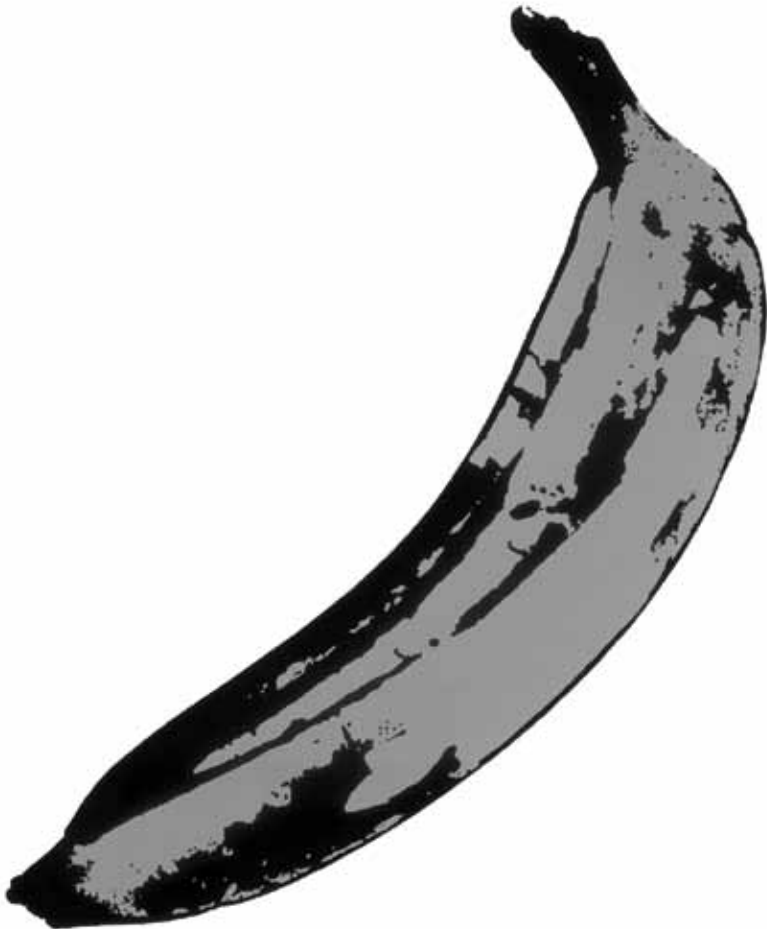


Kacsirek László

AZ EU-USA- BANÁNVITA ÉS AMI MÖGÖTTE VAN



BEVEZETÉS

A banán kecsesen görbülő, sárga, ízletes trópusi gyümölcs. A banán, amely jelen van a hipermarketek polcain, a kisboltok pultjain és a zsvajos piacok standjain, része mindennapi étkeinknek, s gyümölcsös kosarat sem tudunk elképzelni nélküle. A banán azonban ennél sokkal több. A banán „iparág”: a búza, a rizs és a kukorica után a világ negyedik legjelentősebb termesztett élelmiszernövénye, milliók számára biztosít megélhetést, s számos ország legfontosabb vagy szinte egyetlen exportcikke. A banán egyben szimbólum is: szimbolizálja a szegény ültetvényes nyomorát, a fejlődő országok reménytelen helyzetét, a fejlett országok világkereskedelmi uralmát, a transznacionális óriásvállalatok mindenre kiterjedő hatalmát és összességében a globalizáció mindenhatóságát.

Jelen tanulmány apropóját a több mint másfél évtizedig tartó, az USA és az Európai Unió közötti banánvita fél éve – 2009. december 15-én – történő lezárása adja. A rekord-hosszúságú, számos szereplőt és érdeket érintő, többszörösen összetett vita méltán került a nemzetközi kereskedelem iránt érdeklődők figyelmének középpontjába. Az ügy – amelyet a GATT, majd a WTO Vitarendezési Mechanizmusának keretében tárgyaltak – nem a szokványos nemzetközi kereskedelmi viták egyike volt. A két szembenálló fél „pozíciója” sem szokványos: miért él kifogással a WTO-nál az USA, mint a világ egyik legjelentősebb banánimportőre az EU banánimport-szabályozásával szemben – amikor azt inkább valamely exportortól várnánk? Ahogy keressük a választ erre a logikus kérdésre, és ahogy elmélyedünk a vita részleteiben, úgy bontakozik ki szemünk előtt az ügy összetettsége, s hamar felismerjük: valódi állatorvosi lóba botlottunk. A szövevényes ügy ugyanis kiterjed nemcsak a WTO vitarendezési mechanizmusára és az EU banánimportjára, hanem az USA közvetlen külföldi beruházásaira és az amerikai multik érdekeire, az EU fejlesztési politikájára, a WTO Dohai Fordulójának fejlődésre tett ígéretére, az európai és amerikai hipermarketláncok és a latin-amerikai banánmunkások kapcsolatára, a méltányos kereskedelemre (fair trade) és sok minden másra. Az eset vizsgálata ezért nemcsak érdekes, hanem rendkívül tanulságos is. Ennek értelmében *jelen tanulmány célja* – a rendelkezésre álló terjedelmi kereteken belül – *ismertetni és elemezni az USA és az EU között zajló banánvitát, annak exportőr és importőr országokbeli, valamint világkereskedelmi hátterét, illetve értékelni a 2009 végén aláírt egyezményt és annak várható hatásait az ügy valamennyi érintettjére.*

TERMELÉS ÉS KERESKEDELEM: A VILÁG „BANÁNSZEKTORA”

A BANÁN ÉS TERMESZTÉSE

Bevezetéképpen tekintsük át a szektor néhány, a banán mint kultúrnövény tulajdonságából fakadó sajátosságát. A banán a trópusokon széleskörűen termesztett és fogyasztott gyümölcs. A közhiedelemmel ellentétben a banán nem fa, hanem lágyszárú növény, amelyet gyökérsarjakról szaporítanak. Ideális körülmények között gyorsan fejlődik és hoz termést (a fejlődési ciklusa a sarjtól a termésig hozzávetőlegesen egy év). A termesztett fajokra nem jellemző a mérsékelt övi gyümölcsökre tipikus (szezónális) ciklikusság, ezért a banán egész évben szüretelhető (Arias et al. 2003). Trópusi igényei következtében termesztési területei a 30. északi és 31. déli szélességi fokok közé esnek (*Banán* 2009), bár természetesen banánt ezeken a területeken túl is, pl. Cipruson és Spanyolország déli területein, itt azonban a tömegtermelésre és a gazdaságos termelésre alkalmasabb nagy értékű fajták nem teremnek (ezt az európai banánpiac jellegzetességei miatt fontos megemlíteni).

