

ÁRVA LÁSZLÓ

## NEOGLOBALIZÁCIÓ: MILYEN HATÁSA VAN A KORONAVÍRUS JÁRVÁNYNAK A GLOBALIZÁCIÓRA?

Zádori Iván, Nemeskéri Zsolt és Szabó Szilvia 2020 júniusában egy nagyon érdekes és gondolatébresztő cikket<sup>2</sup> írt az Új Munkaügyi Szemlébe a globalizáció és a munkaerőpiac várható jövőjéről. A globalizáció kétségtelenül a 20. és 21. század meghatározó társadalmi és gazdasági jelensége és a 2020-ban berobbant koronavírus járvány is döntő élménye napjainkban mindenkinek, ezért nem meglepő, ha számos elemzés és cikk jelenik meg, amelyek mind azt vizsgálták, hogy milyen hatása lesz rövid, közép vagy akár hosszabb távon a járványnak a globalizációra, illetve e kettőnek a munka világra. Bár az Új Munkaügyi Szemle említett szerzői nagyon alaposan járták körbe a vizsgált témakört, néhány kisebb jelentőségű kérdésben mégis – legalábbis egyes részleteket illetően – vitatkoznom kell velük, már csak azért is, mert cikküket eleve vitaindító tanulmánynak szánták.

### Előszó

Bár számos színvonalas elemzés ellenére napjainkban még mindig nem egészen egyértelmű sem a globalizáció története, sem annak pontos szakaszai, illetve e szakaszok meghatározó jellemzői.

– Először is, gyakran nem teszik a globalizációt tárgyaló szerzők egyértelművé, hogy a globalizáció egyes szakaszaira eltérő sajátosságok érvényesek. Míg kezdetben a nemzetközi kereskedelem, valamint a nemzetközi munkaerő-vándorlás, illetve a gondolatok, eszmék nemzetközi áramlása jellemezte a globalizációt, ezzel szemben 1970 után már sokkal inkább a nemzetközi működő tőke áramlás, és azok révén kialakult nemzetközi vállalatok, a multik, más néven a transznacionális vállalatok, a TNV-k lettek a meghatározók a globalizáción belül. Tehát míg a 18-19. század során, illetve a 20. század első felében inkább a munkaerő ment a termeléshez, a termékek pedig a fogyasztóhoz utaztak, addig a 20. század végén, a 21. század elején – bár a nemzetközi migráció és az erőteljesen növekvő nemzetközi kereskedelem és szolgáltatásexport is erőteljes maradt –, ekkor már inkább a termelés megy a munkaerőhöz, vagyis oda, ahova a termelési folyamatok a legelőnyösebben, a leoptimalisabban szervezhetőek. A következőkben ezekről az eltérő sajátosságokról szeretnék részletesebben írni, hiszen véleményem szerint a globalizáció – az alapvetően közös sajátosságok mellett – részleteiben egészen mást jelentett a tizenkilencedik, a huszadik, vagy éppen a huszonegyedik században<sup>3</sup>

---

Árva László, az ESSCA Budapest professzora.

<sup>2</sup> Zádori Iván – Nemeskéri Zsolt – Szabó Szilvia: Deglobalizáció vagy reglobalizáció? Munkaerőpiac a vírus előtt, alatt és után. Vitaindító tanulmány. Új Munkaügyi Szemle. 1. évf. 3.

<https://www.metropolitan.hu/upload/95cf806e80df3cd163b916c6ceb661943cc1e321.pdf>

<sup>3</sup> A globalizációra vonatkozóan napjainkban, egy átlagos könyvtárban rendszerint több mint ötvenméternyi polcot töltenek meg a globalizációra, illetve annak különböző vonatkozásaira vonatkozó könyvek, folyóiratok, kiadványok, elemzések. A Google napjainkban átlagosan mintegy 415 000 darab hivatkozást ajánl fel a globalizáció szóra. Ugyanakkor nyilván az nagymértékben szubjektív, hogy ki, melyik kutató ezek közül mely szerzőket ismer, illetve részesít előnyben másokkal szemben. Én a magam részéről főként Angus Maddison, Régis Benichi, Suzanne Berger, Csath Magdolna, Paul Krugman, illetve Dani Rodrik műveit szoktam használni globalizáció kérdéseit illetően, de e lista relevanciájáról természetesen még sokat lehetne vitatkozni.

