

GLOBALIZÁCIÓ ÉS GAZDASÁGI SZUVERENITÁS

Csáki György

tanszékvezető egyetemi tanár,
Szent István Egyetem Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar
Nemzetközi Gazdaságtan Tanszék
csaki.gyorgy@gtk.szie.hu

A 2007–2009-es világgazdasági válság minden bizonnyal legfontosabb jellemzője volt, hogy miközben a fejlett országok kivétel nélkül súlyos recesszióba zuhantak, a *fejlődő és feltörekvő országok*¹ egy csoportja olyan mértékben növelte gazdasági teljesítményét, és ezzel párhuzamosan javította pozícióit, hogy ma már a világgazdaság önálló erőközpontjának tekinthetők. Az új erőviszonyok sokoldalúan befolyásolják a globalizáció folyamatát, megváltozott érdekérvényesítési potenciált jelentenek és az országok szuverenitását is érintik, beleértve ennek gazdasági dimenzióit is.

1. A globalizáció közgazdasági értelmezéséről

A globalizáció ma a nemzetközi gazdasági kapcsolatok, a nemzetközi gazdaságtan talán legfontosabb „alapkérdése”. Az 1980–1990-es évektől felgyorsult globalizációs folyamat fő hajtóerejét a *termelési tényezők* – a munka, a tőke, a tudás és a technológia – *nemzetközi áramlásának* korábban soha nem látott mértékű és *dinamikájú* bővülése jelenti. Fontos előfeltétele

¹ A „feltörekvő gazdaságok/feltörekvő országok” (*emerging economies/emerging countries*) kategóriája általánosan elterjedt, a nagyobb népességű és sikeresen fejlődő fejlett országok megjelölésére használják Indiától és Kínától Argentínáig, Brazíliáig és Mexikóig.

azonban a *gazdaságpolitikai szemléletváltás*, amely a II. világháborút követően folyamatosan, de az 1980-as évektől egyre kiterjedtebben jellemezte a kormányok gazdaságpolitikai felfogását, irányát: a *liberális kereskedelempolitika* uralkodóvá válása (legalábbis az iparban), a *valutakonvertibilitás* biztosításának általános törekvése, a *pénz- és tőke mozgások általános liberalizációja*. Nem kétséges, hogy a globalizáció legfőbb – s mindenképpen leglátványosabb – hordozói és feltételei az általánosan liberalizált pénz- és tőkepiacok.

Egy OECD-kiadvány a globalizációt a következőképpen definiálja: „*a globalizáció fogalmát széleskörűen használják, hogy leírják a javak, szolgáltatások piacának, a pénzügyi szolgáltatásoknak, a vállalatoknak és iparágaknak, valamint a technológiák és a verseny nemzetköziesedését. [...] Három fő erő járult hozzá jelentős mértékben a globalizációs folyamathoz: i) a tőkeműveletek liberalizációja és a dereguláció – mindenekelőtt a pénzügyi szolgáltatások terén; ii) a piacok további megnyitása a kereskedelem és a beruházások előtt, ami felerősítette a nemzetközi versenyt; iii) az a vezető szerep, amelyet az információs és kommunikációs technológiák (ICTs) játszanak a gazdaságban. Mindezen esetekben a piaci erők és a speciá-*

lis állami politikák is fontos szerepet játszottak. A globalizációt jelentős mértékben mikroökonomiai folyamatként foghatjuk fel, amelyet a vállalati stratégiák és viselkedés hajtott arra, hogy válaszoljanak ezekre a kérdésekre.” (OECD, 2005, 16. – kiemelések az eredetiben)

A 2007–2009-es világgazdasági válság – melynek előidézői között minden bizonnyal felsorolhatjuk a globalizáció olyan jellemzőit, mint a pénz- és tőkepiacok liberalizálása – éppen a globalizáció eszköztára következtében futótűzként terjedt ki a világgazdaság csaknem egészére. A válságban nyilvánvalóvá vált – mindazok számára, akiknek ez nem volt már korábban is nyilvánvaló... – az egyes nemzetgazdaságok szoros összekapcsoltsága, totális egymásrautaltsága. „A közelmúlt gazdasági válsága megerősítette a globalizáció erejét, egyúttal azonban megmutatta a globális gazdasági rendszer sebezhetőségét is. A globális kapcsolatok növelték a gazdasági interdependenciákat, és ez megkönnyítette a válság tovaterjedését. Ami az Egyesült Államokban pénzügyi válsággént indult el, gyorsan globális gazdasági válsággá alakult át, ami a nemzetközi kereskedelem és a külföldi közvetlen befektetések drámai összeomlásához vezetett.” (OECD, 2010, 8.)