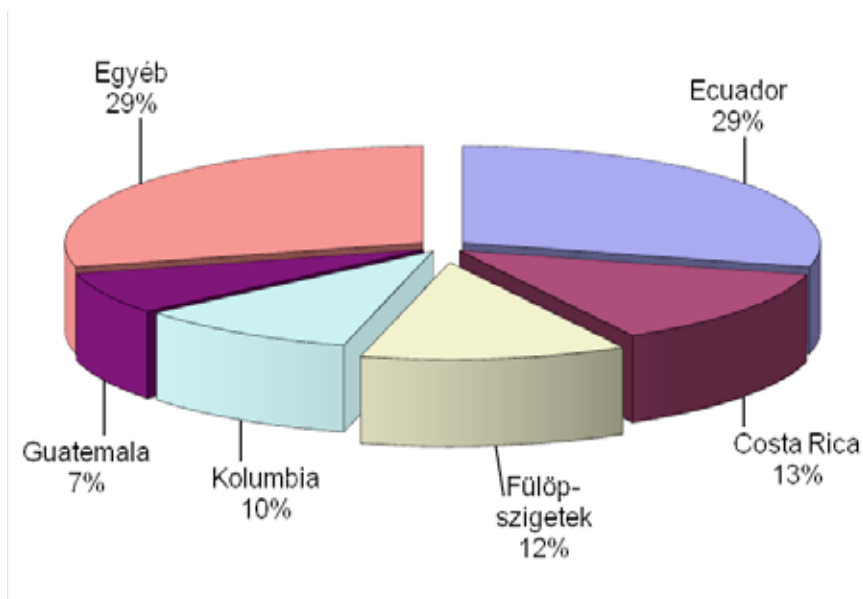
A termesztett banánokat alapvetően két nagy csoportba sorolják, a két csoport a magasabb keményítőtartalommal rendelkező, ún. *főzőbanánok* (cooking bananas) és az édesebb *desszertbanánok* (dessert bananas). Az utóbbi adja a világ banántermelésének nagy részét, s azon belül is a *Cavendish* fajta a legjelentősebb, ami a világ teljes banántermelésének közel felét adja (Arias et al. 2003). A banán a kávéval, a cukorral, a teával, a kakaóval és a gumival együtt a legjelentősebb nemzetközi kereskedelembe kerülő olyan mezőgazdasági termék, amelyet fejlődő (vagy legkevésbé fejlett) országokban állítanak elő, de fejlett országokban fogyasztanak el. A legtöbb exportőr országban a termék kivitele a legjelentősebb vagy szinte az egyetlen exportjövédelmet jelenti, és a szektor a foglalkoztatásban is kiemelkedő jelentőséggel bír (Verissimo 2001). A világ banántermelésének jelentős részét egészen kicsi ültetvények, illetve konyhakertek adják (amelyekről nincsenek megbízható statisztikák), más részüket kis farmok és nagy ültetvényeken szüretelik – többségében ez utóbbiak kerülnek a nemzetközi kereskedelembe (Arias et al. 2003).

Különleges éghajlati igényei következtében a világ banántermelésének 98 százalékát a fejlődő országok adják, 2007-ben hozzávetőlegesen 130 országban termesztették. Ezek közül a tíz legjelentősebb termelő állította elő a világ banántermelésének 75 százalékát, India, Kína, a Fülöp-szigetek, Brazília és Ecuador egyedül 60 százalékát. Míg a hetvenes években az amerikai kontinensen termesztették a világ banántermelésének több, mint felét, 2007-re ez az arány 31 százalékra csökkent, az ázsiai kontinens országainak részaránya pedig megnőtt 34-ről 58 százalékra (Afrikáé nagyságrendileg nem változott: a vizsgált

időszakban 13-ról 11 százalékra csökkent – FAO 2009). A világ legjelentősebb termelői India, Brazília és Kína (21%, illetve 9-9% 2003 és 2007 között – a FAO adatai), azonban ezek az országok a megtermelt banánt el is fogyasztják. Ezzel szemben számos, kisebb hazai felvevőpiaccal rendelkező ország jelentős vagy gyakorlatilag egyetlen exportcikke a banán.

Míg a legfőbb termelők – ma már – az ázsiai országok, addig a világ banánexportjának nagy része Latin-Amerikából származik, közülük is öt ország szerepe kiemelkedő. A világ legnagyobb banánexportőrei Ecuador, Costa Rica, Kolumbia, a Fülöp-szigetek és Guatemala; a többi jelentős exportőr nagy része is latin-amerikai ország (UNCTAD/FAO adatok, UNCTAD 2009a).

1. ábra: A világ fő banánexportőrei



Forrás: UNCTAD/FAO

Míg a világ banántermelői és -exportőrei a fejlődő országokból kerülnek ki, az általuk exportált banán döntő mértékben a világ fejlett országaiban kerül elfogyasztásra. A világ banánexportjának nagy részét (az EU-t egy szereplőnek számítva) öt piacon értékesítik, s ezen országok veszik fel a teljes világexport nagy részét is (2008-ban a 86 százalékát).

