Sturgeon, Timothy – Florida, Richard. 2000. “Globalization and Jobs in the Automotive Industry.” In: *Working Paper Series MIT-IPC-00-012*, Industrial Performance Center. Cambridge.

Sturgeon, Timothy – Biesebroeck, Van Johannes. 2010. “Effects of the Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries: A Global Value Chain Perspective.” In: *Policy Research Working Paper 5330*, The World Bank.

Sturgeon, Timothy – Bøegh, Nielsen Peter – Linden, Greg – Gereffi, Gary – Brown, Clair. 2013. “Direct Measurement of Global Value Chains: Collecting Product- and Firm-Level Statistics on Value Added and Business Function Outsourcing and Offshoring.” In: Mattoo, Aaditya – Wang, Zhi – Wei, Shang-Jin (szerk.), *Trade in Value Added: Developing New Measures of Cross-Border Trade*. World Bank, 289–319.

Streeck, Wolfgang. 1994. “Pay Restraint without Incomes Policy: Institutionalized Monetarism and Industrial Unionism in Germany.” In: Dore, Ronald – Boyer, Robert – Mars, Zoe (szerk.), *The Return to Incomes Policy*. Pinters, 118–40.

- Szabó, András – Panyi, Szabolcs. 2019. „Gyorsan aktivizálódik az orosz vezetésű bank Budapesten, hiába van miatta nemzetközi idegeskedés.” In: *444.hu*, 2019. április 25. Letöltve: <https://444.hu/2019/04/25/gyorsan-aktivizalodik-az-orosz-vezetesu-bank-budapesten-hiaba-van-miatta-nemzetkozi-idegeskedes>
- Szalai, Erzsébet. 1981. *Kiemelt vállalat – beruházás – érdek*. Akadémiai Kiadó.
- Szalai, Erzsébet. 1989. *Gazdasági mechanizmus, reformtörekvések és nagyvállalati érdek*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Szalai Erzsébet. 1992. „Perpetuum mobile?” In: *Valóság* 35(4), 1–24.
- Szalai, Erzsébet. 1997. “Kaleidoszkóp. A nagyvállalatok, nagyvállalati vezetők és a nagyvállalkozók megújulási készségéről.” In: *Közgazdasági Szemle* 44(12), 1075–1089.
- Szalai, Erzsébet. 2001. *Gazdasági elit és társadalom a magyar újkapitalizmusban*. Aula.
- Szalai, Erzsébet. 2003. “A létezett szocializmus – és tanulságai.” In: *Eszmélet* 15(59), 151–171.
- Szalai, Erzsébet. 2007. “A létezett szocializmus – és tanulságai.” In: Krausz, Tamás – Szigeti, Péter (szerk.), *Államszocializmus: Értelmezések – viták – tanulságok*. L’Harmattan – Eszmélet Alapítvány, 53–75.
- Szalai, Erzsébet. 2016. „A refeudalizáció.” In: *Replika* 27(96-97), 207–222.
- Szalai, Erzsébet. 2018. *Hatalom és értelmiség a globális térben: Tanulmányok és publicisztikai írások 2015–2018*. Kalligram.
- Szalavetz, Andrea. 2010. „Relokáció és a helyi leányvállalat fejlődése egy autóipari beszállító példáján.” In: *Közgazdaság*. Letöltve: <http://www.kozgazdasag.hu/hu/tanulmanyok/relokacio-es-a-helyi-leanyvallalat-fejlodes-e-egy-autoipari-beszallito-peldajan.html>
- Szalavetz, Andrea. 2016. *Szakosodás és feljebb lépés a multinacionális vállalatok globális értékláncain belül. Magyarországi feldolgozóipari leányvállalatok tapasztalatai*. Akadémiai Nagydoktori Tézis, MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpontja.
- Szalavetz, Andrea. 2019. *Globális értékláncok, szakosodás és feljebb lépés - Magyarországi feldolgozóipari leányvállalatok tapasztalatai*. Napvilág Kiadó.
- Szanyi, Miklós. 2019. “The Emergence of the Patronage State in Central Europe: The Case of FDI-Related Policies in Hungary Since 2010.” In: Gerőcs, Tamás – Szanyi, Miklós (szerk.),

Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-Systems. Palgrave, 99-126.

