



Szűcs Anita

Az 1873-1896-os világgazdaság válságának természetrajza –

A brit hegemonia és a 19. századi nemzetközi kereskedelmi rend szétzilálódása

Nagy-Britannia a 19. század elejére a világ meghatározó, hegemon hatalmává vált. Kiépítette a nemzetközi kereskedelmi és monetáris rendet, az 1815-ös bécsi kongresszussal lerakta a nemzetközi politikai élet norma- és szabályrendszerét. A „Pax Britannica” az 1873–96-os nagy gazdasági világválság alatt érte el csúcspontját, és azt követően mintegy fél évszázadon át tartott a felbomlása. A tanulmány a 19. századi brit hegemonia hanyatlásán keresztül a nemzetközi gazdasági és politikai rend szétzilálódásának okait kutatja. Nem gazdaságtörténeti áttekintésre törekszem. Mivel a gazdasági és a politikai hegemonia is ciklikus jelenség, a 2000-es évek globális világgazdasági válsága idején ezért érdemes megvizsgálni a korábbi mélypontokat. A mai nemzetközi válság teljesen megváltozott, sokkal összetettebb környezetben, más szereplőkkel, de ugyanazt a logikát követi, s arányaiban is ugyanolyan mértékű „teremtő rombolást” hív életre, mint annak idején a brit hegemonia szétbomlása.

Rend és „rendetlenség”, konjunktúra és recesszió egy adott hegemon alatt periodikusan visszatérő jelenségek. A hegemon teremtette nemzetközi gazdasági rend táplálja a világpolitikát meghatározó katonai képességeket és szélesíti a politikai nyomásgyakorlás lehetőségét. A gazdasági rend azonban ciklikus természetű. Minden hegemon inherensen beépíti saját bukását. Húzóágazatából származó többletjövedelmét hitel formájában kihelyezve kiépíti a nemzetközi kereskedelmi és monetáris rendet, strukturálja a világgazdaságot. Nagy-Britannia már régen nem volt a „világ műhelye”, az Egyesült Államokból pedig a világtermelés középpontja már régen áthelyeződött a csendes-óceáni térségre, amikor pénzügyi és monetáris fölényük még mindig érvényesült. A nemzetközi monetáris viszonyok, a hitelezés szétzilálódása azonban a hegemonia végnapjait jelzi. A nyugati világ történetében eddig a recessziót lezáró nagy gazdasági világválságokat nemzetközi politikai átrendeződés követte. A válságoknak tehát önálló természetrajzuk van: a brit hegemonia szétzilálódása tanulságul szolgálhat a mai összetett válság letisztult alaplogikájának megértéséhez.



A 19. században a brit hegemónia alapja a textilgyártásban és a vasúthoz kötődő iparágakban megmutatkozó fölényük volt. Világelsőek voltak a késztermékexportban, és más országok termékeinek legnagyobb felvevő piacává váltak. A brit hegemóniának végső soron ez a széles importfelszívó-képesség volt az alapja, amely ösztönözte az együttműködést. A partnerországok a brit keresletre válaszolva, a brit gazdasági igények szerint szervezték át (egy esetben szervezték meg) a termelési folyamatot. Amint a britek ipari fölénye hanyatlani kezdett, csökkent az együttműködés alapja és a világkereskedelem szervezésének lehetősége is.

A brit hegemónia hanyatlását nem az európai szabad kereskedelem vége jelezte, a folyamat már korábban, a perifériával való kapcsolat megváltozásával kezdődött. A britek világpiaci hegemóniájának középpontjában nem Nagy-Britannia és az európai kontinens kereskedelme, hanem a Nagy-Britannia és a nyersterméktermelő-övezetek közötti komplementer kapcsolat állt. A kontinentális és az amerikai protekcionizmus önmagában még nem rombolta le a brit hegemóniát, és nem is tükrözte annak hanyatlását. A protekcionizmus eredményeként elindult késői iparosítás ásta alá azzal, hogy alternatív ipari központokat teremtett, amelyek piaci nyomása létrehozta saját mezőgazdasági perifériájukat. A versenytársak „centrumai” csak fenyegették, de soha nem helyettesítették Nagy-Britannia befolyását saját mezőgazdasági perifériája felett. A brit hanyatlás legbiztosabb jele az volt, hogy politikai (nem pedig piaci) mechanizmusokat kezdtek használni hegemóniájuk fenntartásához.¹ A folyamat kezdete az informális preferenciális tarifák megjelenése volt, majd – az 1932-es ottawai egyezményel – az egész birodalomban bevezetett formális preferenciális tarifákban tetőzött.

A mindenkori hegemón hatalom a nem hegemón országok társadalmi csoportjai és a hegemón döntéshozatal érdekeinek közeledéséből táplálkozik.² A konvergenciát a hegemón ipari centrumából kiinduló piaci nyomás teremti meg. A 19. században ezeket az érdekeket egyik oldalról a briteknek az olcsóbb nyersanyagok és az új piacok iránti szükségletei jelentették, a másik oldalon pedig a potenciális nyersanyag-beszállító államok meglovagolták ezt a keresletet. Az érdekek hasonlása tartós szabadkereskedelmi rendszert teremtett,

¹ A politikai és a gazdasági nyomásgyakorlás változásáról bővebben ld. KURTH, James [1979]: *Political Consequences of the Product Cycle*, in: International Organization, 33.évf., 1.szám, 1-32.o. és WALLERSTEIN, Immanuel: *Globalization or The Age of Transition? A Long-Term View of the Trajectory of the World-System*, URL: <http://www2.binghamton.edu/fbc/archive/iwtrajws.htm>.

² Egy adott államon belül a társadalmi hatalmi viszonyok és a nemzetközi rendszer kapcsolatáról bővebben ld. COX, Robert (szerk.) [2002]: *The Political Economy of a Plural World: Critical Reflections on Power, Morals, and Civilization*, Routledge, London



amelyben a brit hegemonia erejét a mezőgazdasági termékekre alapuló külgazdasági stratégiák mutatták. A kereskedelem addig maradt fenn, amíg a nagy gazdasági világválság alatt vagy után a beszállítók nagy része át nem tért (vagy nem kényszerült áttérni) az ipari termékeken alapuló külgazdasági stratégiára. A világpiac dezintegrációja ekkor indult meg.