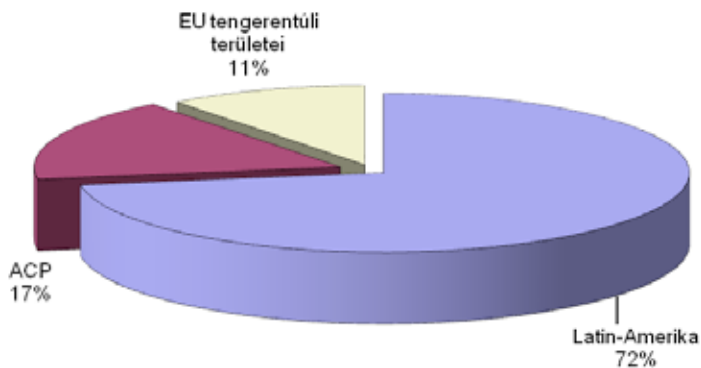
A legnagyobb importőr az EU (39%), őt követi az USA (26%), Japán (7%), Oroszország (5%) és Kanada (3%) (UNCTAD 2009a).¹

A lentebb vizsgált USA–EU-banánvita szempontjából számunkra az EU banánpiaca kiemelt jelentőséggel bír, ezért nézzük meg annak szerkezetét az elfogyasztott banánok *eredete* szempontjából. Az EU teljes banánfogyasztásának hozzávetőlegesen 60 százalékát a Latin-Amerikából származó import adja. Az ACP-országokból (African, Caribbean and Pacific Group of States) 20 százalék származik és szintén 20 százalék az Európai Unió termelőitől.² A területileg is külső import több, mint 70 százaléka Latin-Amerikából származik, 17 százalékát az ACP-országok exportálják, míg valamivel több, mint 10 százalék az EU tengerentúli területeiről származik. A latin-amerikai országok közül is a legfontosabb exportőr Ecuador; őt követi Kolumbia, majd Costa Rica és Panama. Az ACP-országokból származó banánt döntő mértékben négy ország adja: Kamerun, Elefántcsontpart, a Dominikai Közársaság és Belize (Commission 2009b). A pontos adatokat a 2–4. ábrák mutatják.

1 Az EU és az USA részesedésére a különféle források eltérő adatokat, helyenként eltérő nagyságrendet is mutatnak. Bár a korlátozott hozzáférés következtében nem sikerült azonos évek különböző forrásaiból származó adatokat összehasonlítani, a különbségeket nem magyarázzák az évről évre történő változások. A fenti FAO/UNCTAD-adatokkal szemben a WTO adatai szerint az EU veszi fel a világ banánexportjának 49, míg az USA 26 százalékát. Magyarázat lehet azonban a különbségre az EU belső banánkereskedelme, mivel az EU teljes fogyasztásának 10 százalékát a területén (l. később) megtermelt banán teszi ki. Erre azonban a szakirodalomban és az adatok forrásaiban nem találtam egyértelmű utalást.

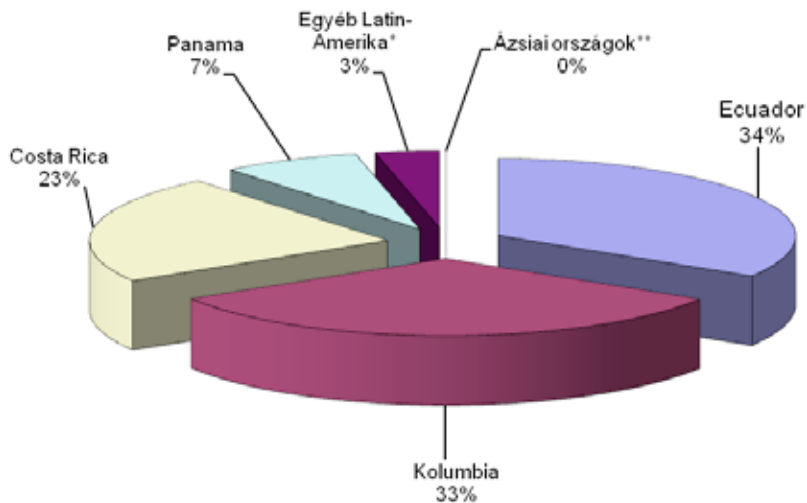
2 A francia tengerentúli területekről, Spanyolország déli területeiről, a Kanári-szigetektől, portugál és görög szigetektől, illetve Ciprusról.

2. ábra: Az EU-ba importált banánok származás szerint³ (2008, %)



Forrás: Európai Bizottság

3. ábra: Az EU banánimportja Latin-Amerikából és Ázsiából (2008, %)



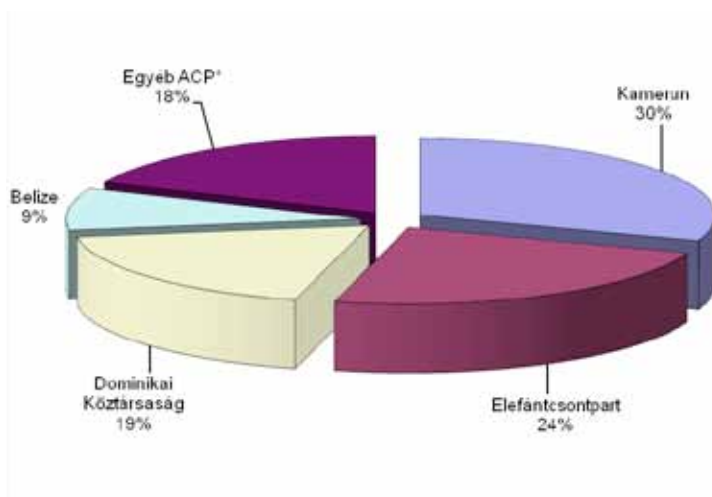
3 Az adat nem tartalmazza az EU-ban elfogyasztott, az EU európai és a hozzá tartozó mediterrán szigetek területén megtermelt banánt (pl. Spanyolország és Ciprus).