Szegő, Andrea. 1983. „Érdek és gazdasági intézményrendszer.” In: *Valóság* 26(6), 22–36.

Szegő, Andrea. 1989. „Világ gazdasági függés, eladósodás, válság.” In: *Eszmélet* 1(1), 65–99.

Szekeres, Andrea. 2018. “Volt egy Malév.” In: *Manager Magazin*, 2018. április. Letöltve: <https://www.vg.hu/manager-magazin/volt-egy-malev-882197/>

Szelényi, Iván. 1990. “Válasz a Szocialista vállalkozók című könyvem kritikusainak.” In: *Replika* 2, 72-83.

Szelényi, Iván. [1988] 1992. *Harmadik út? Polgárosodás a vidéki Magyarországon.* Akadémiai Kiadó.

Szelényi, Iván. 2013. „Kapitalizmusok a kommunizmus után.” In: Magyar, Bálint (szerk.), *Magyar polip: A posztkommunista maffiaállam.* Noran Libro, 89–99.

Szelényi, Iván. 2015. „Capitalisms after Communism.” In: *New Left Review* 56(96), 1–13.

Szelényi, Iván – Mihályi, Péter. 2019. *Varieties of Post-Communist Capitalism: A Comparative Analysis of Russia, Eastern Europe and China.* Studies in Critical Social Sciences 157. Brill.

Szentes, Tamás. 1976. *Az elmaradottság és fejlettség dialektikája a tőkés világgazdaságban.* Kossuth.

Szentes, Tamás. 1988. *The Political Economy of Underdevelopment.* Akadémiai Kiadó.

Szentes, Tamás. 1990. *A kelet-európai átalakulás és a világgazdaság.* Aula–Kossuth.

Szentes, Tamás. 1991. *Egyenlőtlenségek és egyensúlytalanságok a világgazdaságban: Reformtervek és gyakorlati intézkedések enyhítésükre.* Budapesti Műszaki Egyetem.

Szent-Iványi, Balázs – Lightfoot, Simon. 2015. *New Europe's New Development Aid.* Routledge.

Szigeti, Péter. 2007. “Államszocialista kísérletek – történelmi tanulságok.”. In: Krausz, Tamás – Szigeti, Péter (szerk.), *Államszocializmus: Értelmezések – viták – tanulságok.* L'Harmattan – Eszmélet Alapítvány, 13–52.

Szijjártó, Norbert. 2019. *Az optimális valutaövezet elméletek és a Gazdasági és Monetáris Unió működése.* Doktori Értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem.

Szobi, Pavel. 2014. "Between Ideology and Pragmatism: The ČSSR, the GDR and West European Companies in the 1970s and 1980s." In: *European Review of History* 21(2), 255–269.

Szunomár, Ágnes. 2020. "Home and Host Country Determinants of Chinese Multinational Enterprises' Investments into East Central Europe." In: Szunomár, Ágnes (szerk.), *Emerging-Market Multinational Enterprises in East Central Europe*, 51-86. Palgrave Macmillan.

Szűcs, Anita. 2016. "A hidegháborús nemzetközi rend születése - társadalmi érdekcsoportok hatása az államérdek fogalmára." In: *Világpolitika* 1(1), 64-85.

Szűcs, Jenő. 1981. „Vázlat Európa három történeti régiójáról.” In: *Történelmi Szemle* 3.

Tardos, Márton (szerk.). 1980. *Vállalati magatartás - vállalati környezet*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Tardos, Márton. 1988. „A gazdasági szervezetek és a tulajdon.” In: *Gazdaság* 22(3), 7-21.

Tardos, Márton. 1996. „Gondolatok a posztkommunista transzformáció és a közgazdaságtudomány kapcsolatáról.” In: *Közgazdasági Szemle* 63(6), 541-563.

Tardos, Márton. 1998. „Sikeres-e a privatizáció? Magyarországi tapasztalatok (1990-1997).” In: *Közgazdasági Szemle* 45(4), 317–332.