Meglepő módon, az érdekek harmóniája tartósabb volt Nagy-Britannia, az európai késői iparosítók és az Egyesült Államok között. A késői iparosítók hozzá kívántak férni az olcsó tőkejavakhoz, illetve ezt az importot a Nagy-Britanniába és más országokba irányuló exportból finanszírozták. Nagy-Britannia így piachoz jutott, de piaci jelenléte soha nem állandósult. Amikor a késői iparosítók már a belpiacakon ki tudták elégíteni az olcsó tőkejavak iránti szükségletüket, protekcionista politikát vezettek be, és Nagy-Britannia perifériáján a harmadik országok piacai felé kezdtek orientálódni.

1. A hanyatlás jelei

A 19. század végére a brit hegemonia minden területen lassú hanyatlásnak indult. Az 1870-es és 1880-as években a nagyobb nyugat-európai államok, hogy megvédjék gazdaságukat a brit piac periferizáló hatásától, kiléptek a szabadkereskedelmi rendszerből. 1890 után még maga Nagy-Britannia is visszavonult gyarmati piacaira, mivel az európai és az amerikai protekcionizmus, valamint a brit ipari versenyképesség hanyatlása csökkentette világpiaci részesedését. A brit kereskedelem deficitessé vált Németországgal és az Egyesült Államokkal szemben, de az ország kiterjedt gyarmati piacaival ekkor még képes volt ezt ellensúlyozni. A britekre a mezőgazdasági beszállítói övezetekben is nehéz idők jártak: az agrárexportőr országok protekcionista politikája azt mutatta, hogy megkezdték az iparosítást. A decentralizálódó brit kereskedelem miatt a nemzetközi monetáris rendszer egyre érzékenyebbé vált. A német és az amerikai iparosítás kiszorította a sterlinget, és márka-, illetve dollárövezeteket hozott létre. A brit import piaci részesedése már az első világháború előtt hanyatlásnak indult. A piacok egyre kevésbé voltak motiváltak, hogy együttműködjenek a britekkel. Nagy-Britannia világkereskedelmi részesedése az évszázad közepén mért csúcstól (30%) 1913-ra 14,1%-ra zuhant, miközben az Egyesült Államoké 8,8%-ról 11,1%-ra nőtt, Németországé pedig 9,7%-ról 12,2%-ra. 1929-re a brit részesedés tovább süllyedt (13,3%-ra), annak ellenére, hogy Németország elvesztette a világháborút [Lake, 1988:31].



Nagy-Britannia hanyatló hegemóniáját két oldalról – a reál- és a monetáris szféra felől – fogjuk vizsgálni. A reálszféra szempontjából Nagy-Britannia termelői bázisa – folyamatos és abszolút növekedése ellenére – a némethez és az amerikaihoz képest is csökkent. Ez a hanyatlás visszafogta a britek exportképességét. Mindkét versenytársnak egyre nagyobb lett részesedése a nem birodalmi, harmadik országok piacán. Nagy-Britannia így arra kényszerült, hogy visszavonuljon a gyarmataira. A legnagyobb problémát azonban az jelentette, hogy Nagy-Britannia egyre korlátozottabb hozzáférést tudott biztosítani saját importpiacaihoz, szűkítve ezzel az együttműködés alapját. Addig ugyanis a brit birodalom importpiacain keresztül közvetlen hatást gyakorolt az egyes államok termelési szerkezetére, külgazdasági stratégiájára. Szélsőséges esetekben a brit piacokra termelő államok teljes termékstruktúráját Nagy-Britannia határozta meg. A gazdasági elit elemi érdeke volt az együttműködés.

A csökkenő exportrészesedés az importrészesedésre is negatív hatással volt – annak ellenére, hogy Nagy-Britannia még mindig képes volt meglévő tengerentúli befektetései mellett kereskedelmi hiánya nagy részének finanszírozására is. A múltban a befektetésből származó jövedelmek újabb tengerentúli befektetésekké váltak, így tudták a britek kiterjeszteni pénzügyi befolyásukat a nagyobb beszállító-övezetekben. A 20. század elejére viszont éppen emiatt csúszott ki a lábuk alól a talaj. A nemzetközi monetáris szférában betöltött szerepük akkor csökkent, amikor a nagyobb gazdaságok létrehozták saját, önálló központi bankjukat vagy pénzintézeteiket, illetve amikor már nem a font sterling volt a kereskedelem kizárólagos eszköze. E két ok miatt az államok többé már nem Londonban tartották pénzüket.

Nagy-Britannia kezdeti sikere volt az a körülmény, amely tulajdonképpen alulról kezdte ki hegemóniáját, ösztönözve és megkönnyítve egyes vetélytársai sikerét. A brit verseny a német és az amerikai iparosítás terén egy sor intézményi és technológiai újítást eredményezett, melyek segítségével vállalataik leelőzték a brit termelőket. Kezdetben viszonylag kevés árut termeltek, de jelentős volumen- és (az azzal járó) termelékenység-növekedésük lehetővé tette, hogy hamar maguk mögé utasítsák a brit termelékenység szintet. A britek vasútexportja szintén a versenytársak belső piacának és a szomszédos piacoknak a növekedését segítette elő. Ezt követően azonban az európai országok és az Egyesült Államok protekcionista politikába kezdtek, hogy megvédjék kibővült piacaikat. Nagy-Britannia tehát sikeresen teremtette meg a tengerentúlon a versenyképes, exportorientált mezőgazdasági termelést, ami aztán a protekcionizmus irányába tolta el az



államokat. A vasutak elterjedésével a mikrogazdaságok is egyre nagyobb számban kapcsolódtak be a világgazdaságba, ami potenciális protekcionista szövetségeket hozott létre az európai mezőgazdaság és az ipar között.

A továbbiakban elsőként a brit hegemonia természetét, majd a hegemonia alulról, illetve felülről történő erodálódását vizsgáljuk meg, és a 19. századi világgazdaságnak a két világháború közötti időszakban bekövetkezett dezintegrálódásának bemutatásával zárunk.