* Egyéb Latin-Amerika: Brazília, Guatemala, Honduras, Mexikó, Nicaragua, Peru, Venezuela.

** Nagyon kis aránya következtében az Ázsiából származó banánok 0 százalékkal jelennek meg az ábrán. Összehasonlításképpen az Ázsiából importált banán mennyisége 13 tonna volt, míg az Ecuadorból importálté 1 278 133 tonna.

Forrás: Európai Bizottság

4. ábra: Az EU banánimportja az ACP-országokból (2008, %)



* Egyéb ACP: Dominikai Köztársaság, Ghána, Jamaica, Suriname, Saint Lucia, Saint Vincent és Grenadine-szigetek.

Forrás: Európai Bizottság

TRANZNACIONÁLIS VÁLLALATOK

A világ banánkereskedelmének 86 százalékát öt transznacionális vállalat tartja a kezében: a Del Monte (Fresh Del Monte Produce Inc., USA), a Chiquita (Chiquita Brands International, USA), a Dole (Dole Food Company Inc., USA), a Fyffes (Fyffes Bananas, Írország) és a Noboa/Bonita (Exportadora Bananera Noboa, Ecuador)⁴ (Banana Link 2009b,

4 A zárójelben szereplő országok az anyavállalat országát jelölik. Megalakulásuk óta valamilyen vállalat vásárolt fel más országokbeli termelő- és kereskedelmi vállalatokat, így nemzetközi

UNCTAD 2009c). Ebből is kiemelkedő a „Top 3”, azaz a Del Monte, a Chiquita és a Dole, akik 2007-ben a nemzetközi banánexportból 16, 25, illetve 26 százalékban, azaz összesen 66 százalékban vették ki a részüket (UNCTAD 2009c). Ezt egészíti a „Top 5” másik két tagjának 8 (Fyffes) és 12 százalékos (Noboa) részesedése. *A Chiquita részesedése a kilencvenes évek során, döntő mértékben az EU 1993-ban bevezetett banánimportrezsimje következtében csökkent, és ezzel elveszítette első helyét.*

A vezető vállalatok közötti verseny erőteljesen nőtt a kilencvenes évek során annak érdekében, hogy erősítsék pozícióikat a legfontosabb piacokon, de főképp az EU-banán-piacán. Ez alatt az időszak alatt azonban számos kihívásnak kellett megfelelniük. Ilyenek voltak pl. a túltermelési válság és a belőle fakadó árcsökkenés, az EU banánimportrezsimje és a WTO Vitarendezési Mechanizmusa csakúgy, mint a nagy hipermarketek növekvő ereje és a változó fogyasztói preferenciák. Mindezek hatására a vállalatok igyekeztek csökkenteni a költségeiket, növelni a hatékonyságukat, valamint keresik a piaci réseket (pl. biobanán), stratégiai szövetségeket igyekeznek kötni európai piaci szereplőkkel, szélesítik termépalettájukat más trópusi gyümölcsökkel (illetve megváltoztatják termékinálatuk súlypontjait) és a hagyományos, döntő mértékben latin-amerikai termelési bázisuk mellett más országokban is létrehoznak kapacitásokat.

Érdekes (és jelen tanulmány szempontjából kiemelkedő jelentőségű) a Chiquita piaci stratégiája. A Chiquita a fő hangsúlyt nem a – banánbeszerzési szempontból – több lábón állásra helyezte, hanem a protekcionizmus eszközeire: lobbizott ugyanis az USA kormányánál, hogy támadjon meg a WTO-nál az EU 1993-ban bevezetett banánimportrezsimjét (UNCTAD 2009c). A Dole, a Fyffes és bizonyos mértékig a Del Monte más stratégiát választottak: csökkentették a banántól való függésüket és diverzifikálták termépalettájukat, illetve igyekeztek nagyobb mértékben hozzájutni a szükséges importengedélyekhez. A Dole és a Del Monte érdekeltségeket szerzett az EU-szabályozás által kedvezményezett ACP-országokban (UNCTAD 2009c).

Méretükből és piaci súlyukból fakadóan ezek a vállalatok jelentős hatalommal bírnak, különösen a banántermelő országokban. Az országok foglalkoztatásában és a legfőbb exporttermékük kereskedelmében elfoglalt helyük következtében képesek erősen befolyásolni az országok adópolitikáját, kereskedelempolitikáját, környezet(védelm) i szabályozását, bérpolitikáját (és persze a nekik kedvező döntéseket kierőszakolni). Jó példa erre a Chiquita és Panama esete: a panamai kormány fel akarta emelni a minimálbért az országban, az intézkedéstől azonban el kellett tekintenie, mivel a Chiquita a banántermelővel kötött szerződések felbontásával fenyegetőzött (Banana Link 2009b).

óriásvállalatokká nőttek ki magukat. A tulajdonosi viszonyok azonban összetettek. Például a Fresh Del Monte 52 százaléka a jordániai palesztin Abu-Ghazalleh család tulajdonát képező IAT Csoport kezében van, illetve 10 százalékát a mexikói kormány birtokolja.

Hatalmuk azonban nemcsak a termelő országokban, hanem saját székhelyükön is erős; a Chiquitának például nagy szerepe van abban, hogy az amerikai kormány panasszal élt a WTO-nál az EU új banánrezsimje ellen – s ezzel elindította a másfél évtizedig tartó banánháborút (l. később).