Gazdaságtudományi szempontból nyilvánvaló, hogy a globalizáció a nemzetközi gazdasági kapcsolatok közelmúltjának és jelenének meghatározó folyamata, de – mint semmilyen világgazdasági folyamat – nem tekinthető visszafordíthatatlannak.² A világgazdasági viszonyok kedvezőtlen alakulása nyomán (ha és amennyiben jelentős általános növekedésszerűség, a világgazdaság bővülésének

² Osztjuk Szentes Tamás felfogását az *unilineáris* gazdaságfejlődési modell lehetőségéről. (Lásd: Szentes, 2002, 96.)

megtorpanása, a nemzetközi tőkeáramlás jóval alacsonyabb dinamikája mellett) *visszaesés következhet be a liberalizáció, a dereguláció, következésképpen a globalizáció elmélyülése terén*. Egyes felfogások szerint a globalizáció megtorpanása elsősorban akkor következhet be – ahogyan azt Simai Mihály kifejti (Simai, 1998) –, ha a vezető ipari államok, azaz a legfejlettebb országok érdekeltsége csökken a globalizációs folyamat továbbvitelében. Mások, például Soros György, úgy vélik, éppen a globalizáció fölgyorsulása vezethet annak széthullásához, de legalábbis meggyöngyüléséhez – abban az esetben, ha egyre több ország akarna (és tudna!) kikerülni a globális kapitalizmus hatóköréből. (Soros, 1999) A 2007–2009-es világgazdasági válságban – kivált annak a globális pénzügyi válság tekintetében legsúlyosabb, 2008 szeptemberétől 2009 nyaráig terjedő szakaszában – kétségtelenül jelentős visszaesés következett be a liberalizáció és dereguláció területén, s a privatizációt – nyilvánvalóan átmenetileg! – felfűzött az állami tulajdonszerzés. A globális pénzügyi rendszerben a válság óta érvényesülő erőteljesebb szabályozási törekvések³ ugyancsak értelmezhetőek a globalizáció megtorpanásának jeleként. Mindezek ellenére, 2012 végén már aligha beszélhetünk a globalizáció végleges és visszafordíthatatlan megtorpanásáról, jelentős és tartósan ígérkező visszafejlődéséről. „Az elmúlt két évben a világ az 1930-as évek óta legsúlyosabb válságát tapasztalta meg. Ennek ellenére – sok szakértő félelme ellenére – nem tört ki nagyobb protekcionizmus.

³ Az USA-ban elfogadott *Dodd-Frankley Act*, a *Basel-III.*, valamint az Európai Unióban (értelemszerűen nem kizárólag a globális tendenciák, hanem az EU belső pénzügyi válságának következtében is) érvényesülő erőteljesebb pénzügyi szabályozás ennek a folyamatnak a legfontosabb és leglátványosabb megnyilvánulásai.

A globalizáció, az elmúlt három évtized gazdasági és politikai megatrendje, változatlanul szilárdan őrzi helyét.” (Rachmann, 2011) 2012 végén is osztható a *Financial Times* kolumnistájának konklúziója: „A globalizáció egy olyan korszakban gyökeredzett meg és prosperált, amikor a főbb gazdasági hatalmak erős konjunktúrát tapasztaltak. Ezt fenyegeti az új világ, amelyben a feltörekvő gazdaságok kézzelfoghatóan sokkal jobban teljesítenek, mint a nyugat gazdaságai. A globalizációval szembeni fenyegetés mindaddig nőni fog, míg ki nem alakul egy összehangolt és megalapozott globális fellendülés.” (Rachmann, 2011)

A transznacionális társaságok,⁴ mint az közismert, olyan hatalmas, alaptevékenységüket több nemzetgazdaság között megosztó vállalatok, melyeket egy meghatározott központból („anyavállalat”) irányítanak, s tevékenységük fő hajtóereje az anyavállalati érdekérvényesítésben megnyilvánuló, összvállalati szintű globális optimalizáció. Ez a globális optimalizáció kiterjed a nyersanyag- és energiaköltségek, a termékegységre jutó bérköltségek, a technikai lehetőségek, a technológiai lehetőségek, termékek teljes életciklusára jutó profitok, az egyes termelési fázisokban rejlő méretgazdasági előnyök, a külső finanszírozás, az összvállalati értékesítési rendszer és a transznacionális társaságok rendelkezésre álló átfogó információs rendszer globális optimalizációjára. A transznacionális társaságok az anyavállalatok és a leányvállalatok, valamint

⁴ A továbbiakban a szakirodalomban leginkább elterjedt *transznacionális társaság* (TNC) – kategóriát használom (mert magam is érdektelennek találom ezen vállalatbirodalmak – egyébként is folyamatosan, s meglehetősen nehezen követhető – tulajdonosi struktúráját, mert a többnemzetiségű tulajdonosi kör nem érinti e vállalatok tevékenységének alapvetően *határokon átívelő*, azaz: *nemzetek feletti* jellegét. A *multinacionális társaság* kategóriáját (MNE) csak idézetben használom – amennyiben ez az eredeti kategória használat.

a leányvállalatok egymás közötti elszámolásában transzférákat alkalmaznak. Miután az egyes leányvállalatoknak nem kell maximális profitra törekedniük – hiszen a cél az összvállalati, tehát az anyavállalat konszolidált mérlegében megjelenő – profit maximálása, a transzférák jövedelmezőségtorzító hatása nem jelent problémát.