– Abban nagyjából egyetértés van a kutatók között, hogy a globalizáció már több száz éve, gyakorlatilag a Föld első körülhajózása, azaz a 15. század óta jelen van a világban, és abban is egyetért a szerzők többsége, hogy időről időre változott a globalizáció dinamikája, és változott az idők során az is, hogy mik voltak a globalizáció meghatározó formái. A neves gazdaságtörténész, Angus Maddison (1991, 1995, 2007) a GDP és az export hosszútávú idősorait elemző számításai alapján végzett elemzései azt mutatták, hogy a globalizációs dagályokat rendszerint globalizációs apályok követték. Az apályok és dagályok leírásához az export és a GDP hányadosait használta, és amikor az export gyorsabban nőtt, mint a világ összes GDP-je, akkor beszélhetünk globalizációs dagályról, míg az ellenkező esetben a globalizáció apálya következett be.<sup>4</sup> Az első, közvetlenül a nagy földrajzi felfedezéseket követő, 16-17. századi, főként a nemzetközi migrációban és a külkereskedelemben jelentkező globalizációs dagályt az európai dinasztikus háborúk és forradalmak 18. század végén drasztikusan állították meg. Ezt követően aztán a 19. század elejétől kezdve egészen az első világháborúig ismét globalizációs dagály következett. De 1914 és 1945 közt azonban ismét megtorpant a globalizáció lendülete, ami aztán csak a 20. évszázad hetvenes éveitől gyorsult fel ismét, de ekkor már a korábbiaktól alapvetően eltérő formában és eszközökkel. A 19. századi globalizációs folyamatokról 2003-ban Suzanne Berger amerikai közgazdász írt egy érdekes könyvet, amelyben kifejtette, hogy a 19. század során, a Napóleon bukását követő bécsi értekezlettől, azaz 1815-től egészen 1914-ig, vagyis az első világháborúig sor került a globalizáció egy újabb jelentős hullámára. Ezt az időszakot a történészek rendszerint a „hosszú tizenkilencedik századnak” nevezik. Ebben a korszakban elsősorban a kereskedelem és a munkakerő vándorlás terén lehetett érzékelni a globalizációt, bár már ekkor megjelentek az országhatárokon átívelő külföldi beruházások is. Ezek a külföldi beruházások azonban még nem teremtették meg a napjaink multijaihoz, vagyis a mai transznacionális vállalatokhoz hasonló világméretű vállalkozásokat (Berger, 2003).

– A 20. század során aztán az első és a második világháború, illetve az 1929-33-as nagy gazdasági válság szinte teljesen lefékezte a globalizáció folyamatát, amit jól jelez, hogy 1914 és 1945 között a gazdasági teljesítmény egészét mérő GDP lassabban növekedett, mint a külkereskedelem vagy a nemzetközi beruházások volumene. Ekkoriban a mai multikhoz hasonló nemzetközi vállalatok kialakulását több tényező is gátolta egészen a 20. század végéig. Ezek közt a legfontosabb az volt, hogy a vállalati egységek közti gyors információ-áramlás technikája akkor még nem alakult ki, hiszen – nem lévén internet – sokáig csak levélben, táviratban, teletexten, illetve esetleg csak telefonon keresztül lehet tartani a távolabbi vállalati részegységekkel a központnak a kapcsolatot. A korra jellemző lassú híráramlást csak olyan egyszerű termékeket előállító vállalkozások esetében működött nagyobb fennakadások nélkül, mint amilyenek a nyersanyagokat kitermelő vállalatok (például bányák) vagy mezőgazdasági cégek, mint például az ültetvények voltak. Az összetettebb termékeket előállító feldolgozóipari vállalatok esetében az ilyen lassú információátvitel nem tette volna lehetővé, hogy nagyobb méretű, központilag irányított nemzetközi vállalatok jöjjenek létre és hatékonyan elégítsék ki a gyorsan változó igényeket. Ezért ezek az egységes tulajdonban, de különböző országokban működő vállalatok egyes egységei gyakran csak részben működtek együtt, sok dolgot a leányvállalatok saját vezetősége maga döntött el, és rendszerint csak a helyi piacra termeltek. A közös vállalathoz tartozás elsősorban a technológiai fejlesztés területén nyújtott előnyöket.<sup>5</sup> Ld. erre vonatkozóan például Philippe

<sup>4</sup> Maddison kutatásaira vonatkozóan részletes elemzések találhatóak Árva, Katona és Schlett (2013) könyvében.

<sup>5</sup> Az ilyen nemzetközi vállalatokra jellemző példákat a 20. század első két harmadában az autóiparban találhattunk. Így például az amerikai General Motors nemzetközi beruházásai, mint például a Vauxhall művek Nagy Britanniában, az Opel autógyár Németországban, illetve a Holden gyár Ausztráliában, illetve a GM latin-amerikai autóipari beruházásai működtek ily módon, és egészen a hetvenes –nyolcvanas évekig

Lassere (2012) érdekes elemzéseit a globális stratégiai menedzsment folyamatosan változó módszereiről.

### **A globalizáció új formája, a neo- vagy hiperglobalizáció: a mosolygó arc görbe jelentősége**

A nagy nemzetközi vállalatok megjelenését és elterjedését az információátvitel lassúságán túl az is gátolta, hogy az újonnan függetlenné vált fejlődő országok nemzeti kormányai sokáig tiltották a közvetlen külföldi tőkebefektetéseket<sup>6</sup>, vagyis azt, hogy egy külföldi beruházó (amely nagy valószínűséggel a volt gyarmattartó országból érkezett) úgy hozzon létre az országban egy leányvállalatot, hogy az által képes legyen befolyásolni az illető leányvállalat tevékenységét, meghatározva, hogy milyen erőforrásokkal, mit, és milyen piacokra termeljen.