A BANÁN ÉRTÉKLÁNCA (BANANA VALUE CHAIN)

A banántermelés és -kereskedelem értéklánca nagymértékben függ a származási országtól, az érintett szereplőktől, résztvevőktől és az importőröktől, azonban néhány jellemzővel valamennyi jól körülrható. Az egyik ilyen jellemző a nemzetközi banánpiaci oligopolisztikus jellege, amelynek értelmében néhány nagy (fentebb bemutatott) transznacionális vállalat uralja a világ banánkereskedelmét, s ezáltal képes hatalmát érvényesíteni az értékesítési lánc több szintjén (UNCTAD 2009b). Az értékesítési lánc fő szintjeit és az értékesítés folyamatát az 5. ábra szemlélteti.

5. ábra: A banán értéklánca



Forrás: Saját szerkesztés

A banán különleges tulajdonságai, de főképp gyors romlandósága szükségessé teszi a termesztés, a csomagolás, a szállítás, az érlelés és az értékesítés magas fokú ellenőrzését és összehangolását. Ez jelentős technológiát és beruházásokat igényel a szállítás (pl. hűtőkapacitások) és az érlelés terén – így a „hozzáadott érték” nagyobb része is itt „keletkezik”. Ennek következtében a banánágazat haszna elsősorban nem a termelő fejlődő országokban és azok vállalatainál, hanem a fejlett országok nagy cégeinél keletkezik (UNCTAD 2009b). Ez kulcsfontosságú tény, mert nagymértékben meghatározza, hogy a piacra lépésben történő változásokból származó előnyök hol, melyik szereplőnél jelentkeznek.

A három amerikai vállalat és a Noboa az ellátási lánc egy tekintélyes részét integrálták magukba. A termelési kapacitások tulajdonlása mellett birtokukban vannak tengeri szállítóképességek, banánérlelők, és rendelkeznek saját elosztási hálózattal is (főképp az USA-ban). Ez lehetővé teszi a biztonság mellett a teljes folyamat integrálását és

felügyeletét, nagyobb alkuerőt és a skáláhozadék kihasználását. Az elmúlt években azonban jellemző folyamattá vált a termelés kockázatának kivédése érdekében a saját tulajdon csökkentése a termelőkapacitásokban, s helyette a nagy- és kistermelőkkel kötnek hosszú távú szerződéseket (Banana Link 2009a).

Hagyományosan a nemzetközi banánpiac termelővezérlésű volt, ahol a nagy transznacionális vállalatok diktálták a feltételeket. Megtehették, hiszen jelen voltak, és meghatározták az ellátási lánc valamennyi szintjét. Mára ez megváltozott. A transznacionális vállalatok az elmúlt húsz évben megkezdték a kivonulást a közvetlen termelésből (és azt szerződésekkel helyettesítették), és fokozottabb mértékben összpontosítottak az értékesítésre. Ezzel párhuzamosan jelentősen megnőtt a hipermarketek és kereskedelmi láncok súlya és ereje a világ fejlett országaiban. Ez utóbbi hatására a nagy banánmultik egyrészt nagyobb mértékben összpontosítanak az ellátási lánc alsóbb szintjeire, és igyekeznek növelni profitrészesedésüket, másrészt pedig igyekeznek hosszú távú, akár kizárólagosságot biztosító szerződéseket kötni a nagy kiskereskedelmi láncokkal és hipermarketekkel (UNCTAD 2009b).

A HIPERMARKETEK SZEREPE

Az elmúlt években jelentősen megnőtt a hipermarketek szerepe nemcsak a banán *elosztásában* és a fogyasztókhöz való eljuttatásában, hanem felvásárlási árának alakításában és a fejlődő országokban élők életszínvonalára gyakorolt hatásában is. Hogyan?

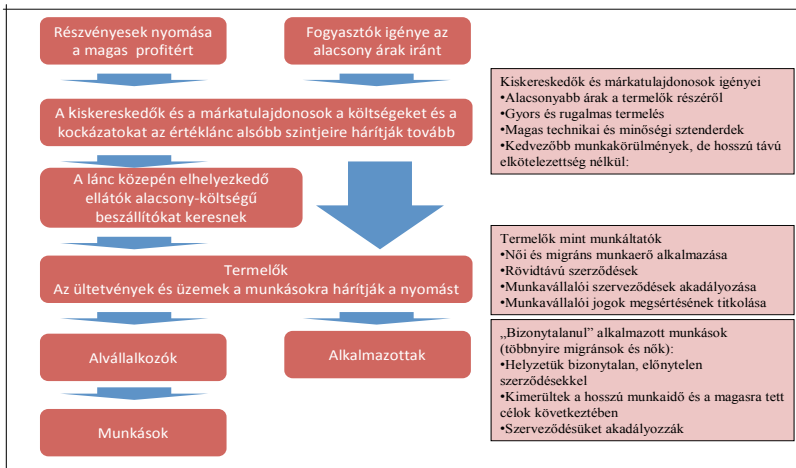
Az utóbbi néhány évtized során világszerte, de főképp a fejlettebb országokban jelentős átrendeződés ment végbe a kiskereskedelemben. Ennek legszembetűnőbb jellemzője a hipermarketek térhódítása és piaci részesedésük jelentős növekedése. A piaci részesedésük növelésével együtt gazdasági hatalmuk is erős növekedést mutatott (és mutat). Vállalatok, mint az USA-ban piacvezető (amerikai) Walmart, az Európában legjelentősebb (francia) Carrefour és a (főképp kelet-európai terjeszkedésével) dinamikusan növekvő (brit) Tesco egyre jelentősebb hatást bírnak kifejteni egy-egy termék értékláncában (Harvey 2007). A legtöbb EU-tagországban a piac nagy részét néhány hipermarketlánc uralja (Vorley 2007), így egyes termékek – köztük a banán – disztribúciója is nagymértékben rajtuk keresztül történik. Az Egyesült Királyság élelmiszerpiacán (*groceries*) 75 százaléka négy nagyvállalaté: Tesco (31%), Asda/Walmart (16%), J Sainsbury (16%) és Morrison's (12%) (Banana Link 2009a). A német piacon öt vállalat (Edeka, Rewe, Lidl, Aldi, Metro) birtokolja a piac 70 százalékát (Wiggerthale 2008). Egy európai parlamenti képviselő számára több kereskedelmi szervezet által 2007-ben készített tanulmány szerint (*The Eu Retail Sector* 2007) az EU több tagországában az élelmiszerpiac döntő részét öt nagy hipermarket uralja. Példák erre Finnország (90,02%), Svédország (81,8%), Ausztria (78,7%), Szlovénia (81,6%) és Franciaország (70,0%) (2005. évi adatok).