Taylor, Winslow Frederick. 1911. *The Principles of Scientific Management*. Harper & Brothers.

Tavares, Maria da Conceição. 1964. "The growth and decline of import substitution in Brazil." In: *Economic Bulletin for Latin America* 9(1), 1–59.

Teipen, Christina – Mehl, Fabian. 2019. "Comparing selected paths of social upgrading." Előadás a Global Labour University Berlini konferenciáján, 2018. március 30.

Tenczer, Gábor. 2019. „Mészárosék nyerték el a méregdrága belgrádi vasútépítést.” In: *index.hu*,

Letöltve:

https://index.hu/gazdasag/2019/04/26/meszarosek_nyertek_el_a_belgradi_vasutepitest/

Timmer, Marcel – Dietzenbacher, Erik – Los, Bart – Stehrer, Robert – de Vries, Gaaitzen. 2015. „An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: The Case of Global Automotive Production.” In: *Review of International Economics* 23(3), 575–605.

Torontáli, Zoltán – Jankovics, Soma. 2013. “Sokan kószolgatták már Csányi Sándort.” In: *origo.hu*, 2013.07.24. Letöltve: <https://www.origo.hu/gazdasag/20130723-csanyi-sandor-otp-vezer-kuzdelmei-a-mindenkori-kormanyokkal.html>

Torontáli, Zoltán. 2019. „Az uniós statisztikában kiveri a szemünket Matolcsy György tevékenysége.” In: *g7.hu*, 2019.június 21. Letöltve: <https://g7.hu/penz/20190621/az-unios-statisztikaban-kiveri-a-szemunket-matolcsy-gyorgy-tevekenysege/>

Tóth, István János. 1991. “A spontán privatizáció, mint kormányzati politika.” In: *Külgazdaság*, 35(9), 35–52.

Túry, Gábor. 2014. “Automotive Industry in the EU10 Economies: Developments in the Past Decade.” In: Éltető, Andrea (szerk.), *Mind the Gap*. MTA KRTK Világgazdasági Intézet, 94–119.

Uj, Péter. 2019. „Aláírták: francia-német konzorcium szállítja a vezérlést Paksra” In: *444.hu*, 2019. október 22. Letöltve: <https://444.hu/2019/10/22/alairtak-francia-nemet-konzorcium-szallitja-a-vezerlest-paksra>

Yakovlev, Andrei. 2006. “The Evolution of Business: State Interaction in Russia: From State Capture to Business Capture?” In: *Europe-Asia Studies* 58(7) 1033-1056.

Yamamura, Kozo. 2003. “Germany and Japan in a New Phase of Capitalism: Confronting the Past and the Future.” In: Yamamura, Kozo – Streeck, Wolfgang (szerk.), *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Cornell University Press, 115-147.

Yamamura, Kozo – Streeck, Wolfgang (szerk.). 2003. *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Cornell University Press.

Yoshimatsu, Hidetaka. 2002. “Preferences, Interests, and Regional Integration: The Development of the ASEAN Industrial Cooperation Arrangement.” In: *Review of International Political Economy* 9(1), 123-149.

Vakhal, Péter. 2016. *A hozzáadott-érték kereskedelem tendenciái az OECD-országokban*. KOPINT-TÁRKI Konjunktúrakutatási Intézet.

Vakhal, Péter. 2017. *Magyarország elhelyezkedése a globális érték- és termelési láncban*. KOPINT-TÁRKI Konjunktúrakutatási Intézet.