Azonban az 1980-as évektől kezdve sorra engedélyezték a fejlődő országok a közvetlen külföldi tőkeberuházásokat, és ezáltal a transznacionális vállalatok megjelenése elől az utolsó jogi akadályok is eltűntek, majd ahogy az internet révén az integrált vállalatirányítás is lehetővé vált, megjelent a globalizáció azon új hulláma, amelyben az integrált működésű nemzetközi vállalatok váltak meghatározóvá. Ezt a korszakot – jelezve az új sajátosságokat, vagyis a nemzetközi vállalatok, a multik vagy más néven TNV-k meghatározó szerepét neoglobalizációnak, vagy – Dani Rodrik (2011) nyomán – hiperglobalizációnak is hívhatjuk. Jelentős különbség, hogy míg a korábbi globalizációs folyamatokat elsősorban a nemzetközi kereskedelem, illetve a munkaerő vándorlása, vagyis a nemzetközi áru és munkaerőmozgás jellemezte, a 20. század utolsó harmadában a neoglobalizáció esetében már a nemzetközi tőke kivitel, valamint a nagy nemzetközi vállalatok (TNV-k) váltak meghatározóvá.

A neoglobalizáció, vagyis a nagy nemzetközi vállalatok termelési modellje általában arról szól, hogy a hatalmas nemzetközi vállalatok (TNV-k) földrajzilag optimalizálják az értékláncuk egyes elemeit. Ez azt jelenti, hogy a világ perifériáin elhelyezkedő üzemeikben, pontosabban leányvállalataikban olcsón, alacsony bérekkel és olcsó természeti erőforrásokat felhasználva megtermelnek bizonyos termékeket, illetve szolgáltatásokat, amelyeket aztán drágán, a gazdag centrum országokban (vagy a gyorsan gazdagodó újonnan iparosodó országokban) adnak el. Ezt nevezik a „globális értéklánc (Global Value Chain – GVC) földrajzi optimalizációjának”. A nemzetközi vállalatok globális földrajzi optimalizálásáról a nemzetközi szakirodalomban a tajvani Acer számítógépgyártó vállalat alapító elnökének, Stan Shih (2015) előadásai alapján az úgynevezett „mosolygó arc görbe” segítségével szokták bemutatni.

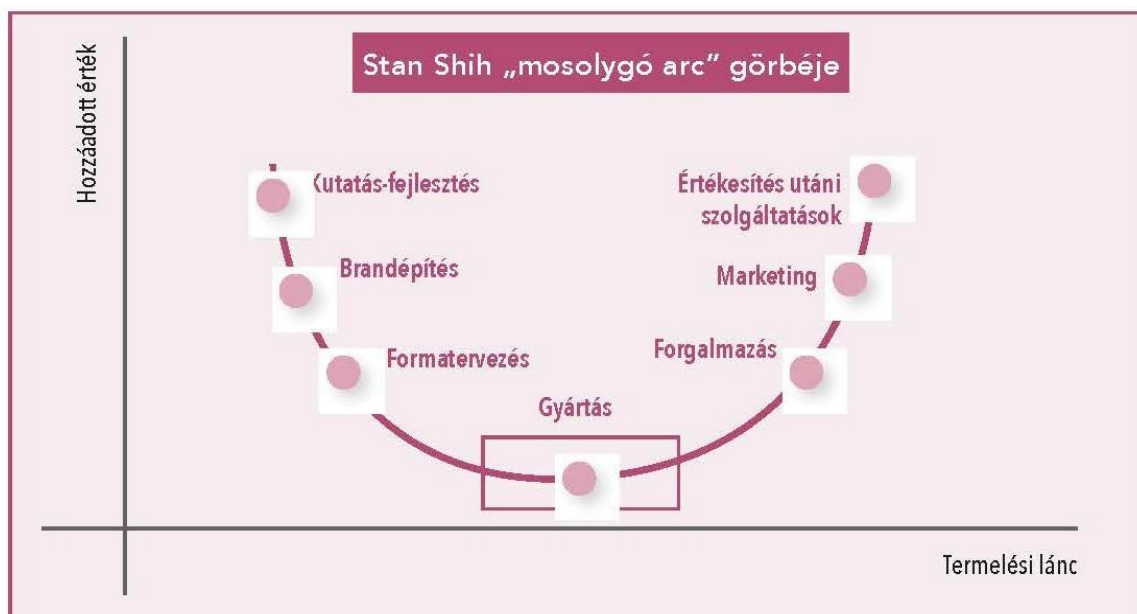
A leginkább egy mosolygó arcra emlékeztető görbe (*következő oldal*) azt mutatja, hogy az értéklánc egyes elemei nem azonos nagyságú hozzáadott értékkel bírnak, hanem azokon belül a feldolgozóipari összeszerelő tevékenység, vagyis a gyártás maga, rendelkezik a legalacsonyabb hozzáadott értékkel, míg a kutatás-fejlesztés, a brandépítés, a terméktervezés, illetve a forgal-

---

nem igen volt példa arra, hogy ezek a leányvállalatok komolyabb mértékben együttműködjenek egymással, egymás számára részegységeket szállítottak volna, bár általában a fejlett centrum országokban levő vállalati központok biztosították a termelés alapvető technológiai feltételeit. Az autógyárak esetében rendszerint amerikai technológiát, sőt dizájnt is használtak.