A transznacionális társaságok a globalizáció fő hajtóerői, miután egyidejűleg testesítik meg a tőke, a magasan képzett munkaerő, a technológia, a közbülső és végtermékek nemzetközi áramlását. „Globális tevékenységüknek köszönhetően képesek – a változó keresletnek és költségfeltételeknek megfelelően – tevékenységeket átcsoportosítani multinacionális hálózataikban, termelésük összehangolása és különböző országok közötti megosztása érdekében. Külföldi leányvállalataik nem egyszerűen piacként funkcionálnak a fogadó országban, de gyakran kiszolgálják a szomszédos országokat is, továbbá inputokat állítanak elő a multinacionális hálózat egyéb leányvállalatai számára. A vállalatban belüli kereskedelem, azaz: az MNE-k és leányvállalataik közötti kereskedelem a nemzetközi kereskedelem egyre nagyobb részét alkotja.” (OECD, 2010, 9.)

A TNC-k egyszerre számos kormánnyal állnak kapcsolatban – leányvállalataik eltérő jogi és szabályozási környezetben, eltérő intézményi viszonyok között működnek. A fogadó országok eltérő szocio-kulturális környezetet, különböző munkakultúrákat, sajátos piaci viszonyokat jelentenek a TNC-k számára – ezek figyelembe vétele, az ezekhez való hatékony alkalmazkodás nélkül az adott leányvállalatok nem járulhatnak megfelelően hozzá a TNC globális optimalizációs törekvéseihez. „minden vállalat államok által meghatározott jogi és gazdasági institutionális környezetben működik, s így a transznacionális vállal-

atok – [...] – egy időben több jogrendszer és gazdaságpolitika keretei között alakítják többé-kevésbé egységes vállalati tevékenységüket. A transznacionális társaságok tehát meghatározott mértékben függenek az államoktól.” (Simai, 1997, 104. – kiemelés az eredetiben!)

Nyilvánvaló ugyanakkor, hogy az államok, azaz: a tőkefogadó országok is erősen függenek a transznacionális társaságoktól: a TNC-k, leányvállalataik révén, jelentős foglalkoztatók, komoly adófizetők, korszerű technológiák szállítói, exportpiacok biztosítói, korszerű vállalatvezetési ismeretek meghonosítói, valamint a bruttó állótőkeképződés fontos szereplői és a folyó fizetési mérleg esetleges hiányainak leginkább preferált finanszírozói lehetnek. A külföldi befektető célja azonban az összvállalati profitmaximálás, s egy-egy adott leányvállalatnak az ebben a folyamatban betöltött szerepe nem feltétlenül esik egybe a tőkefogadó ország gazdaságpolitikai törekvéseivel. A leányvállalat tevékenységét nem a fogadó ország gazdasági életéhez, fejlődéséhez kapcsolódó célok motiválják, hanem a globális optimalizációnak való megfelelés. Egy leányvállalat tevékenységének lényegi megváltoztatása a tőkefogadó ország számára jelenthet kedvezőtlen strukturális változásokat – pl. a magasabb hozzáadott érték termelésére képes vertikumok visszafejlesztését, a foglalkoztatás csökkentését. Ha egy hazai vállalatot felvásárol egy külföldi TNC, az annak értékláncába való beillesztés gyakran eredményez negatív változásokat a tőkefogadó ország, a leányvállalat földrajzi környezetének gazdasági tevékenységében – a fentebb említett esetleges negatívumokon túl a K+F-kapacitások visszafejlesztését, akár megszüntetését.

A TNC és a tőkefogadó ország(ok) közötti érdekkonfliktus kifejeződik a TNC erőteljes érdekérvényesítési törekvéseiben, a fejlesztés-

tések – egyáltalán, a befektetés – támogatásának „kikényszerítésére irányuló erős gazdaságpolitikai nyomásban. „A transznacionális társaságok olyan országokban, ahol súlyuk jelentős, nagymértékben befolyásolhatják, korlátozhatják – különösen a nemzetközi tőkeáramlásban játszott szerepükkel – adott feltételek mellett az állami makrogazdasági politikák hatékonyságát.” (Simai, 1997, 104. – kiemelés az eredetiben!)