- van Apeldoorn, Bastiaan. 2002. *Transnational Capitalism and the Struggle over European Integration*. Routledge.
- van Apeldoorn, Bastiaan. 2004. „Theorising the Transnational: A Historical Materialist Approach.” In: *Journal of International Relations and Development* 7(2), 142-176.
- van der Linden, Marcel. 2008. *Workers of the World. Essays Toward a Global Labor History*. Brill.
- van der Pijl, Kees. 1989. Ruling Classes, Hegemony, and the State System: Theoretical and Historical Considerations. In: *International Journal of Political Economy*, Vol. 19., No. 3.: 7–35.
- van der Pijl, Kees. 1998. *Transnational Classes and International Relations*. Routledge
- van der Pijl, Kees. 2011. „Az uralkodó osztály hatalma az ideológián nyugszik: Beszélgetés Kees van der Pijllel.” In: *Fordulat* 4(14), 9–25.
- van der Pijl, Kees. 2012. *The Making of an Atlantic Ruling Class*. Verso.
- Varga, Zsuzsanna. 2013. *Az agrárlobbi tündöklése és bukása az államszocializmus időszakában*. Gondolat Kiadó.
- Varju, Márton – Papp, Mónika. 2019. “Member State Economic Patriotism and EU Law: Legitimate Regulatory Control Through Proportionality?” In: Geröcs, Tamás –Szanyi, Miklós (szerk.), *Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-Systems*. Palgrave, 127-151.
- Várhegyi, Éva. 2018a. “Bankok a politika fogságában.” In: *Élet és Irodalom* 42(41).
- Várhegyi, Éva. 2018b. „Bankcsapda: Várhegyi Éva a „nemzeti” bankrendszer kockázatairól.” In: *Magyar Narancs*, 2018. február 22. Letöltve: <https://m.magynarancs.hu/publicisztika/bankcsapda-109480>
- Veres, Máté. 2018. „Yesterday’s FDI Dependency Remains Today’s Reality: The evolution of Hungary’s external trade, and the relevance of Germany since 1990.” In: *Working Papers*, Friedrich Ebert Stiftung.
- Vernon, Raymond. 1966. „International Investment and International Trade in the Product Cycle.” In: *The Quarterly Journal of Economics* 80(2), 190–207.

- Vigvári, András. 1990. "Eladósodás és adósságkezelés: Vázlat a magyar gazdaság közelmúltjának egy fontos kérdéséről." In: Vigvári, András (szerk.), *Adósság: Tanulmányok adósságunk múltjáról, jelenéről és jövőjéről*. Szakszervezetek Gazdaság- és Társadalomkutató Intézete, 7–52.
- Vigvári, András. 1994. "A magyar privatizáció néhány jellemzője." In: *Eszmélet* 6(24), 35–47.
- Vigvári, András. 2008. "Néhány adalék Magyarország külgazdasági sebezhetőségének okaihoz." In: *Eszmélet* 20(80), 82–92.
- Vigvári, András – Gerőcs, Tamás. 2017. "The Concept of 'Peasant Embourgeoisement' in the Perspective of Different Historical Conjunctures." In: *Studia UBB Sociologia* 62(1), 65–84.
- Vigvári, András. 2020. "Az informalitás fogalomtörténete a magyar társadalomtudományokban." In: Szabari, Veronika (szerk.), *(Disz)kontinuitások : A magyar szociológia 1960 és 2010 között*, 240–262. Napvilág Kiadó.
- Vigvári, Gábor. 2015. "Válság az eurozónában - politikai gazdaságtani megközelítésben." In: *Prosperitas* 2(1), 62–80.
- Vliegthart, Arjan. 2010. "Bringing Dependency Back In: The Economic Crisis in Post-Socialist Europe and the Continued Relevance of Dependent Development." In: *Historical Social Research / Historische Sozialforschung* 35(2132), 242–265.
- Vonyó, Tamás – Markevich, Andrei. 2021. "Economic growth and sectoral developments, 1945–1989." In: Morys, Matthias (szerk.), *The Economic History of Central, East and South-East Europe 1800 to the Present*. Routledge.
- Voszka Éva. 1991a. "A spontaneitástól a központosításig- és tovább." In: *Külgazdaság* 35(9), 19–34.
- Voszka, Éva. 1991b. "Tulajdonreform vagy privatizáció?" In: *Közgazdasági Szemle* 38(6), 117–133.
- Voszka Éva. 1992. "Az ellenkezője sem igaz: a központosítás és a decentralizáció színeváltozásai." *Külgazdaság* 36(6), 4–15.
- Voszka, Éva. 1996. "A tulajdonváltás felemás sikeréve." In: *Közgazdasági Szemle* 43(5), 385–419.