<sup>6</sup> Míg az angol Foreign Direct Investments (FDI) egyértelműen azokat a nemzetközi beruházásokat jelzi, amelyek révén a külföldi tulajdonosok képesek irányítani, befolyásolni a külföldi beruházásaikat, addig magyarul ezt a fogalmat pár éve még külföldi működőtőke beruházásoknak hívták, míg az utóbbi időkben közvetlen külföldi beruházásokként hivatkoznak ugyanarra. Az FDI beruházásokkal szemben meg kell különböztetni a portfólió beruházásokat, amikor a beruházóknak nincs lehetősége befolyásolni annak a vállalatnak a működését, amelyben tulajdont szerzett. Ott csak a beruházás nyeresége számít, míg az FDI esetében egy sor más tényezőt is figyelembe szoktak venni.

mazás, a marketing és az értékesítés utáni szolgáltatások, vagyis a szerviz a legmagasabb hozzáadott értékű tevékenységek.



Forrás: Stan Shih, 2015. (Az ábra eredetileg az Ellensúly című folyóiratban jelent meg.)  
<https://ellensuly.hu/fooldal/veget-vethet-e-a-globalizacionak-a-robotizacio>

A neoglobalizációnak az a jellemzője hogy a nemzetközi nagyvállalatok termelésüket szétbontják több kisebb fázisra (mint például terméktervezés, pénzügyi tervezés, gyártás előkészítés, összeszerelés, marketing, értékesítés, és így tovább) bontják és ezeket az egyes elemeket olyan országokba telepítik, amely révén a legnagyobb összes társasági nyereséget tudják elérni. Természetesen az értéklánc egyes elemei eltérő minőségű és képzettségű munkaerőt igényelnek, akiknek erősen eltérőek a bérezési viszonyaik is. Nyilvánvaló, hogy sokkal előnyösebb az alacsony hozzáadott értékű és főként képzetlen, olcsóbérű munkaerőt igénylő tevékenységeket (pl. összeszerelő munka) olyan térségekbe kitelepíteni, ahol a munkaerő ugyan már eléggé képzett és szorgalmas, de még mindig kellően olcsó. Ezt a termelés-kitelepítést szokták outsourcingnak is nevezni, és napjainkban sok populista kormányzat, mint például az amerikai Donald Trump vezette kormányzat, már évek óta az olcsó bérű országokba (mint például Kína) kitelepített (outsourced) tevékenységek az Egyesült Államokba történő visszatelepítését (resourcing) sürgette.

A nagy nemzetközi vállalatok (a transznacionális vállalatok, vagy röviden a multik) számára ez a működési mód teremtette meg azt az extraprofitot, amely révén domináns szerepet képesek vállalni a gazdaságon kívül is, és sok esetben, a politikai életben is meghatározóvá válnak. De felmerül a kérdés, hogy milyen gazdaságpolitikai okok tették lehetővé ezt a „földrajzi optimalizációt”? Miért adták fel a fejlődő országok a külföldi beruházásokat korábban elutasító magatartásukat?

## **A neo- vagy hiperglobalizáció politikai feltételeinek kialakulása a 20. század végén**

Ahogy azt említettük, a gyarmatbirodalmak szétesése, a volt gyarmatok felszabadulása nyomán főként 1945 után egy alapvetően globalizációellenes gazdaságfilozófia jött létre és vált dominánssá a volt gyarmati országokban (amely országokat meglehetősen eufemisztikusan „fejlődő világnak” neveztek már akkoriban is, noha a fejlődés sokkal kevésbé volt jellemző ezen orszá-

gokra, mint napjainkban). Ezen volt gyarmati országok elutasították a korábbi gyarmattartó országokból érkező beruházásokat, és igyekeztek saját érdekeiket követve elkerülni a volt gyarmattartó országokkal való gazdasági kapcsolatokat, ami azonban nem minden esetben sikerült, amit például az afrikai volt francia gyarmatok és Franciaország közti szoros kapcsolatok jellemeztek sokáig. Azonban a külföldi beruházásoktól való elzárkózás nem tartott túl sokáig, és már a 80-as és 90-es évtizedektől kezdve – talán éppen a szovjet gazdasági kudarcok, illetve a kínai gazdasági sikerek által befolyásolva – sorra megpróbálták a fejlődő országok is bekapcsolódni a tőkés globalizáció rendszerébe.<sup>7</sup> Ezt csak erősítette, hogy a nyolcvanas évek végén a világ vezető gazdasági szakértői a washingtoni kormányzat és az ugyancsak Washingtonban működő nemzetközi szervezetek, elsősorban az IMF és a Világbank szakértőinek javaslatai alapján megfogalmazták az úgynevezett „Washingtoni Konszenzust”. A Washingtoni Konszenzus lényege az volt, hogy a gazdaságban – lehetőleg nagyon gyorsan – liberalizálni, deregulálni és magánosítani kell, fel kell adni az állami gazdasági beavatkozással, és természetesen a külföldi közvetlen beruházásokat és a multikat is be kell engedni ennek során a gazdasági nehézségekkel küzdő fejlődő országokba.