2. Globalizáció – transznacionalizáció – gazdasági függetlenség

Mint fentebb már röviden jeleztük, a *globalizáció – per definitionem! – korlátozza a nemzetgazdaságok szuverenitását*. Ez alapvetően a transznacionális társaságok tevékenységén keresztül valósul meg – amelyek az anyavállalat irányítása alatt a leányvállalatoknak a fogadó ország gazdaságpolitikai törekvéseitől független célrendszer szerinti működését határozzák meg.

A TNC-k és az állami/nemzetgazdasági közötti szuverenitási érdekkonfliktusokat már 1971-ben igen élesen vetette fel *Raymond Vernon*, a transznacionális társaságok működésének első nagy kutatója,⁵ a *Sovereignty at Bay* című művében (Vernon, 1971b). A könyv

⁵ Raymond Vernon (1913–1999) amerikai közgazdász, 1941-ben szerzett PhD-fokozatot a Harvard Egyetemen, s azt követően csaknem tizenöt évet dolgozott az USA közigazgatásában – aktív szereplője volt a Japán GATT-csatlakozásán, illetve a Marshall-tervet menedzselő amerikai csapatnak. 1965-től – haláláig – a Harvard Egyetem professzoraként tevékenykedett. A nemzetközi kereskedelem kérdéseinek tanulmányozása után érdeklődése az USA transznacionális vállalatai felé fordult (ő még a *multinational enterprises* kifejezést használta), s ezen kérdéskör egyik legismertebb szakértőjévé vált. Nevét az egyetemi oktatásban leginkább a „*termékek életciklus-görbéje*” őrzi. A *New York Times* *Raymond Vernon, a Shaper of Global Trade* című nekrológgal búcsúztatta (1999. augusztus 28.).

dramai felütéssel hívja fel magára az olvasó figyelmét: „Hamarosan, úgy tűnik, a szuverén államok meztelennek érzik magukat. Az olyan koncepciók, mint a szuverenitás és a nemzetgazdasági erő különösképpen értelmüket veszítettnek tűnnek.” (Vernon, 1971b, 3.)

Vernon felfogása szerint ugyan nyilvánvaló a multinacionális cégek jelentős hozzájárulása a világ aggregált termelékenységéhez és a gazdasági növekedéshez, de a leányvállalatokat fogadó országok feszültségeket okoztak – miután ezek az országok külső függésük növelésétől tartottak. A független államok jogos igénye az erőforrásaik feletti rendelkezés (vagy legalábbis a felhasználásának ellenőrzése), a TNC-k leányvállalatai azonban anyavállalataiktól, azaz külföldről kapnak az erőforrás-áramlásra vonatkozó utasításokat. „Mindaddig, amíg a potenciális érdekkonfliktus nem oldódik meg, a vállalat konstruktív gazdasági szerepét pusztító politikai feszültség kíséri” (Vernon, 1971/a, 736).⁶ Vernon úgy vélte, kevés a kétség abban a tekintetben, hogy az amerikai cégek külföldi leányvállalatai pozitív hozzájárulást jelentenek a leányvállalatokat befogadó gazdaságok számára. Ami az USA-beli gazdasági jólétet illeti, „a nettó hatás valószínűleg pozitív, de a menedzsment és a részvényesek haszna nyilvánvalóan nagyobb, mint az alkalmazottaké.” (Vernon, 1971/a, 742.) Ehhez járul, hogy a politikai következményeket tekintve „az USA által ellenőrzött leányvállalatok léte a külföldi gazdaságokban nehezen tekinthető egyértelmű és pozitív hozzájárulásnak az USA külkapcsolataihoz.” (Vernon, 1971/a, 743.)

Az 1950–1960-as években a tőkefogadó országok kettős céltól vezérelve erősen prefe-

rálták a külföldi cégek jelenlétének vegyesvállalati formáját: így remélték csökkenteni a jövedelemkivonás lehetőségét, egyúttal csökkentve az USA-val szembeni politikai feszültségeket. Vernon jól látta ennek a koncepciónak az életképtelenségét – az idő gyorsan igazolta, a vegyesvállalati forma a nyolcvanas évektől kezdődően világszerte visszaszorult. Az idő igazolta Vernon általános előrejelzését is: „A multinacionális vállalatok által kiváltott problémák fennmaradnak. Az USA-ban és más fejlett országokban az 1970-es évek elején kiújuló protekcionizmus ellenére a nemzetgazdaságok közötti együttműködést az 1950-es és 1960-as években növelő tényezők változatlanul keményen érvényesülnek. A nemzetközi kommunikáció áramlása változatlanul exponenciálisan növekszik, a hatékonyság emelkedését és a költségek csökkenését eredményezve. Noha a nemzetközi kereskedelmet bizonyos mértékig korlátozhatják a vámok és a kvóták, de a tőke és a gondolatok nemzetközi áramlásának a nemzeti határokon való korlátozása egyre inkább szélmalomharcnak tűnik. Ahogy ezek a nehezen megfogható elemek egyre gyorsabban hatolnak át a határokon és a nemzeti ellenőrzés hatékonysága egyre tompul, a jövő nagy kérdése az, hogy milyen hosszú idő szükséges a kormányoknak arra, hogy a feszültségek mértékét elfogadhatatlannak tartásák.” (Vernon, 1971/a, 746.)

