**Az állam visszatér**

leckék a kelet-ázsiai fejlődés fejezeteiből

Robert. H Wade

Mióta a kommunizmus véget ért, a kelet-európai „rendszerváltó” államok politikusai és politikai elemzői a kelet-ázsiai fejlődés tanulmányozásával tudatosan felhagytak. Mindeközben készségesen foglalkoznak Nyugat-Európa és Észak-Amerika történetével – hiszen ez az a világ, amelyhez szívük szerint tartoznának, vagy ahová a kommunizmus elmúltával visszatérnének. Nyugat-Európa és Észak-Amerika gazdasági virágzásának okait nagyobb részük a „liberális” gazdaságpolitikának tulajdonítja: (a) a javak és a vagyon a politika által csupán enyhén korlátozott szabad piacának, (b) a biztonságos haszonszerzést lehetővé tevő pontosan meghatározott és könnyen érvényesíthető tulajdonosi jogoknak, valamint (c) a kormányt és valamennyi piaci szereplőt a közös szabályozás hatálya alá vonó jogrendnek. A kelet-európaiak ezt a kombinációt annak reményében vennék át, hogy jutalmuk „felzárkózás” lesz. S ha egyáltalán foglalkoznak a kelet-ázsiai fejlődés történetével, úgy abban is ugyanennek a modellnek a megvalósulását látják. Még ha valamelyest el is ismerik a proaktív ipari és technológiai politika szerepét Nyugat-Európa vagy Kelet-Ázsia fejlődésében, de összességében csak a szabad piac politikájától való lényegtelen eltérést látják benne.

A kelet-európai politika alakítói és elemzői a legutolsósorban kívánnak maguknak olyan államot, amely azért avatkozik be a határain belüli gazdasági tevékenységbe, hogy annak összetételén módosítson - ez az, amit a kommunista hatalom már megtett, s amelynek hatása katasztrofális volt. Ezért is gondolják úgy, hogy a szabadpiac az egyetlen választási lehetőség. A kelet-európai konszenzus értelmében a felzárkózás stratégiája ezért a következő lépésekből áll:

a) a piac liberalizációja és az ahhoz társuló intézményi reformok, különös tekintettel az állam újbóli kivonására a gazdaságból

b) az állami tulajdonú vállalkozások teljes és a közszolgáltatások lehető legnagyobb mértékű privatizációja

c) az európai uniós tagság elnyerése, illetve, ha az aktuálisan elérhetetlen, a kedvezményes kereskedelmi egyezség megkötése az EU-val

d) nagyszámú közvetlen külföldi beruházás (FDI) bevonzása annak reményében, hogy ezek exportra termelnek majd és hozzájárulnak az elavult termelőkapacitások megújításához,

e) jelentős mennyiségű segély elnyerése (regionális alapok az új EU tagok számára)

Mi is a gond e konszenzussal? Nos, több sebből is vérzik. Először is, a liberalizáció a kínai vagy más kelet-ázsiai termelőkkel közvetlen versengésre kényszeríti a helyi vállalkozásokat miközben a hozamráták már amúgy is csökkennek. Másodszor, a külföldi működőtőke-beruházások (FDI) aligha lehetnek a felzárkózás meghatározó eszközei. 1998 óta ilyen beruházásból nem különösebben sokra került sor a térségben: 1998 és 2003 között Kelet-Európa, a Független Államok Közössége (FÁK) és a néhai Jugoszlávia a világ külföldi működőtőke-beruházásaiból mindössze három százalékban részesült. S ennek jelentős részét a belföldi értékesítési lehetőségek ösztönözték, nem pedig az alacsony bérekre és adókra épített, a magas jövedelmű országokba irányuló export lehetősége,, hiszen Kelet-Európában a fizetések jóval magasabbak, mint Kelet-Ázsia jelentős részén, míg a munkatermelékenységről ugyanez nem mondaható el (Collignon, 2004). Harmadszor, ez a radikális liberalizációs program elnyomorító növekedéshez[[1]](#footnote-1) és lefelé tartó versenyhez (race to the bottom) vezet.

E rossz választások előbb-utóbb arra kényszeríthetik a kelet-európai döntéshozókat és elemzőket, hogy újragondolják: valóban a szabad piacok felé vezet a felzárkózás útja? Ezt követően már a kelet-ázsiai államok fejlődéstörténetére is nyitottabbak lennének. A belátás első jeleként felismerhetnék, hogy a központi tervezés nem azonos a központi elosztással. A központi elosztás a kommunizmus elhasznált és hiteltelenített fogalma. Ugyanakkor, a központi tervezés tágabban értelmezett rendszere – olyan, a kapitalizmus keretein belül maradó állami beavatkozás a gazdaság működésébe, mely a hosszútávú gazdasági fejlődés célját szolgálja – él és virágzik Kelet-Ázsiában. Kelet-Európának fel kell ismernie az ebben rejlő lehetőséget. A „központi tervezés” fogalmáról le kell mondanunk, hisz ez elfogadhatatlan a hatalom birtokosai számára. A „piac kormányzása” terminus már jóval elfogadhatóbban cseng.

Írásom összefoglaló jellegű, a kapitalista Kelet-Ázsiában (Dél-Korea, Tajvan, Japán) végbement gazdasági fejlődésben való állami szerepvállalás néhány lehetőségét értelmezem, elsőként a második világháború utáni évtizedeknek, majd a legutóbbi, nagyjából tíz esztendőt felölelő időszaknak a tükrében (részletesebben ld. Wade, 2004). Hangsúlyoznom kell, hogy (a) a kelet-ázsiai ágazatokban alkalmazott ipari politikák és programok jelentős része ugyan egyszerű volt, összességében valószínűleg mégis jelentősen hozzájárultak ahhoz, hogy a gazdaságot egyre inkább a magas hozzáadott értékű tevékenységek határozták meg, (b) mindehhez nem volt szükség bonyolult számításokra és magasan képzett bürokráciára, (c) más fejlődő országok számára az ipari fejlődés *e normáinak* átvétele nem csupán lehetséges, hanem szükséges is, még ha nem is rendelkeznek a kelet-ázsiai államokéhoz mérhető eszköztárral.

Mindezzel egy olyan komoly közgazdász elgondolásait vitatom, mint amilyen Howard Pack, aki az 1960 utáni koreai és japán iparpolitikát tanulmányozta. Ő arra a következtetésre jutott, hogy e politikák nem sok eredménnyel jártak, még a csúcsidőszakuknak számító hatvanas években sem. Pack megfogalmazásában:

Azok az országok, amelyek Japán és Korea iparpolitikájához hasonló stratégiával szeretnének eredményeket elérni [nota bene: ez annyit tesz, hogy e politikának voltak előnyei], nem csupán *különlegesen jól képzett hivatalnoki réteggel* kell, hogy rendelkezzenek, de azzal a politikai képességgel is, hogy a működésképtelen cégeket megfosszák a támogatásoktól**.** ... [Így a fejlődő országok] csak *kivételes körültekintéssel* vállalkozhatnak ilyesféle politikára. (Pack, 2000, kiemelés tőlem).