1.2. Szabad kereskedelem komplementer gazdaságok között

A komplementer gazdaságok közötti szabad kereskedelem egészen addig nem vetett fel problémákat, amíg a mezőgazdasági és nyerstermékexportőrök meg nem kezdték saját készterméktermelő szektoruk kiépítését. A mezőgazdasági import ugyanis lehetővé tette Nagy-Britannia számára, hogy belső munkamegosztását szofisztikálja, és európai, illetve amerikai versenytársaihoz képest szinte kizárólagos késztermékalapú gazdasággá váljon. 1914-re a munkaerőnek csupán 8%-a maradt a mezőgazdaságban, és az 1870-es évektől a mezőgazdasági művelés alatt álló földek aránya 30%-ra csökkent [Arrighi, 2000:159-173]. A mezőgazdasági exportőrök pedig a brit piacra alapozva gazdagodtak meg.

A nyerstermék-beszállítói övezetben – amely a mai Harmadik Világ térségének egy részét fedte le – nem voltak a szó európai értelmében vett államok, így a brit szabadkereskedelmi övezettel való együttműködés politikai és gazdasági költsége igen alacsony volt. Nagy-Britannia kezdeti ipari fölényét az adta, hogy olcsó élelemhez és nyersanyaghoz fért hozzá, a beszállító pedig éppen azért lett beszállító, mert a brit ipari „Moloch” és annak importpiacai léteztek. Kezdetben a formális domíniumokról az export 80%-a Nagy-Britanniába ment, és jórészt az összes tőke, amit hitel formájában felvettek, a britektől érkezett [Tomlinson, 1999]. Az informális domíniumok – bár jogilag nem kötődtek a britekhez – hasonló mintát követtek. Az 1850-es években az Egyesült Államok exportjának fele Nagy-Britanniába irányult [Tomlinson, 1999]. Az export természetesen pénzt, a tőkeáramlás pedig tőkenyereséget jelentett a földtulajdonosoknak.

A brit hegemonia konszolidálódott, mivel a helyi elitnek érdeke volt a brit központú kereskedelemmel és pénzügyi egyezményekkel összhangban működni. A mezőgazdaságban a tőkékért és a profitért folyó verseny a legfejlettebb technológiát használó potenciális



tőkeexportőrök között merült fel, így a britek a hegemoniát ebben az esetben az intervenció költségei nélkül gyakorolhatták. A „jó tanuló” államok – akik megszilárdították a tulajdonjogot és növelték a termelést – alacsonyabb kamaton kaptak hitelt. A kisebb államok vagy azok, amelyek az aranystandardba nem léptek be, illetve ahol az adókat nem tudták hatékonyan begyűjteni – a visszafizetéssel kapcsolatos nagyobb bizonytalanság miatt –, a kockázat értékétől függő magasabb kamatot fizettek mind a magán, mind az állami hitelekre. A különbség esetenként számottevő volt. 1889-ben Uruguay – ahol a század végéig nem volt hatékony állam, s valutája erősen eladósodott és kibocsátásakor sem volt rá aranyfedezet – államadosságára majdnem két és félszer akkora kamatot fizetett, mint a Nagy-Britannia [Fieldhouse, 1999]. Ezzel ellentétben, az ausztrál gyarmattól megkívánt hasonló prémiumok csak harmadával voltak nagyobbak, mint a britek által fizetett kamatok [Fieldhouse, 1999].

Nagy-Britannia és a britek számára konkurenciát nem jelentő államok így fértek hozzá az olcsóbb nyersanyaghoz. Mivel a beszállító-övezet a termelésének kiépítését általában brit tőkéből fedezte, a Nagy-Britanniába irányuló importtermékekért kapott pénz jelentős részét a kölcsön visszafizetésére fordították. Nagy-Britanniának így állandó és egyre növekvő kereskedelmi deficitje volt a 19. században. A brit hegemonia szívében pedig éppen ez a kapcsolatrendszer állt, s jóval fontosabb volt a brit–európai kapcsolatoknál.

Amikor a mezőgazdasági beszállítók iparosításba fogtak, a kereskedelem komplementer jellege kezdett felbomlani. Ahogy a britek megnyitották piacukat az agrárimport előtt, minden nagy mezőgazdasági exportőr csökkentette vámtarifáit. Teljesen azonban soha nem törölték el, hiszen a vámok jelentették szinte az egyedüli állami bevételt. Csak az Egyesült Államokban vezettek be korai protekcionista vámot, ami Észak, valamint a Középnnyugat egyes részeinek késői iparosítói politikai dominanciáját tükrözte a déli, illetve a középnnyugati mezőgazdasági exportőrök felett. Végül az iparosítással a Green Bay–St. Louis–Baltimore–Portland négyezőben olyan piac jött létre, amely versenyre kelt és megelőzte a briteket. A 19. század végére így az amerikai mezőgazdasági termelés nagyobb része a belső piacokra irányult [Kozma, 2001].

A szabad kereskedelemnek a britek vezette komplementer gazdasági rendszerben való kialakulása és fennmaradása nem szorul sok magyarázatra. E rendszer az amerikai és a német export nyomására kissé erodálódott. Latin-Amerika volt a legfontosabb harmadik – azaz egyik hatalom közvetlen befolyása alatt sem álló – piac. A britek ott az 1880-as évek után veszítettek a németekhez és az amerikaiakhoz viszonyítva teret. Bár 1890 és 1913 között a brit



export majdnem megduplázódott, a német viszont megháromszorozódott, az amerikai pedig meghatszorozódott. 1913-ra az Egyesült Államok és Németország együttesen több árut adott el Latin-Amerikában, mint Nagy-Britannia [Rippy, 1959]. Mindeközben Európában, főként Közép-Európában, a németek kialakították saját beszállítói övezetüket. A növekvő német export nagy része az Óvilágba irányult. Nagy-Britannia piaca így egyre kevésbé volt fontos a világ periferiáján a mezőgazdasági exportőrök szemében.

A harmadik országok tehát már nem Nagy-Britanniát tekintették legfőbb importforrásuknak, de pénzügyileg továbbra is aránytalanul függtek a britektől. A brit hitelek ahelyett, hogy saját országuk iparát segítették volna, az Egyesült Államokét és Németországét növelték, mivel csökkentették a nyersanyag kitermelésének költségeit és kiterjesztették az exportpiacokat. A folyamat sokkal jobban aláásta a brit versenyképességet, mint a brit befektetési bankok hagyományos érdektelensége a brit iparnak adandó, hosszú távú kölcsönök iránt. A harmadik országok ekkor még mindig semmi okot nem láttak arra, hogy feladják a szabad kereskedelmet. Épp ellenkezőleg: megmaradt nekik a brit pénzügyi „torta”, és a jobb minőségű német és amerikai importot fogyaszthatták. Mivel a brit export abszolút számokban továbbra is állandónak tűnt, nem volt ok a protekcionizmusra [Winham, 2005]. Hosszú távon Nagy-Britannia export- és importrészesedésének csökkenése mind a periféria elitjének a britekkel való együttműködésben rejlő érdekeit, mind a brit ipari fölényt aláásta.