Vernon mindebből arra következtetett, hogy elkerülhetetlen az államok közötti jogi és szabályozási együttműködés – de ez nem fogja felszámolni az anyaországok és a tőkefogadó országok közötti politikai feszültségeket. (Lásd Vernon, 1971/a, 747–748., 750–751.)

A későbbiekben Raymond Vernon többször is áttekintette 1971-es – addigra már klasszikussá nemesedett – könyvének fő gondolatait. 1991-ben a következőket írta:

„Fokozatosan, csaknem észrevétlenül a kormányok egyeztetve módosították a gazdasági szuverenitás felfogását. Tudatában vannak például, hogy nemzetközi együttműködés nélkül képtelenek lennének a jövőben biztosítani bankjaik biztonságos létezését vagy fenntartani értékpapírpiacaik rendes működését. Ugyanakkor, csak vonakodva fogadják el a központi bankok közötti bizonyos együttműködés szükségességét a rendezetten működő devizapiacok fenntartása érdekében. A számítógépek kényszerítő erejének hatására globális sztenderdek hoznak létre a távközlési tevékenység különböző ágazataiban.” (Vernon, 1971/a, 193.) A tövid írás utolsó két bekezdése mintegy összegzi Vernon tapasztalatait és véleményét a nagyvállalatok és a kormányok kapcsolatrendszeréről, a transznacionalizálódás és a nemzeti/nemzetgazdasági szuverenitás kapcsolatáról. „A történelem számos bizonyítékát mutatja a kormányok képességének arra, hogy hosszabb időn keresztül együtt éljenek nemzetközi kapcsolataik akut kétértelműségeivel. Lehetséges, éppen ezért halogatják a kormányok a végtelenségig bármilyen komoly erőfeszítés megtételét a multinacionális vállalatok működésével kapcsolatos politikai feszültségek csökkentésére irányuló együttműködésre. A vállalatok maguk feltett kézzel választhatnák a végtelen halasztást választott útként [...] A vállalatok és a kormányok oldaláról egyaránt ostobaság volna azt feltételezni, hogy a kapcsolataikhoz kapcsolódó beteges feszültségek megszűnnek. *A távközlési forradalom feltartóztatatlannal összekapcsolja a nemzetgazdaságokat, megzavarva a nemzeti identitásokat és újradefiniálva a nemzeti szuverenitás határait. Miután a kormányok egyoldalú lépésekkel próbálják megoldani felmerülő problémáikat, nagy eséllyel károsítják mind a saját nemzeti érdekeiket,*

mind azokét a multinacionális vállalatokét, amelyekről függenek. A kihívás egy olyan sokoldalú megközelítés megtalálása, amely kezelhető mértékűre csökkenti az elkerülhetetlen feszültségeket.” (Vernon, 1971/a, 195. – kiemelés tőlem: Cs. Gy.)

3. Globalizáció és gazdasági szuverenitás – a III. évezred második évtizedének kérdései

A globalizációs folyamat a III. évezred kezdetére tovább mélyült – s rendkívül nagy mértékben ki is szélesedett: a globalizáció/transznacionalizáció ma már valóban átfogja a glóbusz egészét, s egyre újabb ágazatokra terjed ki. Két évtizeddel ezelőtt teljességgel elképzelhetetlennek tűnt, hogy a nemzetközi szolgáltatás-kereskedelem legyen a legdinamikusabban bővülő ágazat a világkereskedelemben, s ugyanilyen elképzelhetetlen volt, hogy a külföldi közvetlen befektetések éppen a szolgáltatások és az infrastruktúra területén bővíljenek a legnagyobb ütemben.