Amennyiben Pack igazat állít, úgy az iparpolitika nem szerepelhet a kelet-európai kormányok napirendjén. Csakhogy figyelmen kívül hagyta a kelet-ázsiai országok egy teljes csoportját, a sorból tetszés szerint kiragadott „győztesekre” koncentrálva, ezért az így kirajzolódó kép hiányos.

**Miért téves a kelet-ázsiai felzárkózás liberális magyarázata?**

A kelet-ázsiai fejlődés hagyományos liberális magyarázata, ha nem is egészében, de lényegét tekintve téves. Érdemes felidéznünk, hogy a meghatározó gazdasági szakirodalom a felzárkózást jelentős részben a folyamatos piaci liberalizációnak tulajdonítja: elsősorban a kereskedelmi korlátozások feloldásának, valamint a tőkemozgás mindkét irányú liberalizációjának. Ezekhez mindkét esetben a belgazdaságba való állami beavatkozás csökkentése és az állami tulajdonú vállalkozások következetes liberalizációja és privatizációja társul. A fő cél, hogy az állam feladja „import-helyettesítő iparosítás” politikáját, mellyel a gazdaság szerkezetét próbálta meg átalakítani.

A hagyományos liberális felfogás a kereskedelem előtt álló akadályok lebontásának központi jelentőséget tulajdonít, az export dinamikus bővülésének feltételeként. A Világbank egyik meghatározó tanulmánya szerint a kereskedelmében „kifelé orientálódó” országok számos mutató tekintetében megelőzik a „befelé orientált” kereskedelmi rezsimmel rendelkező országokat (World Bank, 1987). A Világbank arra a következtetésre jutott, hogy a kereskedelmi rendszer az ok, melynek következménye a gazdasági teljesítmény. A Világbank szerint a kifelé orientálódás és a magasabb teljesítmény közötti korreláció nem csupán az országokat összevetve áll fenn, hanem egy országon belül időben is: a keresztmetszeti vizsgálatok adatai abban erősítenek meg bennünket, hogy az egyes országok a kereskedelmi liberalizációt követően jobb gazdasági teljesítményt nyújtanak. Ez az érvelés tele van hibákkal, melyet néhány példával tudok most szemléltetni.

Először is, a Világbank tanulmányának azon következtetése, amely szerint a kifelé orientálódó országok jobb teljesítményt nyújtanak, mint a befelé orientálódók egy ellentmondásos eredményt takar. A tanulmányban az 1963 és 1973, valamint az 1973 és 1985 közötti két időszakot vizsgálták, s mindkét esetben 41 fejlődő országot osztályoztak. Kereskedelmi irányultságuk alapján négy kategóriát különítettek el: erősen kifelé orientálódó és mérsékelten kifelé orientálódó, valamint erősen befelé orientálódó és mérsékelten befelé orientálódó államok között tettek különbséget. Csakhogy a mérsékelten *befelé* orientálódó országok a legtöbb mérés alkalmával jobban szerepeltek, mint a mérsékelten *kifelé* orientálódók. Így az eredmény, amelyet a Világbank diadalmasan felmutat – hogy, a kifelé orientálódó kereskedelmi rendszerek jobb teljesítményt nyújtanak, mint a befelé orientálódók – csupán a két szélső osztályra alapoz. Az „erősen kifelé orientálódó” esetekben igen magasak a teljesítménymutatók, az „erősen befelé orientálódók” esetében pedig igen alacsonyak, ám a „mérsékelt” esetekben ez éppen ellentétesen alakul.

Másodszor, az „erősen kifelé orientálódó” kategória csupán három ország, Hong Kong, Szingapúr és Dél-Korea esetére szorítkozik. Ezek mindegyike kelet-ázsiai ország, s nem elképzelhetetlen, hogy kimagasló teljesítményükben e tény nagyobb szerepet játszik, mint a liberális kereskedelem maga. Ráadásul a legmagasabb teljesítmény Koreáé, messze maga mögött hagyva a másik két országot. Korea nélkül az az általános következtetés, mely szerint a kifelé orientálódó országok gazdasági teljesítménye jobb, mint a befelé orientálódóké, érvényét veszti.

1. TÁBLÁZAT

Kereskedelmi rendszerek, a belföldre vagy a külföldre értékesítés ösztönzése, fejlődő országok 1969 körül (százalékban)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Tajvan | Korea | Kolumbia | Argentína |
| Az előállított javak effektív védelme  Ágazatok közti eloszlás | 14  23 | 13  47 | 35  56 | 112  35 |

Forrás: Robert H. Wade. *Governing the Market..* 3.2 táblázat, 56. oldal. Balassa (1982) alapján.

Harmadszor, Korea 1963 és 1973, valamint 1973 és 1985 közötti kereskedelmi rendszerét „erősen kifelé orientáltként” jellemezni vaskos túlzás, tekintve, hogy e kategóriába definíció szerint azon országok tartoznak, ahol „a kereskedelem szinte teljes egészében szabad, nem alkalmaznak közvetlen kereskedelemkorlátozó intézkedéseket vagy licenszszabályokat”. A „mérsékelten kifelé orientálódó rendszerek” kategóriáját a tanulmány egy újabb feltételhez köti, a gazdaság effektív védelme nem mutathan nagy eltéréseket ágazatonként**.** Joggal feltételezhetjük, hogy ez a feltétel az erősen kifelé orientálódó rendszerekre is vonatkozik. Számtalan módon bizonyítható, hogy Korea egyik vizsgált időszakban sem felelt meg ezeknek az elvárásoknak (Wade, 2004).