1.3. Szabad kereskedelem a versengő gazdaságok között

A versengő gazdaságok – pl. Nagy-Britannia és az európai késői iparosítók, illetve az Egyesült Államok – közötti szabad kereskedelem kérdését már jóval nehezebb megítélni. Előbb bilaterális egyezmények sorával csökkentették, majd ismét megemelték a vámokat. Ez azt mutatta, hogy a késői iparosodási erőfeszítések sorozata miatt csökkent a szabad kereskedelem iránti fogadókészség.

A bilaterális vámcsökkentés klasszikus példája a Nagy-Britannia és Franciaország között 1860-ban megkötött Cobden–Chevalier-szerződés. III. Napóleonnak a vasútimportra vonatkozó 1853-as unilaterális vámcsökkentése azonban már megelőlegezte ezt az egyezményt. Franciaország kezdetben nem tudott elegendő vasat gyártani ahhoz, hogy kielégítse a helyi vasutak iránti keresletet. A vámok fenntartása lelassította volna a



vasúthálózat kiépülését. A Cobden–Chevalier-szerződés csak kiterjesztette a korai vámcsökkentést: lehetővé tette a francia exportőrök számára, hogy áruikkal megjelenjenek az óriási brit piacon. Franciaországban lényegében a borok és a jó minőségű, gyapjúból készült textíliák exportja finanszírozta a tőkejavak importját [Kindleberger, 1975].

Németország története hasonló, csak sikeresebb. Az 1800-as évek elején még tipikus beszállító-övezet volt. A brit búzaimport több mint fele Poroszországból érkezett, míg a gyapjúimport 70%-ánál is nagyobb részét a többi német állam biztosította. Az iparosodó Németország nyersanyagszükséglete egyre inkább a britekére hasonlított. Bár soha nem mentek olyan messzire élelmiszer- és nyersanyagszükségletük külső forrásból történő kielégítésében, ők is elkezdték a gyarmatosítást, illetve a befolyási övezetek kiépítését. Németország Kelet-Európába is behatolt, mivel az az alacsony termelékenységére ellenére is nagy beszállító-övezetnek számított. A németek az első nagy vasútépítési körben csökkentették ugyan az importált vasútra kivetett vámokat, de később, az 1870-es években mégis megemelték, ami kiterjedt a textilre és más késztermékekre is. Az ország így segítette az iparosodást és tartotta fenn a katonai ereje kiépítéséhez szükséges adóbázisát. Amikor a hazai *output* felzárkózott a hazai kereslethez, az importált áruk iránti érdeklődés eltűnt.

Az 1870-es évek nagy gazdasági világválsága – azért hívják így, mert a növekvő termékmennyiség mellett zuhanó ár és profit jellemezte – a protekcionizmus felé tolt az államokat. A válság és a protekcionizmus bizonyos értelemben két okkal magyarázható: mindkettő a brit vasútexport és az új mezőgazdasági beszállítói övezetek kiépítésének akaratlan eredménye volt. A tengerentúli vasútépítés megnyitotta az új mezőgazdasági beszállítói övezet mikrogazdaságait a versenynek. Emellett a transzatlanti hajózásban a gőzmotor elterjedése 1880 és 1900 között 2/3-ával csökkentette a szállítás költségét [Hobsbawm, 1988]. Amikor az új exportőrök olcsó élelmiszerrel árasztották el a világpiacot, a nyugat-európai termelők nyomást gyakoroltak saját államukra, hogy segítse ki őket. Az államok számára a legkönnyebb út a vámemelés volt. Franciaország és Németország is az 1870-es és 1880-as évek után emelte meg a vámokat: a francia gabonavámok 40%-kal egyenlítették ki a világpiaci árat, míg a németek 30%-kal [Kindleberger, 1975].

A sikeres késői iparosítás másképp is siettette a protekcionizmust. Egyszerűen túl sok áru keletkezett az alaptermékek (pl. vas és acél) területén. Az 1870-es években az acélgyártás általában a Bessemer-kohót használta. Az újabb technológiák – az elektromos hajtású nyitott kohó – sokkal nyereségesebbek voltak, így a gyártók értelemszerűen a lehető legnagyobb



belpiaci részesedést akarták maguknak. Az 1880-as és az 1890-es években az iparosítók a protekcionizmust illetően szövetségre találtak az agrárszektorban, mert a vasutak fokozatos kiépülése addigra a legtöbb nyugat-európai termelőt kitette a világpiacon versenynél.

1.4. A brit hegemonia erodálódása alulról: a termelés

A brit hegemonia végső soron tehát azért erodálódott, mert termelékenysége két fő vetélytársával, Németországgal és az Egyesült Államokkal szemben hanyatlott. A német és az amerikai gazdaságot négy menedzseri és szervezeti „puha innováció” hajtotta³ [Chandler, 1984]: a professzionálissá váló menedzsment, az ipar kartellezése, az elektromos áram használata a termelésben, valamint a Taylor-módszer alkalmazása a termelési folyamatban. Az újítások lehetővé tették a két államnak, hogy a század végén az elérhető maximumot hozzák ki a nehézipari, az elektronikai és a vegyi iparágakból. Nagy-Britannia egyenetlenül és viszonylag lassan kezdte el az új technológiák alkalmazását, így az 1890-es években talajt vesztett az egyre nagyobb jelentőséggel bíró vegyi és elektronikai szektorban.

Az újítások növelték a termelékenységet és a nemzeti jövedelmet. Az Egyesült Államokban 1890 és 1907 között az egy munkaegységre eső termelékenység évente 2%-kal nőtt, míg a brit növekedés csak 0,1% volt. 1909-re az amerikai termelékenység 15 iparágban volt két és félszer olyan magas, mint a brit. Az Egyesült Államok GDP-je 1870-től egészen 1913-ig 4,9%-kal nőtt évente, a németeké 3,9%-kal, míg a brit csak 2,6%-kal [Cecco, 1984:27].