A feltörekvő országok egy meglehetősen kiterjedt csoportjának⁷ gazdasági sikerei a III. évezred eddig eltelt időszakában a globalizáció fokozott elfogadására utalnak. Ma már egyáltalán nem igaz, hogy a működő tőke kizárólag a fejlettebb országokból áramlik a kevésbé fejlett országokba: a fejlett országokon belül már nem az USA a legnagyobb működőtőke-exportőr, a nyugat-európai cégek jóval többet ruháznak be az USA-ban, mint az USA-beli cégek Nyugat-Európában; a fejlődő országok immár nem egyszerűen az FDI-beáramlás mintegy felét vonzzák, de tőlük származik a kiáramló FDI több mint 25 százaléka (UNCTAD, 2012, 4.).

⁷ Gondoljunk itt a G–20 csoport tizenegy feltörekvő tagjára (Argentína, Brazília, Dél-Afrikai Köztársaság, Dél-Korea, India, Indonézia, Kína, Oroszország, Mexikó, Szaúdi Arábia és Törökország)!

A Vernon által exponált, fentebb részletesen bemutatott problémák sem enyhültek, éppen ellenkezőleg: „A vállalati értéklánc globalizálódása a mai globalizáció központi kérdése. Ez a folyamat a globális termelési hálózatoknak a növekedéséhez kapcsolódik, amiben a multinacionális társaságok játsszák a főszerepet, s ami a termelés fizikai szétterjedtségéhez vezetett. Mindez a vállalati átstrukturálódás jelentős növekedéséhez vezetett – a termelés-kihelyezést és az offshore-tevékenységet beleértve.” (OECD, 2010, 208.) Az egyre erősebben fragmentált vállalati értéklánc egyes elemein keresztül a tőkefogadó országok kormányai egyre kisebb hatást gyakorolhatnak a transznacionális társaságok globális stratégiájára, illetve telephelyválasztási tevékenységére. Az értéklánc globalizálódása és fragmentálódásának fokozódása növeli a tőkefogadó országok sebezhetőségét – az egyes termelési fázisoknak a helyi körülményektől akár teljesen független áthelyezése következtében. A feltörekvő országok fejlődése – mind vonzóbb tőkeimportorré válásuk és mind jelentősebb tőkeexportóri szerepvállalásuk révén egyaránt – növeli a tőkeimportőr országok közötti versengést.

A 2007–2009-es válság hatására ugyan kissé megtorpant a globalizáció elmélyülése – de távolról sem fordultak meg a meghatározó tendenciák: a világgazdaságban a válság nyomán sem észlelhetőek erős törekvések a globalizációból való kiszakadásra.

A globalizáció és a gazdasági szuverenitás kérdésköréről kifejtettek az alábbiakban lehet összefoglalni:

- A globalizáció per definitionem szűkíti a nemzetgazdasági szuverenitást.
- A globalizáció a nemzetközi munkamegosztás, a világgazdaság szerves fejlődésének

eredménye a modern piacgazdaság – a mai kapitalizmus – működésének, a nemzetközi gazdasági integrálódás mai legfejlettebb fokának kifejeződése, így adottság a világgazdaság minden szereplője számára.

- A nemzetközi munkamegosztás transznacionalizálódása, a vállalati értékláncok fokozódó globalizációja tovább gyöngíti a tőkefogadó országok rendelkezési lehetőségeit bizonyos erőforrásaik felett.
- A globalizáció minden eddiginél nagyobb lehetőséget nyújtott/nyújt a fejlődő országok számára a világgazdaság fejlett centrumához való felzárkózásban.
- A globalizáció körülményeihez alkalmazkodni képtelen országok lemaradása, elmaradottsága ugyanakkor fokozódhat.
- A globalizáció pozitív jóléti hatást eredményez a tőkefogadó országok számára is – bár ez az előny alighanem kisebb, mint a befektető transznacionális társaságoké.⁸
- A szuverenitás szűkülése nem elsősorban abban nyilvánul meg, hogy a transznacionális társaságok „rákényszerítenek” bizonyos gazdaságpolitikai lépéseket a tőkefogadó országokra, nemzetgazdaságokra, hanem abban, hogy „nem megfelelő feltételek esetén” a tőkét kivonják az adott országból (vagy) és elmaradnak a további befektetések).
- A globalizáció „természetes következménye” a gazdasági környezet univerzalizálódása, a gazdasági törvénykezés és a szabályozó rendszerek globális harmonizációja.
- Az országok, nemzetgazdaságok optimális alkalmazkodása a globalizációhoz/transz-

⁸ A nemzetközi gazdaságban közismert – már Adam Smith is kifejtette a nemzetközi cseréből származó (abszolút) előnyök ismertetésénél, éppen úgy mint David Ricardo (a komparatív előnyök elméletének kifejtesekor) –, hogy a kölcsönös előnyök nem jelentenek szükségszerűen azonos előnyöket.

nacionalizálódáshoz az, ha megkísérik a lehető legnagyobb haszon elérését a lehetséges legkisebb költség (haszonáldozat) mellett. Az optimális alkalmazkodás három kulcselem az alábbiakban foglalható össze:

- az oktatási és képzési rendszer olyan fejlesztése, amely az egyre fragmentáltabb globális értékláncokon belül a nagyobb hozzáadott értéket előállítani képes résztvevőket teszük vonzóvá a potenciális befektetők, transznacionális társaságok számára;
- a nemzetgazdaság megfelelő rugalmasságának biztosítása – a képzett munkaerőn túl a megfelelő infrastruktúra és a logisztikai lehetőségek biztosítása, a megfelelő beszállítói tevékenységre képes közép- és nagyvállalati szektor léte, a beruházás-ösztönzés hatékony intézményi rendszere, a kellően rugalmas pénzügyi közvetítő rendszer stb. révén lehetséges.
- a működőtőke-import révén modernizálódó gazdaságok számára kulcskérdés a külföldi befektetésekért folytatott versenyben – a befektetés-ösztönzés általános „infiltrálásának” körülményei közepette is – a célirányos és hatékony befektetésösztönzési rendszer kialakítása és hatékony működtetése.

A transznacionalizáció, s így a globalizáció (Vernon által már 1971-ben exponált) érdek-konfliktusainak rendezéséhez elengedhetetlen a nemzetközi összehangolás – elterjedt szakkifejezéssel –, a globális kormányzás. A 2007–2009-es válság talán legfontosabb következménye a szabályozási törekvések erősödése, a globális szabályozási harmonizációra való törekvés (pl. a banki tevékenység nemzetközi szabályozására irányuló Basel III. megállapodás).

A globális kormányzás a sokoldalú kormányközi együttműködés hatékonyságának fokozását kell(ene), hogy jelentse – annál is

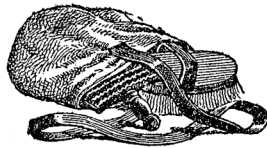
inkább, mert (Dani Rodrik rendkívül szellemes megfogalmazásában) „A nemzetállam passé. Eltűntek a határok. A távolság halott. A Föld lapos. Identitásunkat már nem a születési helyünk határozza meg. A gazdasági életünket formáló döntéseket nagy multinacionális vállalatok és arctalan nemzetközi bürokraták hozzák meg. [...] de a demokratikus döntéshozatal változatlanul szigorúan nemzetállami keretekben zajlik. S igen jó oka van annak is, hogy a mi komplex és változatos világunk a globális kormányzásnak csak egy igen keskeny ösvényét teszi lehetővé.” (Rodrik, 2011, 207–208.) Dani Rodrik szerint elsősorban „globális szabályokra”, „globális sztenderdekre” van szükség (melyek úgy működnek, mint a közlekedési szabályok) – alapvetően a nemzetközileg összehangolt munkaügyi szabályok, az egységes globális termékbiztonság és a pénzügyi szabályozás terén. „Ha mi képesek vagyunk együtt élvezni a globalizáció és a demokrácia hasznát, ki törődik azzal, hogy a nemzeti politikusok elvesztik az állásukat?” (Rodrik, 2011, 202.)

A végső cél tehát nem a tévesen értelmezett szuverenitás, mert a globalizáció korában gazdasági szempontból értelmezhetetlen védelme, hanem a globális vállalati hálózatokba, értékláncokba való optimális – azaz: a nemzetgazdaság számára maximális jóléti hatást biztosító – integrálódás. Ez azonban aligha lehet egyetlen állam, egyetlen nemzetgazdaság ügye: feltételezi a globális kormányzás előrehaladását.

Kulcsszavak: világgazdaság, globalizáció, transznacionalizáció, gazdasági szuverenitás, globális értéklánc, nemzetközi munkamegosztás, válság, feltörekvő gazdaságok, globális kormányzás