Mulatságos módon az egyik bizonyítékra éppen abban az alapműben találhatunk rá, amely Korea gazdagságát a szabadkereskedelemmel magyarázza. Érdemes számba vennünk, hogyan is jutottak a liberálisok ez utóbbi következtetésre mindazoknak az adatoknak a figyelmen kívül hagyásával, amelyek elkedvetlenítették volna őket. Balassa Béla, a Világbank hosszú szolgálatot teljesítő tanácsadója, alapos kutatást végzett hat fejlődő ország 1969 körüli kereskedelemi rendszerét górcső alá véve. A tanulmány két kritérium alapján mínősített liberálisnak egy kereskedelmi rendszert: 1) átlagosan alacsony védelem, 2) a védelem szintjének az átlag körüli csekély ingadozása (vagy szórása) – azaz minden szektor azonos védelemben részesül.A tanulmány arra a következtetésre jutott, hogy Korea és Tajvan esetében a termelők átlagos védelme viszonylag alacsony volt. Az ország kereskedelmi rendszerét elsősorban erre a felfedezésre alapozva nevezték liberálisnak. Egy másik összefüggésre azonban a tanulmány különös módon nem hívta fel a figyelmet, holott az ugyanabból az adatbázisból válik nyilvánvalóvá. A védettség szintje igen nagy szóródást mutatott a viszonylag alacsony átlag körül. Koreában és Tajvanon nem részesült minden szektor azonos védelemben, az ipari termelői szektoron belül a különféle ágazatok védelmi szintje igencsak eltérően alakult. (ld. 1. TÁBLÁZAT)

Nagyon valószínű, hogy e különbség nem a véletlen műve, hanem a kormányzati szándék eredménye, egy átfogó iparifejlesztési stratégia jegyében. Ezzel ellentétben azt látjuk, hogy azon országokban, ahol viszonylag **magas átlag körül szóródik a védettség (Kolumbia, Argentína), ott ez nem tudatos elgondolás eredménye.**

Röviden: még a kelet-ázsiai kapitalista gazdaságokat liberális kereskedelmi rendszerként értelmező alapmű is saját végkövetkeztetéseit megcáfoló bizonyítékokkal szolgál.

A hagyományos liberális felfogás téved az időbeliséget illetően, így a szabadkereskedelem és a növekedés közötti okozati összefüggés megállapításakor is. Érdemes felidéznünk, hogy e felfogás népszerűsítői azt állítják, hogy a liberális kereskedelem erős serkentő hatással van az exportra, s ezáltal a gazdaság egészének növekedésére is. Dani Rodrik tárta fel, hogy a sorrend a valóságban épp fordított. Nem azt látjuk, hogy előbb a javul az eportösztönzés rendszere, amit az export bővülése követ, hanem a beruházásösztönzés rendszerének javulása előzi meg az export bővülését, ami javarészt a megváltozott kormányzati politikának köszönhető. Az első fázis a befektetések megugrása (Tajvan esetében ez nagyjából 1958 és 1960 közötti időszakot jelenti), eközben a kereskedelemösztönzés rendszere változatlan maradt, ezt követte az export gyors növekedése, majd a gazdasági növekedés végül a kereskedelem liberalizációja.

A kelet-ázsiai lecke világos – állítja Rodrik – a három kelet-ázsiai kis-tigris– Dél-Korea, Tajvan és Szingapúr – hatvanas évek elejének alacsony beruházási rátájával korántsem lett volna oly sikeres, ha kormányaik nem adtak volna lökést a tőkefelhalmozásnak a magánberuházások támogatása és ösztönzése révén. Kelet-Ázsia példája azt bizonyítja, hogy a befektetetések fellendülése gazdasági növekedéséhez és fokozott export-orientációhoz vezet. (Rodrik, 1999: 63)[[2]](#footnote-2)

A tanulmányozott kelet-ázsiai adatok inkább azt a feltevést támasztják alá, hogy minél gazdagabbak az államok, annál inkább liberalizálják kereskedelmüket, nem pedig azt, hogy a szabad kereskedelem teszi gazdaggá az országokat. A befektetés elsőbbsége nem Kelet-Ázsiára jellemző különlegesség: a beruházás bővülése a növekedés előfeltétele**.** Rodrik következtetése: „Azon országok, melyek képesek fokozni a beruházásokat, gyorsabb gazdasági növekedésre számíthatnak.”[[3]](#footnote-3)

Mit mondjunk akkor a Világbank a „kelet-ázsiai csodáról” szóló 1993-as tanulmányáról (World Bank, 1993)? A munka (Kína kivételével) nyolc prosperáló kelet-ázsiai gazdaságot vizsgált, az iparpolitika hatásait tesztelve számtalan módon. A tanulmány szerzői szerint az ágazati iparpolitika (olyan állami fejlesztési stratégia, mely néhány kiemelt szektorrra fókuszál, mint amilyen a vegyipar vagy a félvezető-ágazat) „nagyrészt eredménytelen volt”, majd arra a következtetésre jutnak, hogy „a kiemelt iparágak támogatása általánosan sikertelennek mondható, ezért e módszer nem sok reménnyel kecsegtet a többi fejlődő ország számára”. (1993:312, 354)

S ha történetesen Kelet-Ázsiában e stratégia hatásos is volt – állapítja meg a tanulmány – a fejlődő országok zöme hasonló sikert aligha remélhet, hiszen annak adminisztratív és politikai feltételei túlontúl összetettek (például az ágazat-specifikus támogatásokat kijelölő számítások bonyolultsága okán). „A siker [minthogy az volt] előfeltételei olyan szigorúak, hogy azok a politikusok, akik más fejlődő országokban hasonló mintát kívántak követni, gyakran [értsd: általában] kudarccal jártak.” (1993:6) Nem véletlen, ha mindez Howard Pack korábban már idézett gondolatait juttatja eszünkbe. A Világbank szaktanácsadójaként ő írta a „csoda-tanulmány” iparpolitikahatásaival foglalkozó fejezetét.

Csakhogy a „csoda-tanulmány” kevéssé meggyőző bizonyítékokat vonultat föl (Fishlow at al., 1994). Ezt igazolandó ezúttal csak egyetlen dolgot említek meg: az externáliák vagy a szektorok közötti átgyűrűző hatások megragadásának problémája. A szektorok közötti átgyűrűző hatás igen nehéz kérdés. Pedig valós jelenségről beszélünk. Az iparpolitika kritikusai szerint X ágazat támogatásának és védelmének mértéke valamint X szektor termelékenysége között nincs kapcsolat, vagy akár negatív kapcsolat van, amiben annak bizonyítékát látják, hogy az iparpolitika kudarcra van ítélve „veszteseket választja ki” nem pedig a nyerteseket. Csakhogy ezzel figyelmen kívül hagyják azt, hogy a kelet-ázsiai kormányok az acél- és a vegyiparhoz hasonló infrastrukturális ágazatok támogatásával elsősorban nem ezen ágazatok termelékenységet akarták növeli, hanem áttételesen, a továbbgyűrűző hatás révén ezen ágazatok felhasználóit kívánták támogatni.