A legnagyobb ellenség a mainstream közgazdászok számára ekkoriban az úgynevezett „import-helyettesítő iparosítás” volt, amelynek a lényege az volt, hogy az importot államilag támogatott gazdaságfejlesztési lépések révén igyekeztek belföldi termeléssel kiváltani, helyettesíteni. A „Washingtoni Konszenzust” Latin-Amerika mellett a kilencvenes években a volt szocialista országokban, az úgynevezett piacgazdasági átmenet során alkalmazták talán a legnagyobb mértékben, bár végül sok elemző szerint a „Washingtoni Konszenzus” sem Latin-Amerikában, sem a volt szocialista országokban nem járt a várt átütő sikerrel. Ld. erre vonatkozóan pl. Williamson (1989) írásait, illetve a korábban a történelem végét jósló Francis Fukuyama (Birdsall–Fukuyama, 2011) valamint a korábban szinte fenntartások nélkül Washingtoni Konszenzus párti Világbank újabb, a korábbiakhoz képest jóval kritikusabb elemzéseit (Birdsall–de la Torre–Caicedo, 2010) a 2008-as gazdasági válság után.

Természetesen a nagy nemzetközi vállalatok (TNV-k) értéklánc optimalizáló törekvéseinek része volt az úgynevezett transzferárazás is, amelynek során az értéklánc egyes elemeinek földrajzi elhelyezése során a TNV-k figyelembe veszik az egyes országokban érvényes társasági adók eltérő szintjeit is. Ennek során, a vállalaton belüli termékmozgás révén az egyes leányvállalatok között olyan (mesterségesen a valós költségektől eltérített) árakat használnak, amelynek során a nyereség nagyobb részét olyan országokban mutatják ki, ahol a társasági adó szintje alacsonyabb, míg az azon országokban működő leányvállalatoknál, ahol a társasági adó szintje magasabb, nem mutatnak ki számot tevő nyereséget, a vállalaton belül alkalmazott elszámolási árak torzításai következtében.<sup>8</sup> Ma már olyan nagy mértéket öltött a transzferárazás, hogy a nagy adótanácsadó és könyvvizsgáló cégek saját, külön transzfer árazó (transfer pricing) divíziókat tartanak fenn, amelyeket nyíltan hirdetnek a neten. A transzfer árak szerepét jelzi, hogy napjainkban a világ összes külkereskedelmének több mint fele vállalaton belüli termékmozgásból származik (ld. erre vonatkozóan pl. az OECD (2010, 2013) elemzéseit, illetve az UNCTAD, WIR évkönyveit, illetve Dani Rodrik, illetve Csath Magdolna írásait).

---

<sup>7</sup> Egy ideig a fejlődő országok az akkori szocialista országoktól, azon belül is a Szovjetuniótól várták gazdasági gondjaik megoldását, de aztán a hetvenes-nyolcvanas évekre kiderült, hogy a szocialista országoknak nem igen volt megfelelő erőforrásuk ehhez, és ekkor nyitottak inkább a centrum országokból származó nemzetköz tőkésvállalatok felé.

<sup>8</sup> Amennyiben egy helyi kisvállalkozás alkalmazná ezt a módszert, akkor komoly bírságokra, sőt akár börtönbüntetésre is számíthat. A nagy multik esetében sokkal nyíltabban és rendszerint büntetlenül folyik ez a gyakorlat.

## **A neoglobalizáció vagy egy vesztes-vesztes helyzet?**

Ugyanakkor azonban a neoglobalizáció láthatóan nem hozott sem a centrum, sem a periféria országok számára jelentős sikereket. Gyakran beszélünk win-win helyzetekről, amikor mindenki nyer egy eseménnyel, de ez elég ritka a történelemben. Sokkal gyakrabban fordul elő, hogy amit valaki elnyer, azt egy másik szereplő elveszíti. Az azonban sokkal ritkább, amikor egy vesztes-vesztes helyzet (lose-lose situation) alakul ki, amikor tulajdonképpen mindenki veszít valahol. A neoglobalizáció talán éppen ilyen vesztes-vesztes helyzet lehet: nem csak a centrum országok esetében, de a perifériákon is gyakran láthatunk veszteseket, sőt, még az egész természet is a vesztes oldalon látszik, ahogy a termelés globálissá válásával a növekvő gáz kibocsátás (CO<sub>2</sub>, illetve nitrogén-dioxid stb.) nyomán egyre inkább pusztul a környezet.