A hipermarketláncok között azonban éles verseny folyik a vásárlók megszerzéséért és megtartásáért; ennek egyik területe az árverseny. A verseny nemcsak az általános árszínvonal alacsonyan tartása területén folyik, a fogyasztók ugyanis egyes, rendszeresen vásárolt termékek áralakulását különösen szem előtt tartják. Ilyen termékek a tej, a kenyér, más alapvető élelmiszerek, és ilyen bizony a mindennapi táplálékunkká vált banán is. A fogyasztók ár-összehasonlításukat többnyire ezen termékek segítségével végzik, így az ilyen termékek területén a hipermarketek közötti árverseny különösen intenzív (Banana Link 2009a).⁵

Hogyan kapcsolódik mindez a banán kereskedelméhez és termeléséhez? A hipermarketek az árcsökkenést ritkán vagy csak részben végzik a profitjuk terhére, az ebből eredő bevételkiesést továbbhárítják a beszállítóikra (általában szintén egy transz- vagy multinacionális vállalatra, többnyire a „Top 5” valamelyikére). Ugyanakkor ezek a vállalatok sem hajlandók az árcsökkentést a saját profitjuk terhére átvállalni és szintén igyekeznek azt továbbhárítani. *Ily módon az árcsökkenés végiggyűrűzik a teljes értékláncon, és végül vagy a nagy ültetvényeken dolgozó munkások béérének drasztikus csökkenéséhez vagy a kistermelőtől vásárolt banán felvásárlási árának nagymértékű csökkentéséhez, azaz a fejlődő országbeli termelő jövedelmének jelentős eséséhez vezet* (The Eu Retail Sector 2007, Wiggerthale 2008, Banana Link 2009a, *Rebalancing...* 2008). A mechanizmus jól követhető a 6. és a 7. ábra segítségével.

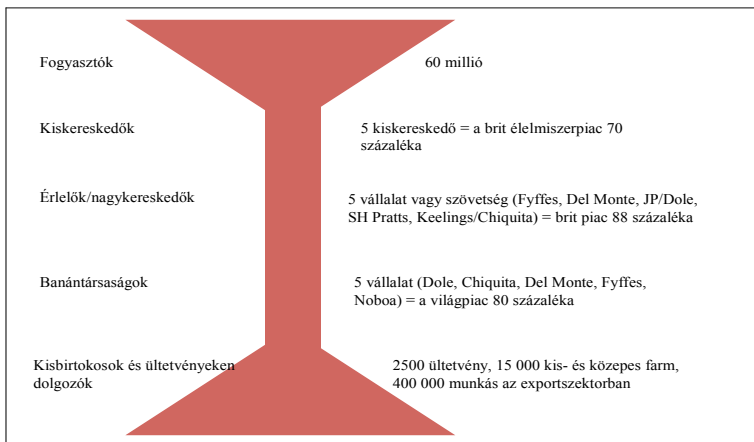
5 Ezzel egyébként gyakran más termékek (pl. feldolgozott élelmiszerek) aránytalanul magas árát is igyekeznek leplezni.

6. ábra: Az értéklánc nyomása „bizonytalan” alkalmazást eredménye



Forrás: *Rebalancing...* (2008: 8)

7. ábra: A banánértéklánc szűk keresztmetszete az Egyesült Királyság piaca alapján



Forrás: *Rebalancing...* (2008: 13)

Nézzünk erre egy példát. A hipermarketek közötti árverseny egyik lépéseként 2002-ben az Egyesült Királyságban az Asda/Walmart (a Del Montével kötött megállapodásra építve) a banán kilónkénti árát üzleteiben 1,08 fontról 94 pennyre csökkentette. Napokon belül a Tesco, a Safeway, a Sainsbury's és a Morrison's is követte az árcsökkentést. Az árverseny eredményeképpen 2005-re az Asda/Walmart árai 79 pennyre estek, a Morrison's-é pedig még ennél is alacsonyabbra (74 penny, 2004-ben). Ez hat év alatt közel 30 százalékos árcsökkenést jelentett. Ezt az árcsökkentést a Del Monte a termelőkre hárította tovább. Ebben az időben az Egyesült Királyságot döntő mértékben Costa Ricában termelt banánnal látták el. A jelentős ármérséklés hatására a termelők harmadával csökkentették munkásaik bérét, a tartósan foglalkoztatott munkások egy részével szerződést bontottak, és az állandó foglalkoztatás helyett időszakos szerződést kötöttek velük alacsonyabb munkabér mellett. Ezzel egyidejűleg egyre gyakoribbá vált a sokkal olcsóbb gyermekmunkaerő alkalmazása. A termelők egyúttal a szakszervezetek tevékenységét is lehetetlené tették (*The Eu Retail Sector* 2007, *Banana Link* 2009a, *Rebalancing...* 2008).