Voszka, Éva. 1998a. *Spontán privatizáció - Számadás a talentumról*. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.

Voszka, Éva. 1998b. "Privatizációs végjáték." In: *Közgazdasági Szemle* 45(7-8), 675–688.

Voszka, Éva. 2000. "Tulajdonosi szerkezet és vállalatirányítás a magyar nagyiparban." In: *Közgazdasági Szemle* 47(7-8), 549–564.

Voszka, Éva. 2001. "Privatizáció helyett újraelosztás. Az állami vagyon sorsa 1998 és 2001 között." In: *Közgazdasági Szemle* 48(9), 726–744.

Voszka, Éva. 2005. "Állami tulajdonlás – elvi indokok és gyakorlati dilemmák." In: *Közgazdasági Szemle* 52(1), 1–23.

Voszka, Éva. 2011. "Erős állam: a verseny feltétele vagy torzítója?" In: *Külgazdaság* 55(5–6), 3–30.

Voszka, Éva. 2013. "Államosítás, privatizáció, államosítás." In: *Közgazdasági Szemle* 40(12), 1289–1317.

Voszka, Éva. 2018. *Az állami tulajdon pillanatai. Gazdaságtörténeti és tudománytörténeti nézőpontok*. Akadémiai Kiadó.

Wade, Robert. 2003. „What Strategies are Viable for Developing Countries Today? The World Trade Organization and the Shrinking of 'Development Space.'” In: *Review of International Political Economy* 10(4), 621–644.

Wade, Jacoby – Korkut, Umat. 2016. "Vulnerability and Economic Re-orientation: Rhetoric and in Reality in Hungary's "Chinese Opening." In: *East European Politics and Societies and Cultures*, 3(30), 496–518.

Walker, Richard – Moore, W. Jason. 2018. "Value, Nature and the Vortex of Accumulation." In: Kézirat. Letöltve: <https://jasonwmoore.com/wp-content/uploads/2019/02/Walker-and-Moore-Value-Nature-and-the-Vortex-of-Accumulation-2018.pdf>

Wallace, William. 1999. "The Sharing of Sovereignty: the European Paradox." In: *Political Studies* 47, 503–521.

Wallace, Helen – Wallace, William – Pollack, A. Mark (szerk.). 2005. *Policy-Making in the European Union*. Oxford University Press.

Wallerstein, Immanuel. 1976. "Semi-Peripheral Countries and the Contemporary World Crisis." In: *Theory and Society* 3(4), 461–483.

Wallerstein, Immanuel. 1979. "Some Reflections on History, the Social Sciences and Politics." In: *The Capitalist World-Economy*. Cambridge University Press, vii-xii.

Wallerstein, Immanuel. 1978. "Civilizations and Modes of Production: Conflicts and Convergences" In: *Theory and Society* 5(1), 1-10.

Wallerstein, Immanuel. 1983. *Historical Capitalism*. Verso.

Wallerstein, Immanuel. 1996. "The Global Picture, 1945-90." In: Hopkins, K. Terence – Wallerstein, Immanuel (szerk.), *Age of Transition*. Zed.

Weissenbacher, Rudy. 2018. „Peripheral Integration and Disintegration in Europe: The ‘European dependency school’ Revisited.” In: *Journal of Contemporary European Studies* 26(1), 81–98.

Werner, Marion – Bair, Jennifer. 2011. "Loosing our Chains: Rethinking Commodities through Disarticulations." In: *Environment and Planning A* 43, 998–1015.

Wiener, György. 2003. "Hozzászólás az államszocializmus-vitához." In: *Eszmélet* 15(60), 52–67.

Wilkin, Peter. 2016. *Hungary's crisis of democracy: The Road to Serfdom*. Lexington Books.

Wilkin, Peter. 2018. „The Rise of ‘Illiberal’ Democracy: The Orbánization of Hungarian Political Culture.” In: *Journal of World-Systems Research* 24(1), 5–42.

Woo-Cumings, Meredith. 1999. *The Developmental State*. Cornell University.

Worth, Owen – Moore, Phoebe (szerk.), 2009. *Globalization and the New Semi-Peripheries*. Palgrave Macmillan.