Miért szorultak ki a britek a vegyi/elektronikai húzóágazatokból? Az 1890-es évek új, „kemény” technológiái hatalmas profitlehetőséget teremtettek a vállalatoknak, de csak akkor, ha azok a menedzseri és a munkafolyamatbeli újításokat is sikeresen alkalmazták. A termékgazdaságosság (*economies of scale*) forrása az erősen szakosodott (és extenzív) gépek voltak, amelyeket a standardizált áruk tömeges gyártására használtak. A beruházás állandó költsége ekkor eloszlott a termelés egyes fázisai között, így csökkentve az árura jutó kiadást. A méretgazdaságosság pedig onnan eredt, hogy ugyanazt a tudást használták hasonló, de nem ugyanolyan termékek gyártásakor. A brit vállalatok nagy része megpróbált az új

³ A témáról bővebben ld. még LAZONICK, William [1990]: *Competitive Advantage on the Shop Floor*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 5. fejezet.



technológiákhoz alkalmazkodni és belépni az új termékek piacára. Az alapvető különbség az volt, hogy ők nem változtatták meg a menedzseri szerkezet vagy a munkafolyamat megszervezésének alapjait. Az új szervezeti technológiához való alkalmazkodás hiánya miatt nem tudták a maximumot kihozni az alkalmazott kemény technológiákból.

1.4.1. A vállalati struktúra

Az olyan új iparágak, mint az élelmiszerek konzerválása, a szappan és a vegyi anyagok gyártása, az acélgyártás, az olajfinomítás és a közlekedés hatalmas beruházásokat kívántak meg. Ezek elsősorban a termékspecifikus gyártási és a közlekedési eszközökbe – pl. a fémolvasztásban a hatalmas billenő kohókba és a gépesített töltőrendszerekbe – irányultak. Csak akkor váltak nyereségesek, ha nagy teljesítménnyel, állandó kapacitáson dolgoztak, mivel igen magas állandó költségeiket csak így tudták a termelés egyes fázisai között elosztani. Ha alacsony kapacitáson és teljesítményen működtek, akkor az egy egységre eső költség magas volt, hiszen az állandótükében a nagy befektetés amortizációs költségeiből minden egységre arányosan magasabb rész jutott. A kapacitás-kihasználás miatt a gépek majdhogynem szünet nélkül működtek, illetve a nyereségtermék beszállítását és a késztermék piacra jutását folyamatosan stabilizálni kellett.

Ezzel párhuzamosan, a kutatás-fejlesztés megnyitotta az utat a méretgazdaságosság előtt. A kutatás-fejlesztéssel foglalkozó vállalatok az általuk kifejlesztett technológiát a hasonló termelési eljárások miatt széles termékskálán tudták alkalmazni. Az első egyetemi-ipari komplexumokat (a Szilícium-völgy előfutárait) a német vegyipar és az amerikai mezőgazdaság alkalmazta. A német vegyipar az egyetemi szellemi bázist bányászati termékekkel kombinálta, így a textilipar számára sokféle szerves festéket gyártott és még többféle szerves gyógyszert, szappant és műtrágyát. A németek a kutatási és a fejlesztési költségeket sok termékre terheltek rá, így lenyomták az előállítás költségeit. 1913-ra egy tipikus kémiai nagyvállalat, mint pl. a Bayer, kétezer, különböző piacra vitt textilfestékre osztotta el kutatási kiadásait [Chandler, 1990]. Az amerikai mezőgazdasági minisztérium pedig a 19. század végére már rendszeresen eljuttatta a gazdákhöz a mezőgazdasági kutatás eredményeit.

1.4.2. A professzionális menedzsment



A méret- és termékgazdaságosság előnyeit csak egy újfajta – több részlegből álló, multidivizionális – vállalat tudta alkalmazni. A születő amerikai és német vállalatok nagyobbak voltak, és másképp szervezték meg a termelést, a menedzsmentet és a marketinget, mint a brit, családi tulajdonban lévő cégek. Csak a nagy vállalatok engedhették meg maguknak, hogy a vezető iparágak termékeinek előállításába ruházzanak be, továbbá a kutatást is csak a méret- és termékgazdaságosságra alapozva lehetett finanszírozni. Hogy a beruházások megtérüljenek, a vállalatoknak szakképzett menedzsmentre volt szükségük. Marketingesek kellettek, hogy a fogyasztói lojalitást kialakítsák. A termék iránti hűség biztosította, hogy a termelés a legmagasabb kapacitáson futhatott. A gyártási folyamatot is át kellett szervezni, hogy a munkások ne akadályozhassák a gyártást, illetve be kellett őket tanítani az új technológia alkalmazására. Nemcsak szakképzett menedzserek váltották fel az unokatestvérek hadát, hanem a családapákat is ügyvezető igazgatókkal (*chief executive officer*, CEO) helyettesítették.

Az új típusú vállalatok elsőként az Egyesült Államokban jöttek létre, mivel a vasútépítés kontinensnyi méretű feladat megszervezését kívánta. A vállalaton belül piramisszerkezet alakult ki, amelyben a pénzügyek, a személyzeti kérdések, az eladás, a K+F, a működtetés és a jogi ügyek külön belső részlegekbe csoportosultak, míg a napi felügyeletet a regionális irodák látták el. Végül ez lett az a forma, amely az Egyesült Államokban a teljes ipari szektorban elterjedt. A bankok hasonló folyamatot kényszerítettek ki Németországban, bár kezdetben kisebb vállalatokkal [Meyer-Thurow, 1982].

1.4.3. A verseny kartellizálása

Az új technológiába való beruházásokat a kis cégek nagyvállalattá történő összeolvadása tette lehetővé. A folyamat erősítette a versenyt, ezzel az „árrombolás” kockázatát. Ha ugyanis túl sok vállalat lép be a piacra, az lenyomhatja az árakat és vele együtt a profitot is. Mivel az új típusú nagyvállalatok nyereségessége azon múlt, hogy képesek-e teljes kapacitáson működni, megkívánták a stabil keresletet. A kockázat csökkentése érdekében ezért társultak, és néhány nagyvállalattól álló kartelleket vagy trösztöket hoztak létre. A kartellek (vagy trösztök) koordinálták befektetéseiket, eladási áraikat és termelési volumenüket, így megakadályozták a túltermelést és csökkentették a versenyt.