Hasonló folyamat ment végbe Németországban is, ahol a legtöbb banánt Ecuadorból importálják. A német piac két legfontosabb ellátója a Noboa és a Cípal. A Bonita értékesíti a Noboa banánjait a német importőrök, mint pl. az Edeka Fruchtkontor és a Cobana-Fruchtring számára. A német importőrök a banánokat elsősorban a hipermarketeknek adják tovább (leginkább a következőknek: Aldi, Lidl, Kaufland, Edeka, Rewe, Metro, Norma, Kaisers). Mivel a vállalatok erős árversenyben állnak egymással, banánjaikat jelentősen mérsékeltek áthárítva a lánc többi szintjére; a csökkentett árak következtében a Noboa szintén a munkaerőköltségeket próbálta csökkenteni. Ennek részeként akadályozta a munkavállalói szerveződéseket, hogy elejét vegye a munkások jogérvényesítésének. Növelte a termelés területét a helyi kistermelők rovására. Ennek, és más vállalatok hasonló tevékenységének eredményeképpen az ecuadori ültetvényeken a munkafeltételek borzalmassá váltak, jellemző lett a gyermekmunka, s a vállalat(ok) által fizetett bérek a hivatalos megélhetési költségek alá estek (Wiggerthale 2008).

A hipermarketek növekedési stratégiájának fontos része az ellátási lánc optimalizálása. Ennek érdekében egyre szorosabban működnek együtt a világpiac nagy multinacionális vállalataival, amelyek a trópusi gyümölcs- és zöldségkereskedelem nagy részét a kezükben tartják. A friss gyümölcs és zöldség beszerzése egyre centralizáltabb, és a vállalatok az áruk beszerzési útvonalának állandósítására törekednek. A szerződéseket közvetlenül az importőrrel vagy a termelővel kötik, és egyre gyakoribb a szerződés alapján való termelés. Ennek következtében a nagy hipermarketek üzleti partnerei gyakran késhegyig menő küzdelmet folytatnak a jobb termőterületek megszerzéséért (Wiggerthale 2008).

A beszállítók – köztük mezőgazdasági termelők és kereskedők, így a banánkereskedő társaságok is – így egy-egy piacon néhány hipermarkettől váltak függővé. Ez a

függés különösen nagy olyan vállalatok esetében, amelyek nemcsak egy, hanem több ország piacán is nagy piaci részesedéssel rendelkeznek. Ilyen körülmények között a hipermarketek képesek egyoldalúan diktálni a feltételeket, s köztük az árakat is.

A francia agrárkutató intézet, a CIRAD adatai szerint a kiskereskedelmi árak mindössze 12 százaléka marad a termelő országban, még kisebb része kerül a kistermelőkhöz (5–7%), és annál is kisebb része az ültetvényen dolgozó munkásokhoz (1–3%) (Banana Link 2009b idézi a CIRAD adatait).

AZ USA-EU-BANÁNVITA

A KÖZÖSSÉGI SZINTŰ SZABÁLYOZÁS ELŐTTI IDŐSZAK

1993-at megelőzően az Európai Közösség (EK) nem rendelkezett közös, a banán kereskedelmét érintő szabályozással. Az egyes tagországok autonóm módon szabályozták banánkereskedelmüket nagyban építve történelmi hagyományaikra és kapcsolataikra. Franciaország, Görögország, Olaszország, Portugália és az Egyesült Királyság mennyiségi korlátozásokkal és importengedélyezéssel korlátozták a banán importját, és hagyományos szállítóikat preferenciákban részesítették. Ennek megfelelően pl. a francia piacot döntő mértékben tengerentúli területei látták el (Guadeloupe és Martinique, valamint Elefántcsontpart és Kamerun). Portugália elsősorban Madeiráról, az Azori-szigetektől, Algarve-ből és a Zöldfoki-szigetektől, Olaszország Szomáliából importált. Az Egyesült Királyság Jamaicából (ACP-ország!), a Winward-szigetektől, Belize-ből és Suriname-ből, míg Spanyolország a területéhez tartozó Kanári-szigetektől elégítette ki a hazai keresletet (UNCTAD 2009d). A többi EK-ország nem alkalmazott mennyiségi korlátozásokat, hanem – egyetlen eszközként – 20 százalékos vámot vetett ki, Németország (a világ legmagasabb egy főre eső banánfogyasztója!) pedig vámmentes bejutást biztosított (Hanrahan 1999). Ezek az országok döntő mértékben Latin-Amerikából importálták a banánt.

A KÖZÖS SZABÁLYOZÁS BEVEZETÉSE (1993)

Az egységes belső piac létrehozásának részeként az EK nemcsak a belső kereskedelem előtt álló (további) akadályokat szándékozott lebontani, hanem az egyes tagországok nemzeti határain meglévőket is meg akarta szüntetni, illetve a még egyes termékek esetében autonóm kereskedelempolitikákat összehangolva közösségi szintre akarta emelni. A tagországok banánimporttal kapcsolatos szabályozása is eltérést mutatott, ami nem állt összhangban az egységes belső piac logikájával. Ennek megváltoztatására döntés

született egy egységes banánimportrezsim kialakítására, amely 1993-ban, az 1993. február 13-i 404/93/EGK tanácsi rendelet⁶ elfogadásával (és kihirdetésével) meg is történt. Az 1993. július 1-jén hatályba lépő rendelet fő céljai:

1. az 1993 előtti nemzeti szabályozások harmonizálása
2. az európai (banán)termelők védelme
3. a fogyasztók ellátása „ésszerű” árszínvonalú banánnal
4. a loméi egyezményben az ACP-országokkal szemben vállalt kötelezettségek tiszteletben tartása, és
5. a nemzeti érdekek és a nemzetközi kötelezettségek (GATT!) összehangolása voltak.