Egyre több kutató hívta fel a figyelmet, hogy a fejlett centrum országok esetében a hetvenes-nyolcvanas évek, vagyis a neoglobalizáció kezdete óta egyre jobban növekednek a jövedelmi különbségek, a gazdagok egyre gazdagabbak, a szegények egyre szegényebbek lettek, míg a középosztály olvadni kezdett. Ez a fejlemény nyilván nem igazán tetszik azoknak, akik magukat a „globalizáció veszteseinek” érzik. Thomas Piketty, aki az elmúlt években az európai közgazdasági gondolkodás megkerülhetetlen sztárja lett, „A 21. század tőkéje” című munkáját éppen erre a növekvő egyenlőtlenségre építette fel (Piketty, 2015).

De a világon talán a legnagyobb gondban talán mégiscsak a periféria, illetve fél-periféria országok vannak a neoglobalizáció miatt. Igaz ugyan, hogy számos periféria vagy fél-periféria országban a munkanélküliség nem utolsó sorban a multiknak a periféria országokba irányuló termelés-kihelyezései miatt jelentősen lecsökkent az 1980-as évek óta, de ugyanakkor azt is látni kell, hogy a periféria országokban általában nagyon ritkán kerül csak sor a centrumhoz való gazdasági felzárkózásra. Ezt gyakran úgy fejezik ki, hogy ezek az országok beragadnak az úgynevezett „közepes jövedelem csapdájába”, és egy kezdeti viszonylag gyorsabb növekedést követően nem képesek egy mérsékeltbb fejlettségi szintről továbblépni a fejlett centrum országok szintjére.

A fejlődő (elmaradott) országokban a neoglobalizáció rendszerében a bérek szinte be vannak fagyva, mert a multik nem érdekeltek abban, hogy az ottani dolgozók bére emelkedjen, hiszen akkor az olcsó munkabérekől származó előnye és az abból fakadó extra nyereség megszűnne. Ugyanígy gyakran a helyi politikusok sem érdekeltek abban, hogy a helyi bérek növekedjenek, mert akkor a multik beruházásai elmaradhatnak, ami miatt a foglalkoztatás nem alakulna kedvezően. A nagy lakosságszámú, gyors népesség növekedéssel jellemezhető elmaradott (fejlődő) országokban a politikai siker egyik legfontosabb mértéke a népesség minél nagyobb arányú foglalkoztatása. Ugyanakkor azért sikeres felzárkózásokra is van nagyritkán példa, olyankor, amikor részben vagy akár teljesen is áthágják a világkereskedelem korábban elfogadott szabályait, mint ahogy azt például Tajvan, Kína vagy Dél-Korea tette<sup>9</sup>.

A globalizáció által bekövetkezett természetpusztításról talán nem szükséges sokat beszélni, annyira egyértelmű a dolog: ha egy termék előállítása a világban szétszórva történik, akkor a szállítási költségek egyre nagyobbak lesznek, és még akkor is, ha az nem jelenik meg pénzben, a környezet pusztítása révén mindenképpen megjelenik ez a káros hatás.

---

<sup>9</sup> Kína esetében ugyanakkor nagyon valószínű a „szellemi tulajdonjog széles körű és tömeges megsértése”, vagyis a másutt kifejlesztett termékek esetében a gátlástalan, engedély nélküli másolás, a liszencek megkerülése, az úgynevezett „reverse engineering”, vagyis egy létező termék „visszafejtése” a lemásolás érdekében.

## **A globalizáció jövője felé: milyen globalizáció felé haladunk?**

A neoglobalizáció közeli és távolabbi jövőjével kapcsolatosan számos cikk született, amelyekben gyakran egymásnak ellentmondó jóslásokat fogalmaztak meg. Van, akik szerint semmi különösebb nem fog történni és viszonylag gyorsan vissza fog állni a járványt megelőző állapot, a hiper-globalizáció összes sajátosságával együtt. Mások azt állítják, hogy a járvány miatti gondok következtében a nemzetközi értékláncok jelentős lerövidülése fog bekövetkezni, tehát kevésbé fognak egyes résztevékenységeket kitelepíteni a világ másik, távoli végébe (pl. Kínába, Vietnámba, Malajziába stb.), hanem inkább a szomszédos országokba fogják ezeket a tevékenységeket elhelyezni, sőt, vannak olyan vélemények, amelyek szerint e tevékenységek nagy részét egyszerűen visszahozzák a fejlett országokba. E két utóbbi lehetőség sok esetben lelkes helyeslést vált ki a környezetvédők körében, és úgy vélik, hogy ilyen módon a járvány előnyösen fogja a világot a fenntartható fejlődés felé elmozdítani.

Ma még sajnos semmi bizonyosat nem lehet látni e kérdésekben, de valószínű, hogy igaza van azon véleményeknek, amelyek szerint pl. Kínából már csak azért sem lehet egyszerűen elvinni egyes tevékenységeket, az értéklánc egyes elemeit, mert ezen üzemek körül számos olyan helyi beszállító kisvállalat jött létre, amelyek szervesen kapcsolódnak az illető koordináló, integrátor beszállítóhoz, valamint a termelést az illető országba kitelepítő multi illető leányvállalatához.