A Világbank az első számú népszerűsítője annak az elképzelésnek, amely szerint Kelet-Ázsia azért lett gazdag, mert liberalizálta piacait és azt a politikai képletet követte, amelyet később „Washington-konszenzusnak” neveztek el. „A kelet-ázsiai csodáról” szóló tanulmány a bank kutatási beszámolója volt, ahogyan ez az intézmény szponzorálta Balassáék munkáját is, mialatt maga Balassa de facto a Világbank munkatársa volt (tanácsadóként tevékenykedett ott). A Világbank ezen és egyéb kutatási eredményének szemügyre vétele során fontos észben tartunk, hogy – tetszik, nem tetszik – kutatói arra törekszenek, hogy olyan színben tűntessék fel magukat, mint akik a szervezet érdekében beszélnek.[[4]](#footnote-4)

Mindazonáltal a „csoda-tanulmánynak” érdeme is akad: szerzői elismerik, hogy a felsorakoztatott bizonyítékok nem elégségesek a következtetések levonásához. „…Nem tudunk szigorú kontrafaktuális forgatókönyvvel szolgálni. Ehelyett be kell érnünk…analitikus és empirikus ítéletekkel.” (1993:6)

**A kelet-ázsiai iparpolitika - közelebbről nézve**

*A felzárkózás szakasza*

Az iparpolitikáról való előremutató gondolkodás feltétele az, hogy legalább három típusa között különbséget tegyünk. Az első, az átfogó „funkcionális” politikák csoportja, amely magába foglalja az árfolyam-politikát, a makroökonómiai egyensúlyt és a versenypolitikát (ideértve a védelem átlagos szintjét is). A második, az ágatokon átívelő „horizontális” politikák csoportja, amely a K+F fejlesztését, a kis- és középvállalkozások támogatását, valamint az **infrastruktúrába** való befektetéseket és ezekhez hasonló intézkedéseket jelent. A harmadik, az „ágazati” politikák csoportja, amely a kiemelt szektorokat, alszektorokat vagy cégeket (például a malajziai Proton autógyár) támogatását fogalja magába (Hálával tartozom e cikkért: Barnes, Kaplinsky és Morris, 2004).

A legtöbb kétséget az utóbbi csoport kelti – hiszen felmerül a kérdés, hogy valóban számított-e Kelet-Ázsiában az ágazati politika és működőképes lehet-e máshol? Mindenki számára világos lehet, hogy az ágazati politika hatásait nehéz megkülönböztetni a másik két csoportétól, hiszen e három kölcsönösen támogatja egymást.

Az iparpolitika nyertesei sem állíthatják magukról, hogy az ágazati politikák a másik két csoport elégtelen működése mellett is hatásosak lehetnek. Az ágazati politikák hatásainak bizonyítása során olyan problémákba ütközünk, mint amilyen mondjuk „a petrolkémiai ipar tíz éves fejlesztési tervének” feltárása. Ugyanis nincsen rálátásunk azokra az összehangolt, érzékelhető, ám mégis láthatatlan tevékenységekre, amelyek különösebb költségráfordítást ugyan nem igényéltek, összességében valószínűleg mégis jelentős szerepet játszottak abban, hogy a kelet-ázsiai cégek technológiai és termelési kapacitásának átlagos szintje növekedett.

Tajvan például olyan Ipari Fejlesztési Hivatallal rendelkezett (IFH) a nyolcvanas években, amely közel kétszáz mérnököt, szakembert és számtalan közgazdászt foglalkoztatott. A munka javarésze input-output láncok köré szerveződött. Azok a szakértők, akik e láncban például az üvegre szakosodtak, az üvegimportot, a felvásárlókat és a tajvani üveggyártás termelőképességét monitorozták. Munkájuk részeként, egy hónapban több napot töltöttek azzal, hogy az ágazatukhoz tartozó vállalatoknál látogatást tegyenek. E vizitek és vizsgálatok célja az volt, hogy megtalálják az import kiváltásának lehetőségeit, és hogy népszerűsítsék a kivitelt. Amennyiben úgy találták, hogy a hazai ellátás árban és minőségben megfelel az importénak, akkor különféle közigazgatási módszerekkel arra „biztatták” a nagy felvásárlókat, hogy az import helyett a helyi forrásokat válasszák, s tartós ellátási szerződéseket és némi technikai segítséget ajánlottak fel nekik.

A transznacionális cég, a Philips például elsősorban különleges üveget importált, amelyre televízióihoz volt szüksége. A céget az IFH tisztségviselői tájékoztatták az átállás lehetőségéről, s azt is jelezték felé, hogy ha a Philips megtalálja a váltás módját, akkor ennek fejében egyebet is kérhet tőlük. A Philips nemet mondott. A cég azt követően azt tapasztalta, hogy különleges üvegének import-kérelmei egyre inkább késedelmesen intéződnek annak ellenére, hogy azokat azelőtt határidőre garantálták. A Philips tiltakozott a miniszternél, aki látványosan elnézést kért, majd ígéretet tett arra, hogy utánanéz az ügynek. A késedelmek mégsem szűntek meg. A Philips végül megértette az üzenetet és megtalálta az átállás módját. A hazai ellátók pedig vállalták a befektetések költségeit annak érdekében, hogy a kívánt minőséget elő tudják állítani, s nem sokkal később már abba a helyzetbe kerültek, hogy maguk is exportáljanak (Wade, 2004).

Meghatározó jelentősége van annak, hogy Tajvanon számtalan ágazatban és több évtizeden át eseti alapon ösztönözték a transznacionális és a hazai vállalatokat magas hozzáadott érték előállítására, valamint a belső ellátó rendszerek kiépítésére. Mindehhez a következőkre volt szükség: egy (még csak nem is különösebben nagy létszámú) csapat őszinte, pénzügyileg és műszakilag képzett köztisztviselőre, egy sor a kereskedelem irányítására alkalmas eszközre (mint a Philips esetében), valamint egyéb, nem kereskedelempolitikai ösztönző és ellenösztönző eszköz bevetésére. Nem volt szükség azonban olyan kifinomult stratégiai kereskedelemi számításokra, mint amilyenek a fejlett ipari gazdaságok high-tech iparainak esetében – a hagyományos kereskedelmi elmélet szerint – elengedhetetlenek.

Akármit is gondolunk e stratégiákról, a köztisztviselők láthatatlan, mégis érzékelhető beavatkozásának hatásait számszerűsíteni kétségkívül nehéz feladat. Biztosak csupán abban lehetünk, hogy ezt a stratégiát az elkötelezett köztisztviselők közreműködésével több évtizeden át alkalmazták szüntelenül.