A kartellestedés Németországban és az Egyesült Államokban is végbement, de eltérő jogi és pénzügyi formában. Az Egyesült Államokban 1890-től, a John Sherman nevével fémjelzett trösztellenes törvény elfogadásától törvénybe ütközött a kartellek létrehozása és a kartellmegállapodások kötése. Németországban nemcsak hogy legálisak voltak, de az állam kifejezetten erőltette is ezeket. A német vállalatok általában a kartellszerkezeten belül megtartották önálló identitásukat, míg az amerikaiaknak, hogy elkerüljék a peres eljárást, össze kellett vonniuk szervezeti egységeiket. Hosszú távon, az 1800-as évek végétől azonban az új iparágakban az amerikai versenypozíciók is javultak a világpiacon, mert azok a termelés még alaposabb átszervezését követelték meg.

Németország és az Egyesült Államok vállalati finanszírozási szempontból is eltérő volt. A különbség elsősorban a vállalatszervezésből adódott. Az amerikai vállalatok, hogy megkerüljék a Sherman-féle trösztellenes törvényt, új cégeként tüntették fel magukat. A régi vállalatok tulajdonosainak a kifizetését, illetve a tőkésítést új részvények kibocsátásával oldották meg. A legtöbb amerikai bank túl kicsi volt ahhoz, hogy az új nagyvállalatokat finanszírozza. Ennek eredményeként a bankoknak kisebb hatalmuk volt a vállalatok felett, mint Németországban. A német bankok nagyobbak voltak az ottani vállalatoknál, és ellenőrzésük alá vonták a vállalatok finanszírozását, így rávették a vonakodó tulajdonosokat, hogy alakítsanak kartellt. Később a kartellek már valódi fúziókká váltak, de sem jogi, sem pénzügyi nyomás nem sürgette a változást.

A kartellek kihasználták az iparvédő állami politika magas vámtarifáit, illetve a katonai megrendeléseken keresztül maximalizálták a méretgazdaságosságot. A magas vámok lehetővé tették, hogy a kartell megvesse lábát a helyi piacon, és ugródeszkának használja azt a külföldi piacok felé. A kartellek, hogy maximalizálhassák termelésüket és állandó költségeik hosszú távon alacsonyak maradjanak, (akár rövid távú veszteség árán is) olcsón szállítottak a tengerentúlra. Ugyanakkor, az állami fegyvermegrendelések jelentős mennyiségű acél- és vasárut segítettek felszívni.

Az első világháború idejére a világ kétszáz legnagyobb vállalatának nagy része Németországban és az Egyesült Államokban is multidivizionális vállalattá alakult. Az Egyesült Államokban például az 1901-es cégösszeolvadások az acélipari kapacitásoknak a 65%-át tették ki (US Steel). Németországban az AEG és Siemens vezetésével megtörtént az elektronikai gépipar összeolvadása. Ennek eredményeként olyan vállalatok jöttek létre, amelyek az amerikai Western Electric, Westinghouse, General Electric német megfelelői



lettek. Az első világháború előtt azonban a kétszáz legnagyobb brit cégnek csupán kevesebb mint 10%-a volt multidivizionális vállalat [Thompson, 1983].

A britek az 1800-as évek végén felerősödő verseny hatására vállalati föderációkat vagy szövetkezeteket hoztak létre, de ezek nagyrészt a textil és a fogyasztási cikkek szektorában jöttek létre, nem pedig a nehéziparban. A szövetkezetek együtt vásárolták fel a nyersanyagokat és a félkész árukat, a szövetkezeti bankokon keresztül együtt emeltek tőkét, és alkalomadtán egy-egy árut együtt vittek piacra. A termelést érintő döntések az egyéni vállalatok/családok kezében maradtak, s azok nem hangolták össze a termelésüket, és a méretüket sem változtatták meg. A textiliparban meglehetősen sikeresen szerepeltek a külföldi konkurenciával szemben. Az alapiparágakban – mint a fémfeldolgozás, a vegyi anyagok és gépek gyártása – azonban a szövetkezeti megoldás nem bizonyult sikeresnek. Nagy-Britanniának a négy vezető gazdaság gépexportjában mért, 1880 és 1884 közötti kétharmados részesedése 1909–1913-ra egyharmadára esett vissza. Még többet mond, hogy 1912-re három vállalat, a GE, a Westinghouse és a Siemens ellenőrizte az elektronikai gépgyártás kétharmadát Nagy-Britannia belső piacán [Jones, 1988].

Behozhatatlan lemaradást okozott az acéliparban (az egyik húzóágazatban), hogy a britek nem alkalmazták az új vállalatszervezési módszereket. 1850 és 1880 között a britek dominálta vas- és acélgépgyártás a világtermelés felét és a világexport háromnegyedét tette ki [Kindleberger, 1986]. Az 1880-as évekre azonban már kezdték elveszíteni a talajt az Egyesült Államokkal szemben, ahol egy Bessemer-kohó (a vasúthoz használták leginkább) háromszor annyit gyártott, mint egy átlagos brit kohó. Még nagyobb lett a lemaradás, amikor mindenki a nyitott kohókat kezdte alkalmazni. A britek ugyan az új, kemény technológiát már valamivel korábban alkalmazták, mint a németek és az amerikaiak, azonban ezt a stagnáló belső piac kontextusában tették. Következésképp a britek viszonylag kisebb kohókat építettek, mint versenytársaik, illetve úgy kapcsolták be őket az acélgépgyártásba, hogy nem változtatták meg a munkaszervezést. A teljes brit *output* 1890 és 1913 között csak 3,4%-kal nőtt évente, míg az Egyesült Államokban 9%-kal [Goddard, 2003].

Az Egyesült Államokban és Németországban mindeközben a vasútépítés nagy lendülettel folyt. 1880 és 1914 között az USA 150.000 mérfölddel növelte meg vonalait (ez háromszor annyi, mint a brit és a német vonalak együttesen), míg Németország kb. 16.000 mérfölddel [Irving, 1978]. A növekedés tette lehetővé az amerikai vállalatok számára, hogy sokkal nagyobb kohókat építsenek, mint a britek. Az amerikai és a német gépgyártásban a



volumennövekedés sokkal erőteljesebben indította be a termelékenység növekedését, mint a briteknél. A növekvő kereslet miatt teljesen új üzemek épülhettek, immár az új munkaszervezéssel és az acélgyártás új, kiegészítő technológiáinak alkalmazásával. A késői kezdet után, 1913-ra az átlagos német vagy amerikai nyitott kohó méreteiben duplája lett a britnek. Ezek után a német és az amerikai vállalatok a nagy-britanniai acélpiac 15%-át szerezték meg [Hirst-Thompson, 2008].