Az Indexben 2020 június közepén megjelent egy cikk, amelyben a következőket írták: *„A koronavírusra és a Kínával szembeni politikai feszültségekre hivatkozva az Egyesült Államok egyes kormányzói újabb terveket jelentettek be a termelés hazá-, illetve „megbízható országokba” (Ausztrália, India, Japán, Dél-Korea, Vietnám) telepítésére vonatkozóan; a Japán kormány gazdaságélénkítő csomagjában 220 milliárd jenes (kb. 2 milliárd dollár) támogatási keretet ajánlott fel a termelést Kínából hazatelepítő cégek számára; Tajvan is próbálja arra ösztökélni cégeit, hogy Kína helyett máshol fektessenek be; és Dél-Korea is szeretné, ha hazajönnének a gyárak.”*

Majd így folytatja a cikk: *„Nem lehet csak úgy egy gyárat kirántani a rendszerből; egy egész termelési lánc hazahozatala viszont nem reális, főleg, hogy a kínai (vagy thaiföldi, malajziai stb.) gyárak kiszolgáltatásában egyre nagyobb szerepet játszanak a helyi cégek...Kapcsolódó probléma, hogy az autóiipari és elektronikai gyártók sok speciális igényrel rendelkeznek. A telefonok és autók összetettebb alkatrészeit csak kevés cég tudja megfelelő minőségben, nagy mennyiségben és gyorsan legyártani, emiatt sok esetben nem lehet csak úgy válogatni a beszállítók között...Bár sok cég elkezdte elhozni Kínából a termelést, nagyrészt nem nyugatra, hanem más ázsiai országokba, főleg Vietnámba vitték a gyárakat. A munkaigényes gyártási folyamatok növekvő automatizálásának köszönhetően Nyugatra is visszatelepültek üzemek, de a dolog nem olyan egyszerű. Az Adidas például pár éve nyitott egy-egy robotizált gyárat Németországban és az Egyesült Államokban, ám a dolog nem járt sikerrel, idén a gyártást visszavitték Kínába és Vietnámba, részben mert a robotok nem tudták teljesen helyettesíteni az embert, részben mert Ázsiában jobb beszállítói láncokkal rendelkeznek. A gyárak vándorlása vélhetően nem fog megállni, azonban a Reuters és a Bloomberg által idézett elemzők szerint itt egy hosszabb, évtizedes folyamatról van szó, amelyet egyelőre elsősorban a pénzt és a logisztika irányít, mintsem a politikai vagy epidemiológiai megfontolások.” (Index, 2020).*

Mindez azt jelenti, hogy azok a nagy „reglobalizációs” tendenciák, amelyeket sokan sok helyütt emlegettek a járvánnyal kapcsolatban, feltehetően nem fognak megvalósulni, vagy legalábbis nem rövidtávon, ugyanis a gazdasági realitások azokat nem teszik lehetővé.

## **A globalizáció bizonytalan hosszabb távú jövője**

Hosszabb távon azonban lehet, hogy teljesen más a helyzet – nem csak azért, mert, ahogy azt Keynes mondta, „*A hosszú táv csalogó vezető jelen ügyeink vitelében. Hosszú távon mindannyian halottak vagyunk.*” (Keynes, 1923) – hanem sokkal inkább a robotizáció hosszútávú fenyegetései miatt. Ugyanis a robotokkal (hangsúlyozom, hosszabb távon) ki lehet váltani a rutinszerű, nagy innovatív képességeket nem igénylő összeszerelő munkát, és amennyiben ezt meg lehet oldani, azt a nagy nemzetközi vállalatok nyilván meg is fogják oldani. De ez nem holnap lesz, hanem csak évek (esetleg évtizedek) múlva, ahogy azt az Adidas példája is mutatja.<sup>10</sup> De végül ez a váltás mindenképpen be fog következni, de sajnos akkor sem a fejlett országok munkásai lesznek a nyertesek, hanem a robotokat előállító vállalkozások tulajdonosai és felső menedzserei.

Mindez összefügg azzal, hogy számos elemző felhívta a figyelmet arra, hogy a neoglobalizáció szükségképpen a jövedelmi egyenlőtlenségek növekedéséhez vezet a fejlett országokban. Thomas Piketty ezen témában írt, már korábban említett könyve az elmúlt évtizedben éppen ennek a jelenségnek elemzésével vált nemzetközi bestsellerré. Nyilvánvaló, hogy amennyiben a dolgozók egy jelentős része kiesik a termelésből, míg mások pedig korábban hihetetlen mértékben gazdagodnak, akkor ez a rendszer nem tartható fenn hosszabb ideig. Ahogy Csath Magda (Árva-Csath-Giday, 2018b) egy korábbi cikkében felhívta a figyelmet, Henry Ford éppen azért fizetett tisztességes béreket munkásainak, hogy legyen, akik megveszik a termékeit. A neoglobalizáció korában azonban annyira szétvált a termékek termelése és értékesítése földrajzilag, hogy ez a szempont fel sem tud merülni.

Érdekes, hogy a 2020 tavaszától kezdve egyre erősödő antirasszista mozgalmak sok elemző szerint szintén a növekvő jövedelemkülönbségek miatt kiváltott általános középosztálybeli elégedetlenségekben gyökereznek.