*Az élretörés szakasza*

Mára Tajvan elérte az OECD középmezőnyébe rangsorolt országainak technológiai szintjét, ami egyedülálló eredménynek számít. Igaz, a legtöbb ágazatban az ország még mindig jelentősen elmarad a világ technológiai élvonalától. S bár Tajvan elkötelezett a WTO elvei mellett, az állam továbbra a gazdaság egészére vonatkozó fejlesztési programokat hajt végre, beavatkozik a gazdasági tevékenységek összetételébe és nem enged szabad folyást a piacnak. Ahogy Linda Weiss és Elizabeth Thurbon figyelmeztetnek:

a piac kormányzása nem csupán *közpolitikai* tevékenység, hanem – ami talán ennél is fontosabb – egy olyan normatív légkör, mely fenntartja a piac kormányzásának *szándékát*, s melyben a politikai szereplők *legitimnek* tartják azt. A főáramú szakirodalom gyakran átsiklik efelett, … a [pénzügyi] válság óta megfigyelhető *közpolitikai* változásokkal érvelve [miszerint az 1997-1998-as krízis óta a tajvani kormány felhagyott a piac kormányzásával]. Ez annak a gyakori előfeltételezésnek az eredménye, miszerint ha az állam a krízist megelőző politikák egy részével felhagy, egyben a piac kormányzásávalis felhagyott, összhangban a versenyelvű liberalizmus elveivel (Weiss és Thurbon, 2004: 63).

Kontrasztként Weiss és Thruborn felhívják a figyelmet a Tajvani Fejlesztési Hivatal bejáratában olvasható Goethe idézetre, mely jól megvilágítja a stratégiai gazdaságtanra illetve a liberális gazdaságtanra épített kormányzati szerep közötti különbséget az *elvek* szintjén: „a legfontosabb dolog az életben, hogy legyen célunk, valamint eltökéltségünk, hogy elérjük azt.”

Tajvan továbbra is a fejlesztő állam szervezeti felépítését követi, melynek főbb jellegzetességei:

* Egy központi szerv, a Gazdasági Tervezési és Fejlesztési Tanács (Council for Economic Planning and Development) látja el a stratégiai irányítást, melynek elnöke a harmadik legbefolyásosabb politikai vezető (a miniszterelnök-helyettes).[[5]](#footnote-5)
* Az iparpolitika főbb feladatait egy operatív ügynökség intézi, az Iparfejlesztési Hivatal, amely a Gazdasági Minisztériumon belül található.
* Az egyes ágazatoknak saját iparszövetségei vannak, melyekben a tagság kötelező. Titkáraikat részint a kormány nevezi ki, ők a tagságot alkotó cégek és a kormány közötti kétirányú kommunikációért felelnek. (Ilyenformán aligha történet meg az, hogy a szövetség a kormányzat ellen forduljon.)
* Állami K+F laboratóriumok működnek, amelyek közül igazán kettő emelkedik ki, egyfelől az ágazatspecifikus laboratóriumokba szerveződő ernyő-hivatal, az Ipari Technológiai Kutató Intézet (Industrial Technology Research Institute, ITRI), ahol közel tízezer tudós dolgozik (1980 óta), másfelől annak nagyobb méretű katonai-profilú hasonmása.

A nemzeti felzárkózás politikai folyamatának a lényege a fejlesztő állam szervezeti egységei közötti intenzív párbeszéd. Korábban a Gazdasági Tervezési és Fejlesztési Tanács és az Iparfejlesztési Hivatal irányító, míg a többi szervezet inkább végrehajtó szerepet játszott, ám a nyolcvanas évek végén kezdődő demokratizálódás óta a laboratóriumok és az iparszövetségek hatalma nagyobb. Mindez azért is alakulhatott így, mert a szellemi munka jelentős részét az ITRI és az iparszövetségek közösen végzik el, ezzel is elősegítve a vállalatok közötti kapcsolati háló kiépülését és a tagok közötti biztonságos együttműködést.

Általában úgy zajlik mindez, hogy az ITRI kifejleszt valamilyen technológiát (például: egy olyan chipet, mint amilyen a *Radio Frequency Information Device*[[6]](#footnote-6)) és forgalmazásra alkalmas állapotba hozza azt, majd egy általa kiválasztott kvázi magánvállakozásnak résztulajdon fejében átadja a szabadalmakat. E vállalkozásokat gyakran az ITKI teljes vagy részmunkaidős munkatársai vezetik. Ezt az eljárást gyakran alkalmazzák olyan szűk keresztmetszetet jelentő összetevők importjának helyettesítésére, melyek behozatalában tapasztalható folyamatos késedelmek rontják Tajvan belépési esélyeit a magasabb hozzáadott értéket előállító ágazatokba. Így az állam átvállalja forgalomba hozatal előtt felmerülő kutatás-fejlesztési kockázatok jelentős részét.

Különös figyelmet szentelnek a helyi tulajdonban lévő vállalatokra és ügyelnek a külföldi cégek (pl. a külföldi szolgáltató cégek) növekedésének korlátozására. A fejlesztő állam apparátusa egyfolytában igyekszik előmozdítani a (Tajvanon vagy máshol székelő) külföldi cégektől a hazai vállalkozások irányába haladó technológiatranszfert. Mindeközben az apparátus nagy erőkkel dolgozik azon is, hogy elősegítse a tajvani cégek külföldi működőtőke beruházásait, így Tajvan aktív, reciprok szereplője a világgazdaságnak, ami nem így lenne, ha pusztán a külföldi működőtőke becsalogatására koncentrálna. A külföldre áramló tajvani beruházások elsősorban Kínát érintik, de az ország jelentős tőkét halmozott fel más fejlődő régiókban és (Japánt leszámítva) a világgazdaság meghatározó színterein is.

A háttérben meghúzódó versenystratégi arra a felismerésre alapoz, hogy a világ technológiai színvonalától elmaradó hazai vállatoknak csak akkor van esélyük, ha későn indulókként is szert tesznek bizonyos előnyökre. A hamar indulók márkanevekből származó előnyét egyelőre nem tudják behozni, arra azonban képesek lehetnek, hogy a hamar indulók csúcstermékeit lemásolják, hogy különleges gyártmányaik előállítását felgyorsítsák, hogy kiaknázzák a méretgazdaságosság előnyeit mielőtt a profitráta zuhanni kezd az adott iparágban. E stratégiához nagy cégekre – s nem a kis és középvállalkozások hálózatára – van egyre nagyobb szükség. Olyan nagy cégek kellenek, amelyek tömegtermelésre képesek, s amelyek elég nagyok ahhoz, hogy az elsőként mozdulók alvállalkozóként tekinthessenek rájuk (Amsden és Chu, 2003).