1.4.4. A termelés villamosítása

A német és az amerikai acélipari vállalatok csak azért születhettek óriásnak, mert az olvadt fém átöntését végző gépeket elektromos árammal működtették. Az ezáltal lehetővé vált nagyobb áteresztőképességet. E gépek miatt nőtt a termelés volumene és a termelékenység is. Eközben a brit versenytársak egy lassabban növekedő iparágaként árusították termékeiket, amelynek termelési méretei nem igazolták a drága, modern technológia alkalmazását. A termelés villamosítása a gőzalapú technológia számos korlátját győzte le, és persze termelékenyebb volt, mint a kohók kézi be- és kitöltése.

A gőzmeghajtású gépek nagyok és nehezen mozgathatók voltak, s közel kellett telepíteni őket a termelés helyéhez. A gőzmeghajtású technológia lényege az volt, hogy a gyár mennyezetén egy hatalmas, forgó tengely sok bőrövet mozgatott. Az egyes gépekre jutó pontos erőmennyiséget nehéz volt kiszámítani. A gépek átrendezése vagy új technológia bevezetése szintén nehézkes volt [Gailbraith, 1986]. A villamos meghajtású gépek esetén azonban nem jelentkezett ilyen probléma. Külön erőegységeket lehetett alkalmazni minden egyes géphez. Finomabb mechanikájú gépeket lehetett olcsóbban gyártani – ez a cserélhető alkatrészek gyártásánál vált igazán fontossá. Az acéliparban az elektromos daruk, kohók és görgő övek az emberi munkát elsősorban a kohóknál, illetve a forró nyersacél szállításában helyettesítették. Így a nagyobb kohók folyamatosan dolgozhattak.

Mivel a brit vállalatok többnyire családi tulajdonban voltak, nem engedhették meg maguknak, hogy az új technológia miatt átszervezzék a termelést, vagy – gyakran az egyetlen – kohójukat leállítsák. A több kohóval dolgozó és nagyobb amerikai, illetve német versenytársaik azonban a modernizáció idejére egyenként is leállíthatták olvasztókemencéiket. A piac logikája szerint az onnan fokozatosan kiszoruló családi vállalatoknak be kellett volna zárniuk. Mivel azonban gyarmati piacaik révén az eladások



abszolút nagysága lassan bár, de továbbra is növekedett, és még mindig sokféle acéltermékre volt igény, a brit vállalatokat nem sok minden motiválta, hogy modernizálásba, egy igen kockázatos és drága műveletbe kezdjenek.

1.4.5. A munkafolyamat taylorizálása

Az elektromos áram bevezetése csak akkor növelte a termelékenységet, ha a munkafolyamatot is az új technológia kiaknázása érdekében szervezték át. Ezért azt „taylorizálni” kellett: a munkások helyett az elektromos áram hajtotta gépek szabták meg a munka ütemét. Az acéliparban és az ahhoz kapcsolódó iparágakban sokáig a munkások szabályozták a kibocsátott termék mennyiségét. A bányászatban és az acéliparban – a megtermelt áru mennyiségére és a tonnánkénti világpiaci árakra alapozva – darabszám szerint fizették őket [Payne, 1967]. Ebben a rendszerben nem volt kifizetődő a villamos gépek és az új, nagyobb kohók használata. A szakképzett munkásoknak nem volt érdekük az egy főre eső munka mennyiségének növelése, és a tulajdonosok sem tudtak a bérekkel ösztönözni, mivel azok a világpiaci árakhoz voltak kötve.

Tulajdonképpen a fragmentált és stagnáló piac „beszélte le” a brit fémipari vállalatokat a termelés villamosításáról és a munkafolyamat átszervezéséről is. A vállalat tulajdonosi és menedzsmentszerkezete nem idézett elő feszültséget a tulajdonosok és a szakszervezet között. A brit üzemek vezetői a termelés növekedésével nem kompenzálták a kiesett aggregát *output* mennyiséget. Ugyanakkor az egyeztető bizottságok intézményesítése megnyugtatta a munkásságot, illetve a tonnaalapú bérek rendszerét is állandósították.

Az amerikai és a német cégtulajdonosok esetében éppen fordítva nézett ki a dolog. A gyorsan növekvő, hatalmas piacok motiválták őket, hogy villamosítsák a termelést. A kartellek mind az Egyesült Államokban, mind Németországban megkönnyítették a munkások átszervezését. A tulajdonosok szövetségesre találtak a szakképzetlen munkaerőben, ugyanis az ő bérük és jövedelembiztonságuk az alvállalkozói rendszer miatt meglehetősen korlátozott volt. A német és az amerikai tulajdonosok gátolták a szakszervezeti tevékenységet. Németországban, ahol a (Bismarck által országosan is bevezetett) jóléti rendszert széles körű rendőri felügyelettel kombinálták, Krupp járt elől „jó” példával [Webb, 1980]. Az Egyesült Államokban Andrew Carnegie 1892-ben kizárta a szakképzett szakszervezeti acélmunkásokat homesteadi acélüzeméből. Az országban két éven belül szétverték a szakképzett



acélmunkások szakszervezetét, és az üzemtulajdonosok elkezdtek a villamos meghajtású targoncák, öntőgépek, daruk és keverőgépek felszerelését. Az évtized folyamán az amerikai acél ára kétharmadára csökkent, a nagyarányú leépítések 50%-os béremelést tettek lehetővé, mivel a termelékenység 300%-kal nőtt [Wright, 1990]. A béremelésből legnagyobb arányban a szakképzetlenek részesültek.

A brit üzemtulajdonosok részlegesen alkalmazták ugyan az új technológiát, de a vele járó menedzseri és munkaszervezési változásokat nem. Ez nemcsak acéliparukra, de az egész gazdaságra is jellemző volt. A britek nem maradtak le semmiről végleg, de jóval lassabb ütemben fejlődtek.