Végső soron tehát bár sok mindent tudunk a globalizáció múltjáról és jelenéről, sajnos a jövőjére vonatkozóan még találgatni tudunk csak...és azt is csak nagy bizonytalansággal.

### **Irodalomjegyzék:**

Árva, László (2019): Véget vethet a globalizációnak a robotizációt? Ellensúly.

(<https://ellensuly.hu/fooldal/veget-vethet-e-a-globalizacionak-a-robotizacio>)

Árva, László (2018a): Economic and Technical Factors Behind the Rise and Fall Economic Globalization and Some Consequences in Hungary. A Historical Perspective. Civic Review (Polgári Szemle, angol kiadás), Vol. 14, Special Issue, pp. 275-289, DOI: 10.24307/psz.2018.0418.

Árva, László – Csath, Magdolna – Giday András (2018b): A hazai kisvállalkozások megerősítése a neoglobalizáció kihívásaival szemben. Pénzügyi Szemle, 4. 537-555 o..

Árva László – Katona Klára – Schlett András (2013): Stages of Globalisation – Alternative Ways from Eastern Europe and the Far East. Praha: Kaligram.

Benichi, R. (2007): Histoire de la mondialisation. Vuibert, Paris.

Berger, S. (2003): Notre première mondialisation: Leçons d'un échec oublié. Seuil, Paris.

Birdsall, N. – Fukuyama, F. (2011): The Post-Washington Consensus: Development After the Crisis. in: Foreign Affairs.

Birdsall, N. – de la Torre, A. – Caicedo, F. V. (2010): Assessing a Damaged Brand. The World Bank, Office of the Chief Economist, Latin America and the Caribbean Region & Center for Global Development. May.

Csath Magdolna (2019): Közepes jövedelmi csapda vagy fejlettségi csapda és a költségvetési hatások, Pénzügyi Szemle, 1. 29-48.o.

---

<sup>10</sup> Már napjainkban is sok autógyárban robotok végzik az összeszerelő tevékenység nagy részét, az Adidas által végeztetett tevékenységet azonban még láthatóan nem sikerült megfelelő robogókkal kiváltani, de ez csak feltehetően idő kérdése.



- [https://www.penzugyiszemle.hu/documents/csathm-2019-1-mpdf\\_20190413125913\\_19.pdf](https://www.penzugyiszemle.hu/documents/csathm-2019-1-mpdf_20190413125913_19.pdf)
- Index (2020): Van, ami a koronavírusnál és a nemzetbiztonságnál is fontosabb, [https://index.hu/gazdasag/2020/06/19/usa\\_kina\\_japan\\_kereskedelmi\\_haboru\\_koronavirus\\_nemzetkozi\\_termelesi\\_lancok\\_globalizacio\\_ipar\\_gyarak/](https://index.hu/gazdasag/2020/06/19/usa_kina_japan_kereskedelmi_haboru_koronavirus_nemzetkozi_termelesi_lancok_globalizacio_ipar_gyarak/).
- Keynes, J. M. (1923): Rövid értekezés a pénzügyi reformról, (A Tract on Monetary Reform). Macmillan, London, 209 o.
- Krugman, P. – Venables, A., J. (1995): Globalization and the Inequality of Nations.
- Lassere, Ph. (2012): Global Strategic Management, 3rd ed. New York
- Maddison, A. (1991): Dynamic Forces in Capitalist Development. Oxford University Press, New York.
- Maddison, A. (1995): Monitoring the World Economy, 1820-1992. OECD Development Centre, Paris.
- Maddison, A.: (2007): Contours of the World Economy, 1-2030 AD. Oxford University Press, Oxford.
- OECD (2010): Transfer Pricing Methods, July, 2010.
- OECD (2013), Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing. OECD. August, 2013.
- OXFAM Reports, <https://www.oxfam.org/>
- Piketty, Th. (2015): A tőke a 21. században, Kossuth Kiadó, Budapest.
- Rodrik, D. (1997): Has Globalization Gone Too Far? Peterson Institute for International Economics, Washington D.C.
- Rodrik, D. (2011). The globalization paradox: democracy and the future of the world economy (1sted.). New York: W. W. Norton & Co. pp. 200–201. ISBN 9780393071610.
- Shih, St. (2015): The Smiling Curve of Stan Shih by the McGill University and the Conference Board of Canada. <https://sreeramtraders.wordpress.com/2016/10/14/smiley-face-curve-of-value-added-ingvcs/>
- UNCTAD (1994-2017): World Investment Reports, Geneva különböző számai.
- Williamson, J. (1989): What Washington Means by Policy Reform? In: Williamson, John (ed.): Latin American Adjustment: How Much Has Happened? Peterson Institute for International Economics, Washington D.C.
- Zádori Iván – Nemeskéri Zsolt – Szabó Szilvia (2020): Deglobalizáció vagy reglobalizáció? Munkaerőpiac a vírus előtt, alatt és után. Vitaindító tanulmány. Új Munkaügyi Szemle. 1. évf. 3. <https://www.metropolitan.hu/upload/95cf806e80df3cd163b916c6ceb661943cc1e321.pdf>