A kormány szerepe az, hogy az iparpolitika mindhárom korábban bemutatott változatát alkalmazza. Mindenekelőtt „ipari komplexumok”, „városi közjavak” illetve „növekedési centrumok” létrehozására kell koncentrálnia; valamint elő kell mozdítania – gyakran akár ágazat-specifikus vagy egyenesen vállalat-specifikus eszközök révén –, hogy az ipari vagy szolgáltató ágazatok szereplői a globális értékláncba magasabb hozzáadott érték előállításával csatlakozzanak. (Ilyenek az ipari termeléssel összefüggő szolgáltató ágazatok, például a korábban említett Radio Frequency Information Device kifejlesztése.) (Weiss és Thurbon, 2004)

Tajvan, Szingapúr, Japán és Kína a fejlesztő állam legfőbb vonásait továbbra is megőrizte. A Dél-Korea, a fejlesztő állam egykori modellje, ugyanakkor bizonyos mértékben eltávolodott e stratégiától. Ez a folyamat a nyolcvanas évek végén, a demokratizálódással vette kezdetét, a katonai – és azzal együtt a köztisztviselői – hatalom hitelvesztésével. Mintha valamiféle divathullám söpört volna végig, számtalan koreai közgazdász és köztisztviselő a neoliberális gazdaságtan amolyan fundamentalista formája fele fordult, s a modern hittérők szerepében Amerikában képzett koreai közgazdászok tűntek fel. Hitükben az is megerősítette őket, hogy a Samsunghoz hasonló nagy korai konglomerátumok érdekeit tartották szemük előtt, amelyek szervezeti és technológiai bonyolultságuk okán az államot egyre inkább akadálynak, mintsem segítségnek tekintették. Ráadásul a G7 államai éberen figyelték az országot, s egy „újabb Japán” veszélyével riogatva követelték Koreától, hogy nyissa meg piacait. 1995-re a Gazdasági Tervező Testületet (Economic Planning Board) – a hatvanas évek elejétől működő irányító központot – lényegében megszüntették, a tőkepiac nagyobb részét pedig megnyitották a külföldi hitelezők és a külföldi pénzügyi szolgáltató cégek előtt.

Ám Koreában sem minden az, aminek látszik. A piac kormányzásának elveit továbbra is szem előtt tartják. Ez azt jelenti, hogy a kormányzat megőrizte legitim szerepét, amelynek megfelelően irányítja és igazgatja a magánszektort – ha nem is az eredményeket szem előtt tartó parancsnok módjára (mint régebben), ám a kormány és az autonóm, egymástól ugyanakkor kölcsönösen függő cégek közötti együttműködést azért ő koordinálja.

A telekommunikáció liberalizációja jó példa arra, hogyan is zajlik ez. A kilencvenes éveket megelőzően a távközlési szolgáltatásokért Koreában egy állami vállalat felelt, amelyet a kormányzat a szolgáltatások és felszerelések szigorú szabályozása révén jóideig támogatott. Ezt követően a nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején megjelentek a világban az új technológiák, a digitális mobil távközlési rendszerek. Ez azzal kecsegtetett, hogy a mobil szolgáltatások és az azokhoz kapcsolódó infrastruktúra iránti kereslet megugrik. A konglomerátumok telekom cégekbe kívántak szerveződni, növelve a diverzitást. Nem csupán az amerikai kormány gyakorolt nyomást Koreára, hogy az nyissa meg távközlési piacát az amerikai cégek előtt, az ország GATT/WTO tagsága is ezen múlhatott.

Mindezen okok miatt a koreai kormány privatizálta és liberalizálta az ágazatot. Csakhogy a kormány azt is felismerte, hogy a távközlés a világ „vezető ágazata” lesz a következő évtizedekben, és hogy az országnak fenn kell tartania a koreai tulajdonú cégek erős jelenlétét a piacon. Az ország a liberalizációt azzal kezdte, hogy egy újabb állami vállalatot hozott létre, amely a korábbival versenghetett. Ezt követően mindkettőt privatizálta, majd koreai cégek egy kis csoportját arra buzdította, hogy adja be licenc kérvényét. Később még néhány külföldi távközlési cégnek is ajánlatot tett, hogy legyenek a koreai cégek kisebbségi partnerei (így azok technológiájához is hozzájutott); és csak ezek után tette lehetővé a teljeséggel külföldi tulajdonban lévő vállalatok számára, hogy beszálljanak a versenybe, de akkor is olyan eszközutánpótlás és technológiai standardok mellett, amelyeket a kormány elismer. Ellentétben azzal, amit az amerikai kormány forgatott a fejében, az egész folyamat célja az volt, hogy a teljes liberalizációt megelőzően egy erős belső távközlési rendszer fejlődjön ki.[[7]](#footnote-7)

Ugyanebben az időben egy párhuzamos projekt is futott. Az állam és a magánszektor együttműködése révén a CDMA, (Code Division Multiple Access) digitális adatátviteli technológiához szükséges kutatás-fejlesztési munkálatokat végezték, mivel a vezető külföldi távközlési cégek nem adták volna el fejlett technológiájukat a koreaiaknak. Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium egy technológiai fejlesztő hálózatot hozott létre, amely a kormány által fenntartott Elektronikus és Telekommunikációs Kutató Intézetet (Electronics and Telecommunications Research Institute, ETRI) a korábbi állami tulajdonú távközlő cégekkel és több koreai magántársasággal kötötte össze, s ezek mindegyikének külön feladatot jelölt ki. Ezt a hálózatot javarészt a privatizált állami vállalatok részvényeinek értékesítéséből tartották fenn. Az ebből származó bevételeket részint arra használták fel, hogy a telekommunikációs szolgáltatások – köztük az internethozzáférés – iránt megnövekvő keresletet ki tudják elégítani, pozitív visszacsatolási láncot teremtve ezáltal a kínálat és kereslet között.

Az eredmény látványos volt: Korea, a távközlési piac kilencvenes évekbeli niemandja, 2000 elejére főszereplő lett. A **szélessáv penetrációja** itt a legmagasabb a világon. Mindez az állam által levezényelt, a nemzeti tulajdonnak a fontos ágazatokban súlyt adni képes fejlesztési céloknak megfelelő, fokozatos liberalizáció erényeit domborítja ki.

**A piac kormányzásának elmélete**

Kijelenhetjük: a kelet-ázsiai kormányok a piac kormányzása iránt elkötelezettek voltak. De vajon van-e olyan elmélet, amelyből kiderülhet, hogy miért is segítheti ez elő a gyors, egész gazdaságra kiható fejlődést? A hagyományos gazdasági elemzések azt hangsúlyozzák, hogy ha az állam nem éri be a jól működő piacok eredményeivel és be akarnak avatkozni a gazdasági életbe, akkor kudarcot fog szenvedni, akadályozva a komparatív előnyök kiaknázását, mely a fenntartható fejlődéshez vezető egyedüli út. Az olyan intézkedések, mint az iparvédelem, a hazai hányad megkövetelése, vagy az exporttal szembeni elvárások a források eredményesebb kihasználását korlátozzák és csökkentik a fogyasztást. Az exporttal szembeni követelmények például a kereskedelmi egyenleget ronthatják, mivel *egyes* iparágakat megfoszthat az export lehetőségétől.