1.5. Konklúzió: hanyatlás a termelésben

A brit piaci logika jól magyarázza, hogy miért nem vezették be a kor újításait. Mivel gazdasági növekedésük lassú volt, nem tudtak/akartak az új technológiába befektetni, és nem alkalmazták az új vállalatszervezési modelleket sem. A német és az amerikai vállalatok beruházásai többszörösen megtérültek. Az amerikai acélgyártás 1880-tól tízévenként, aztán az 1900-as évektől már ötévente megduplázódott, ahogy az iparban egyre inkább elterjedt a villamos gépek használata és a taylorizmus. Ekkor már a teljes amerikai vas- és acélgyártás a brit négyszerese volt. A német vastermelés 1870 és 1914 között durván tizenöt évenként duplázódott meg, az acéltermelés minden hetedik évben [Lazonick-Williamson, 1979]. A termelési mutatók rohamos javulása a termelékenység gyors növekedéséhez vezetett, az pedig alacsonyabb árakat eredményezett. Ez növelte a keresletet, ami viszont ismét magasabb termelési mutatókat produkált.

Amikor az amerikai és a német vállalatok kiszorították a briteket saját nemzeti piacukról, az ottani eladásokból befolyt profitot a nagy és jövedelmező brit piacra, illetve a harmadik országok piacaira irányuló export támogatására fordították [Justman-Gradstein, 1999]. Nagy-Britannia amerikai gyártmányú varrógépeket, mezőgazdasági és hajógyártó gépeket, könnyűipari eszközöket és feldolgozott élelmet, valamint német acéltermékeket, villamos eszközöket, szagképeket és minőségi vegyi anyagokat vásárolt. A német és az amerikai vállalatok teljes kapacitáson üzemelhettek, mert hazai és exportpiacra is termeltek. Méretük miatt a versenytársak nem akarták a piacaik feletti irányítást. Az olyan vállalatok, mint pl. a



Singer, a világ varrógépgyártó piacának 80%-át tartotta ellenőrzése alatt, és egy sor amerikai céggel együtt transznacionalizálta a brit piacot, eltaposva a versenytársakat [Ruggie, 2002].

Hivatkozott irodalom:

Könyvek:

Arrighi, Giovanni (2000): *The Long Twentieth Century – Money, Power and the Origins of Our Times*, London: Verso.

Cecco, Marcello de (1984): *The International Gold Standard: Money and Empire*, New York: St. Martin Press.

Gailbraith, John Kenneth (1986): *The New Industrial State*, New York és Scarborough, Ontario: New American Library, 10-18.o.

Hirst – Thompson (2008): *Globalization in Question – The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge: Polity Press. 66-96.o.

Hobsbawm (1988): *A forradalmak kora*, Budapest, Kossuth Könyvkiadó, 166-179.o.

Kindleberger, Charles (1986): *The World in Depression, 1929-1939*, Berkeley: University of California Press.

Kozma Ferenc (2001): *Külgazdasági stratégia*, Budapest: Aula Kiadó.

Lake, David (1988): *Power, Protection and Free Trade*, New York: Ithaca, Cornell University Press.

Könyvfejezetek:

Fieldhouse, D.K. (1999): „The Metropolitan Economics of Empire”. In: Judith M. Brown és WM. Roger Louis: *The Oxford History of the British Empire*. Oxford: Oxford University Press. 88-113.o.

Goodard, Roe (2003): „Defining the Transnational Corporation in the Era of Globalization”. In: Goodard, Cronin és Kishore: *IPE – State-Market Relations in a Changing Global Order*. London: Palgrave. 435-457.o.



Tomlinson, B.R. (1999): „Imperialism and After: The Economy of the Empire on the Periphery”. In: Judith M. Brown és WM. Roger Louis: *The Oxford History of the British Empire*. Oxford: Oxford University Press. 357-378.o.

Winham, Gilbert R. (2005): „The Evolution of the Global Trade Regime”. In: John Ravenhill: *Global Political Economy*, Oxford: Oxford University Press. 87-115.o.

Folyóirat cikkek:

Chandler, Alfred D. (1984): „The Emergence of Managerial Capitalism” *Business History Review*, 58(497): 473-503.

Chandler, Alfred D. (1990): „The Enduring Logic of Industrial Success” *Harvard Business Review*, 68(2):130-140.

Irving, R.J. (1978): „The Profitability and Performance of British Railways, 1870-1914” *The Economic History Review*, 31(1):46-66.

Jones, Geoffrey (1988): „Foreign multinationals and British industry before 1945” *The Economic History Review*, 41(3):429-453.

Justman, Moshe – Gradstein, Mark (1999): „The Industrial Revolution, Political Transition, and the Subsequent Decline in Inequality in 19th-Century Britain” *Explorations in Economic History*, 36(2):109-127

Kindleberger, Charles (1975): „The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820-1870” *Journal of Economic History*, 35(1):20-55.

Lazonick, William – Williamson, Frank (1979): „Industrial Relations and Uneven Development: A Comparative Study of the American and the British Steel Industries” *Cambridge Journal of Economics*, 3(3):275-303.

Meyer-Thurow, Georg (1982): „The Industrialisation of Invention: A Case Study from the German Chemical Industry” *ISIS*, 73(3):363-381.

Payne, P.L. (1967): „The Emergence of the Large-scale Company in Great Britain, 1870-1914” *The Economic History Review*, 20(3):519-542.

Rippy, J. Fred (1959): „British investments in Latin-America, 1822-1949” *The International Executive*, 1(3): 15-16.

Thompson, R.S. (1983): „The Spread of an Industrial Innovation: The Multidivisional Corporation in the U.K.” *Journal of Economic Issues*, 17(2):529-538.



Webb, Steven B. (1980): „Tariffs, Cartels, Technology, and Growth in the German Steel Industry, 1879 to 1914” *The Journal of Economic History*, 40(2):309-330.

Wright, Gavin (1990): „The Origins of American Industrial Success, 1879-1940” *The American Economic Review*, 80(4):651-668.

Internetes hivatkozások:

Ruggie, John (2002): *Taking Embedded Liberalism Global: The Corporate Connection*, URL: <http://www.cid.harvard.edu/events/papers/LSE-final.pdf>, Lekérdezve: 2011. 09. 20.