IRODALOM

- Csáki György (2009): Világgazdasági válság és korszakváltás. In: Magas István (szerk.) *Világgazdasági válság 2008–2009*. Aula, Budapest, 35–71.
- Gilpin, Robert (1975): *U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment*. Basic Books, New York
- Jackson, Robert H. (1990): *Quasi-States: Sovereignty, International Relations, and the Third World*. Cambridge University Press, New York • <http://books.google.hu/books?id=8tc2UDYy-HAC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Kobrin, Stephen J. (2001): Sovereignty@Bay: Globalization, Multinational Enterprise, and the International Political System. In: Rugman, Alan – Brewer, Thomas (eds.): *The Oxford Handbook of International Business*. Oxford University Press DOI: <http://dx.doi.org/10.1093/0199241821.003.0007>
- OECD (2005): *Measuring Globalisation. Handbook on Economic Globalisation Indicators*. OECD
- OECD (2010): *Measuring Globalisation. Handbook on Economic Globalisation Indicators*. OECD
- Rachmann, Gideon (2011): Is Globalisation on the Retreat in 2011? *The Financial Times*. 3 January. • <http://www.ft.com/cms/s/0/74a54ade-1773-11e0-badd-00144feabdco.html#axzz2Mg9gF82d>
- Rodrik, Dani (2011): *The Globalization Paradox*. Norton & Co., New York
- Simai Mihály (1997): *Nemzetközi üzletpolitika*. Aula, Budapest
- Simai Mihály (1998): A globalizáció és a társadalomtudományok. *Társadalomkutatás*. 3–4., különösen: 137–8.
- Soros György (1999): *A globális kapitalizmus válsága. Veszélyben a nyílt társadalom*. Scolar, Budapest
- Szentes Tamás (2002): A világgazdaság az ezredforduló elején. In: Blahó András (szerk.): *Világgazdaságtan* II. kötet. *Globális fejlődés – gazdaságdiplomácia*. Aula, Budapest
- UNCTAD (2010): *World Investment Report '2010. Investing in Low-Carbon Economy*. UNCTAD, Geneva–New York • http://unctad.org/en/Docs/wir2010_en.pdf
- UNCTAD (2012): *World Investment Report '2010. Towards a New Generation of Investment Policies*. UNCTAD, Geneva–New York • http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf
- Vernon, Raymond (1971/a): The Multinational Enterprise: Power versus Sovereignty. *Foreign Affairs*. July.
- Vernon, Raymond (1971/b): *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. Basic Books, New York
- Vernon, R. (1981): Sovereignty at Bay: Ten Years After. *International Organization*. 35, 3 (Summer)
- Vernon, R. (1991): Sovereignty at Bay: Twenty Years After. *Millennium. Journal of International Studies*. 20, 2, (December)



AZ EMBERI JOGOK NEMZETKÖZI VÉDELME ÉS AZ ÁLLAMOK SZUVERENITÁSA

Lamm Vanda

az MTA levelező tagja, kutatóprofesszor,
MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont Jogtudományi Intézet
lamm@jog.mta.hu

I.

A szuverenitás elve és az emberi jogok tiszteletben tartása sajátos kapcsolatban lévő fogalmak. Évszázadokon át az államot egyfajta falként védte a szuverenitás elve, s az államot megtestesítő uralkodót az alattvalóival való bánásmódot illetően semmi nem korlátozta. Ezen a falon az első repedések akkor keletkeztek, amikor az államok kénytelenek voltak kötelezettséget vállalni bizonyos vallási kisebbségek jogainak tiszteletben tartására.

A korai emberi jogi tárgyú dokumentumok, így az angol *Petition of Rights* (1628), a szintén brit földön keletkezett *Bill of Rights* (1689), a két amerikai *Declaration of Rights* (1765, 1774), és a francia *Ember és Polgár Jogainak Deklarációja* (1789) belső jogi instrumentumok voltak. Jóval később jelentek meg azok a nemzetközi dokumentumok, amelyekben az államok vállalták, hogy alattvalóik, állampolgáraik bizonyos jogait biztosítják.

Louis Sohn, a nemzetközi jog egyik kiváló amerikai tudósa egyik tanulmányában a következőket írta: „A nemzetközi jognak az emberi jogokra vonatkozó modern szabályai az 1940-es évek szinte észrevétlenül zajló

csendes forradalmának eredményei: ennek hatása most világméretben terjed, elpusztítva azokat a bálványokat, amelyek előtt az emberiség évszázadokon keresztül meghajolt. Épp úgy, ahogy a Francia Forradalom véget vetett a királyok isteni eredetűnek tekintett jogainak, az emberi jogi forradalom, amely 1945-ben az ENSZ San Franciscó-i Konferenciájával kezdődött, megfosztotta a szuverén államokat attól az úri előjoguktól, hogy a nemzetközi jog szerint a jogok egyedüli birtokosai legyenek. Az államoknak el kellett fogadniuk, hogy az egyénnek is lehetnek a nemzetközi jog szerinti jogai, és nem csupán alattvalók, zálogtárgyak az államok kezében.” (Sohn, 1997)

Az emberi jogok nemzetközi védelme terén az igazi áttörés tehát az Egyesült Nemzetek Szervezetének megalakulásával függ össze, hiszen a világszervezet Alapokmánya 1. cikkének 3. bekezdésében a szervezettel kapcsolatos célok között egyértelműen rögzíti „az emberi jogok és az alapvető szabadságok mindenki részére, fajra, nemre, nyelvre vagy vallásra való tekintet nélkül történő tiszteletben tartásának előmozdítása és támogatása révén nemzetközi együttműködés” létrehozását.