Azonban ha a tökéletes verseny előfeltevése helyett oligopolisztikus piacból indulunk ki – ahol kevés cég versenyez és nagyok a piacralépés költségei – az érvelés máris más irányt vehet. A liberális érvelés végképp tarthatatlanná válik, ha felismerjük a növekvő hozadékok jelentőségét, mely érthetővé teszi, hogy a számos lehetséges termelési lehetőség közül csak néhány valósítható meg, illetve hogy a „tevékeny tanulás” (learning by doing) gazdasági előnyhöz juttatja azokat a cégeket, melyek elsőként indultak egy adott szektorban. E feltételek mellett az államnak van mozgástere, nem arra, hogy létrehozza a komparatív előnyöket, vagy hogy kiválassza a nyerteseket, hanem hogy alakítsa és terelje a komparatív előnyöket. E feltételek teljesülnek a közepes technológiával rendelkező Kelet-Európában és a közepes és fejlett technológiával egyaránt rendelkező Kelet-Ázsiában.

Az állam például beavatkozhat annak érdekében, hogy termelési folyamat bizonyos elemei a költséges külföldi székhelyről belföldre települjenek, ami pusztán piaci alapon gyakran túl lassan következik be.A transznacionális cégekkel foglalkozó tanulmányok világosan kimutatják, hogy a *tökéletlen* versenykörnyezetben működő vállalatok – ez normalitás – sokszor még akkor is lassan reagálnak az árjelzésekre, ha pontosan tisztában vannak a helyszínváltással járó hasznonnövekedés lehetőségével.Ez leginkább akkor alakul így, ha a cég belső működésének újraszervezése, a termelésnek a központból az olcsóbb helyszínekre való áthelyezése, vagy a drága ellátókról az olcsóbb hazaira való áttérés magas kilépési költséggel járna.

A mexikói autógyártás esete jól szemlélteti mindezt. A hatvanas években a Ford és a Volkswagen műhelyeket és motorüzemeket hozott létre Mexikóban, s a termelés jelentős részét exportra szánták. Ők és más autócégek is azt tapasztalták, hogy költségelőnyökre tehetnek szert. Mégis, befektetéseik a hetvenes évek végéig nem csupán világviszonylatban, de a globális ellátó hálózatokba való bekapcsolódás tekintetében is csekélyek maradtak; s egyéb autógyártással foglalkozó cégek sem követték példájukat, nem létesítettek motorüzemeket Mexikóban. Így aztán 1978 és 1979 körül a mexikói ipar köztisztviselői, akik tisztában voltak azzal, hogy az amerikai autógyártók a japán import miatt a nemzetközi verseny nyomásától szenvednek otthon, úgy döntöttek, hogy keresztülvisznek egy 1977-es rendeletet, amely a belső piachoz való hozzáférés az exporthoz kötötte. A rendelet röviden így összegezhető: amennyiben a növekvő export ütemtervéhez nem tudsz igazodni, úgy belföldi eladásaid is csökkeni fognak. Elsőként a General Motors reagált erre, amelyik 1979-ben jelentette be, hogy történetének minden idők legnagyobb egyszeri befektetésére készül Mexikóban. Hamarosan más autógyártók is követték a General Motors példáját és a mexikói export bővítésére vonatkozó különféle tervekkel álltak elő, annak érdekében, hogy az ottani piacon ne veszítsék el részesedésüket. Mindez azonban tizenhat évvel azután történt, hogy a Ford és Vokswagen megmutatták, milyen költségelőnyöket rejt Mexikó. Ők és más autógyártók a komparatív előny kiaknázásnak hosszan ellenálltak, s csupán a mexikói tisztségviselők „lökésének” köszönhető, hogy a kilépési költségnek és egyéb vállalaton belüli kötöttségeknek a szorításából ki tudtak törni. (Moran, 1991)

A dél-afrikai autógyártás közelmúltbeli példával szolgál. Itt a kormány 1995 után jelentette be (a mexikóihoz hasonló) az exportot és az importot összekötő tervét, mely az (aktuálisan évi 350 ezer könnyű gépjárműt gyártó és növekedés elé néző) autócégek hazai piacra való belépését kész autók vagy autóalkatrészek exportjához kötötte. Ezenfelül a teljes ellátási láncon belüli hatékonyabb munkaszervezést számtalan kiegészítő program segítette, melyeket egy autóipari fejlesztési tanács irányított, s melynek minden hatodik héten ülésező tagjai között megtalálhatóak voltak az autógyártók képviselői, az alkatrészgyártók, a kiskereskedők, a szakszervezetek, a kormányzat emberei, valamint hat akadémikus. A program megalkotásának célja az volt, hogy a dél-afrikai gazdaság javára fordítsák a három nagy német autógyártó, valamint a Toyota és a Ford rivalizálását. Justin Barnes és szerzőtársai kimutatták, hogy az autóiparra célzott fejlesztési programok számos hatékonysági mutató tekintetében eredményesek voltak, s hogy még csak jelentős állami költséggel sem jártak, ahogyan bonyolult számításokat végző kiművelt bürokráciát sem igényeltek. (Barnes, Kaplinsky és Morris, 2004)

**Konklúzió**

Mondandóm lényege: rendelkezésünkre áll az az elmélet és elméleti szempontrendszer, amely a piac kormányzásának stratégiáját a fejlődő országok (ideértve a kelet-európaiakat is) összefüggésében támogatja, s amely olyan fogalmakra építi, mint amilyen a méretgazdaságosság (economies of scale), a tevékeny tanulás (learning by doing), a későn indulók előnye (second mover advantages), a transznacionális vállalatok földrajzi kötöttsége (stickiness of location) és komparatív előnyök konstruált jellege (Toner, 1999). A témába vágó empirikus bizonyítékok is rendelkezésünkre állnak, mégha a hatékonyságra vonatkozó végkövetkeztetéseket egyesek vitatják is – de nem kevésbé vitathatóak a gazdasági tevékenységbe beavatkozó állami erőfeszítések hibáira rávilágító okfejtések is.

Az esettanulmányokból kiderül, hogy az iparpolitika stratégái számára nem különösebben megterhelő feladat a céltermékek és célzott alágazatok azonosítása. Ehhez csupán a termelés költségeinek megbecslésére és azoknak az import árakkal és minőséggel való összevetésére, a kereslet rugalmasságának kiszámítására illetve más ezekhez hasonló számításokra van szükség, amelyeket a transznacionális cégek amúgy is naponta végeznek; valamint ugyanezen vállalatok alkudozási stratégiáit kell megérteni, és azt, hogy miként fordíthatóak azok a nemzet előnyére.

Kelet-Európa esetében fontos, hogy a külföldi működőtőke-beruházásoknak ne csupán helyszíne legyen, hanem hogy az iparpolitika stratégái saját külföldi beruházásokban gondolkozzanak, fúziók, felvásárlások illetve a centrumországokban végrehajtott zöldmezős beruházások finanszírozására öszötnözve a jelentős tőkeállománnyal rendelkező bankokat. Mindez segíthet kitörni a centrum-periféria gondolkodásmódjából, mely a periféria üdvösségét a centrum erőforrásainak odacsalogatásában látja. Még egyszer megismétlem, Tajvan és a többi kelet-ázsiai ország példája azt szemlélteti, hogy miként járulhat hozzá a kormányzat ahhoz, hogy a külföldi befektetések összhangban álljanak a nemzeti érdekkel.

A nehézség elsősorban nem a közpolitiki eszközökben rejlik, mint inkább annak a hivatalnoki karnak – vagy akár a fent említett nagyobb rendszernek, a fejlesztő államnak – a létrehozásában, amely motivált abban, hogy a kitűzött célok megvalósuljanak. Ám a kelet-európai államok képességét az sem haladhatja meg, hogy olyan, viszonylag meritokratikus hivatalt hozzanak létre, mint amilyen a tajvani Iparfejlesztési Hivatal.

A siker azonban leginkább a normákon, a gazdasági tevékenységbe való állami beavatkozás legitimációján múlik. A tajvani Iparifejlesztési Hivatal *Goethe* korábban már idézett gondolatát tűzte zászlajára („*a legfontosabb dolog az életben, hogy legyen célunk, valamint eltökéltségünk, hogy elérjük azt*”). A másik oldalon, „a nemzetközi fejlesztési közösség” valamint a közgazdászok transznacionális közössége a Thatcher korszak vezető közgazdászának, Sir Terence Burnsnaka szavait tartja iránymutatónak: „*Ha a gyártás már nem hoz pénzt a házhoz, akkor jobb, ha valami más tennivaló után nézünk*.” A Reagan érában a Gazdasági Tanácsadó Tanács (Council of Economic Advisors) elnöki posztját betöltő Herbert Stein szavai ugyanezt példázzák: „*Ha Amerika a legegyszerűbben azáltal tud acélhoz jutni, hogy Dallas kazettekát állít elő és ad el a japánoknak, akkor a Dallas kazetták gyártása a mi vezető iparágunk*” (idézi Wade, 1992). Burns és Stein abbéli meggyőződésüknek adnak hangot, hogy a tökéletes verseny modellje jó közelítése a valóságnak, míg a Goethe idézet, ahogy azt Tajvanban alkalmazták, abból a feltevésből indul ki, hogy a valóságot jobban leírja az oligopolisztikus modell, melyben a piac kormányzása komoly nyereséggel kecsegtet. A kelet-európai közgazdászok és politikusok Burns és Stein elgondolásában hisznek, kockáztatva ezzel gazdaságaik nyugathoz való felzárkózását.

Fordította: Szilágyi Anna

**Hivatkozások**

Amsden, A. and Chu, W.W. (2003): *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Process*, MIT Press.

Barnes, J., Kaplinsky, R. and Morris, M. (2004): "Industrial policy in developing economies: developing dynamic comparative advantage in the South African auto sector", *Competition and Change* 8, 2, 2004, pp. 153-72.

Collignon, S. (2004): "Investing in the new member states", Power Point presentation, European Investment Bank Forum, Warsaw, 14-15. October, 2004.

Chibber, V. (2003): *Locked in Place*, Princeton University Press.

Ellerman, D (2004): *Helping People Help Themselves*, University of Michigan Press.

Fishlow, A., et al. (1994): *Miracle or Design*? Lessons from the East Asian Experience, Overseas Development Council, Washington DC.

Moran, T. (1991): *Strategic trade theory and the use of performance requirements to negotiate with multinational corporations in the Third World*, typescript, Georgetown University, October 1991.

Pack, H. (2000): "Industrial policy: elixir or poison?" *World Bank Research Observer*, 15.

Rodrik, D. (1999): "The Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work", *Overseas Development Council*, Washington DC.

Toner, P. (1999): *Main Currents in Cumulative Causation*, Palgrave.

Wade, R.H. (2004): *Governing the Market*, Princeton University Press.

Wade, R.H. (1992): "East Asia's economic success: conflicting perspectives, partial insights, shaky evidence", *World Politics*, 44, January 1992, pp. 270-320.

Weiss, L. and Thurbon, E. (2004): "Where there's a will there's a way: Governing the Market in Times of Uncertainty",*Issues and Studies*, 40, 1, March 2004, p. 61-72.

World Bank (1987): *World Development Report 1987*, Washington DC: World Bank.

World Bank (1993): *The Asian Miracle*, Washington DC: World Bank.

World Bank (2000): *World Development Report 1999/2000, Entering the 21rst Century*. Washington DC: World Bank.

1. Az elnyomorító növekedés elméletét *Jagdish Bhagwati* dolgozta ki 1958-ban. Az elmélet szerint a gazdasági növekedés a jólét csökkenésével járhat, abban az esetben, ha a növekedés néhány alapvető termék vagy nyersanyag exportjára épül, amikor is nagy tömegű export révén esni kezdenek az árak, s ez hosszú távon több veszteséggel jár, mint amennyi bevételt hozni képes. *(A szerk.)* [↑](#footnote-ref-1)
2. Az érvelést csupán kapitalista gazdaságokra vonatkozik. [↑](#footnote-ref-2)
3. Másfelől nem mutatható ki erős korreláció az tíz éves átlagos beruházási ráta és a tíz éves átlagos GDP növekedési ütem között (1950-1990). (World Bank, 2000, 9. ábra) [↑](#footnote-ref-3)
4. A Bank külkapcsolati osztálya (external affairs department) a következő iránymutatást fogalmazta meg a Bank kutaói számára: „Azok a munkatársak, akik beszédet, cikket, glosszát, szerkesztői levelet vagy olvasói levelet szándékozik közölni, tartsák szem előtt, hogy annak leszögezése, hogy a szöveg írója vagy a beszélő személyes véleményének ad hangot kevéssé meggyőző és többnyire hatástalan. Ezen túl nem mentesíti a munkatársat az alól, hogy kövesse a banki eljárásokat és tekintettel legyen arra, hogy a szervezet nevében beszél.” (Idézi Ellerman, 2004:151) [↑](#footnote-ref-4)
5. A fejlesztő állam szerkezeti felépítéséről, különös tekintettel Koreára, bővebben ld. Chibber (2003). [↑](#footnote-ref-5)
6. A rádió frekvenciás azonosítás (RFID) tárgyak, élőlények (akár emberek), helyek azonosítására alkalmas technológia, használják az áruházakban, könyvtárakban, díj-fieztésnél, nyílvántartó rendszerekben. [↑](#footnote-ref-6)
7. E koreai telekommunikációs stratégia felrajzolásakor egy ismeretlen szerző elbírálás alatt álló kéziratának információira támaszkodtam: Liberalisation as a development strategy: new governance in the Korean mobile telecom market. [↑](#footnote-ref-7)