A rendelet a következőképpen szabályozta az EU importját. Az Unió saját termelése és a tengerentúli területein termelt banán számára korlátlan „bejutást” tett lehetővé. A hagyományos ACP-országok⁷ számára 857 700 tonnáig szabad bejutást engedélyezett⁸, míg a kvótán felüli, illetve nem hagyományos ACP-országokból származó banánra 150 százalékos vámot vetett ki. A harmadik világ országai közül azoknak a banánkivitелére, akikkel keretmegállapodást írt alá az EU⁹, 20 százalékos, míg a többi országra 30 százalékos érték vám vonatkozott, feltéve, ha a behozott mennyiség országonként 2,2 millió tonna alatt maradt. A kvóta felett azonban mindenkire egységesen 250 százalékos (!) érték vámot alkalmaztak. A kvóták és a vámok alkalmazása mellett az EU importengedélyezést is bevezetett.¹⁰ Az importengedélyek kétharmadát azonban hagyományos harmadik országbeli importőrök, illetve harmadukat ACP-országok és új importőrök között osztották szét – ezzel is tovább korlátozva a szabad kereskedelmet (Council 1998, illetve Hanrahan 1999).

6 Council Regulation (EEC) Nr. 404/93 of 13 February, 1993.

7 Belize, Zöldfoki-szigetek, Elefántcsontpart, Kamerun, a Dominikai Köztársaság, Grenada, Jamaica, Madagaszkár, Suriname, Szomália, Saint Lucia, Saint Vincent és Grenadine-szigetek.

8 Ez a mennyiség az országok 1992 előtti legjobb termésmennyiségének felelt meg (Bananalink 2009f). A mennyiség azonban nem plurilaterális kvóta volt, hanem azt tételesen lebontották az egyes országokra (így 857 700 tonna a bilaterális kvóták összegzéséből adódik) (93 EKG-rendelet).

9 Kolumbia, Costa Rica, Nicaragua és Venezuela.

10 Importengedélyezés alkalmazása nélkül a kvóták nem tarthatók be. A módszer alkalmazása kvótával szabályozott import esetén bevett gyakorlatnak számít.

A VITA KEZDETE

A vita kezdete a rendelet megjelenése előtti időszakra tehető. 1991 júliusában Costa Rica aggodalmát fejezte ki a GATT Tanácsának ülésén, hogy az előkészületben lévő EK-szabályozás diszkriminálni fogja a közép-amerikai országokat. Kolumbia, Honduras, Peru, Venezuela és Mexikó szintén osztotta ezt az aggodalmat. Costa Rica szorgalmazta, hogy a GATT Uruguayi Fordulóján szülessen egy megállapodás a banán szabad kereskedelméről. 1992 júniusában Kolumbia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua és Venezuela konzultációt kértek az EU-tól; szeptemberben azonban bejelentették, hogy a konzultációk kudarcra zártak, és a GATT vezérigazgatójához folyamodtak közbenjárásért.¹¹ A vezérigazgató tanácsára az öt ország felfüggesztette igényét 1993 januárjáig annak reményében, hogy az Uruguayi Forduló során találnak megoldást. Ez azonban nem következett be, így 1993 februárjában az öt latin-amerikai ország kijelentette, hogy az EK tervezett banánpiaci szabályozása sértené az Európai Gazdasági Közösség (EGK) 1961-es Dillon-fordulón tett 20 százalékos vámlekötés- (binding) vállalását több más GATT-előírással egyetemben. Az öt ország kérésére felállított GATT-panel 1993 júniusában megállapította, hogy több EK-tagország által alkalmazott (banán)kereskedelmi korlátozás sérti a GATT XI. (mennyiségi korlátozásokról szóló) cikkelyét, az ACP-országoknak nyújtott preferenciák pedig sértik a legnagyobb kedvezményes elbánás elvét (WTO 2009). Az új banánimportrezsim életbelépését követően az öt latin-amerikai ország új panel felállítását kezdeményezte, amely panel 1994 februárjában megállapította, hogy az EU új szabályozása nincs összhangban a GATT szabályaival. Intézkedés azonban nem történt, mivel a GATT akkori vitarendezési szabályai és gyakorlata értelmében paneljelentés csak akkor volt érvényesíthető, ha azt konszenzussal elfogadták – márpedig az EK és az ACP-országok nem szavaztak a paneljelentés elfogadása mellett (UNCTAD 2009d). A vitát végül tárgyalásos úton rendezték; az öt latin-amerikai ország közül négy (Kolumbia, Costa Rica, Nicaragua és Venezuela) beleegyezett abba, hogy nem fordul újabb panasszal a GATT-hoz, illetve nem fejt ki nyomást a paneljelentés életbe léptetése érdekében. Cserébe az EK nagyobb kedvezményes kvótát biztosított a négy országnak. Ez a megállapodás Banán Keretmegállapodás (Banana Framework Agreement – BFA, illetve Framework Agreement on Bananas) néven vált ismertté (Arias et al. 2003).

11 „To use good offices”, azaz a vitás kérdésben közvetítsen a felek között.

AZ USA BELÉPÉSE A VITÁBA ÉS A BANÁNPIACI SZABÁLYOZÁS ELSŐ MÓDOSÍTÁSA

Az EU közös banánimport-szabályozása a Chiquita számára jelentős veszteségeket okozott. Védekezésképpen 1994-ben a vállalat az amerikai kereskedelmi törvénykezés 301. cikkelyére¹² hivatkozva az amerikai kormányhoz fordult. Azzal érvelt, hogy a szabályozás tisztességtelenül (unfairly) korlátozta az EU piacára való bejutásban. Az USA 1995-ben konzultációt kért az ügyben az Európai Uniótól, majd – Guatemalával, Hondurasszal, Ecuadorral és Mexikóval közösen 1996. április 11-én a WTO vitarendezési testületéhez fordult azzal a kéréssel, hogy állítsanak fel egy vitarendezési panelt az EU szabályozásának kivizsgálására, amely szabályozás diszkriminatív módon korlátozza a piacra jutásukat.¹³ Érvelésük szerint az EU szabályozása sérti a WTO keretén belül működő több egyezmény, többek között a GATT, a GATS és az importengedélyezésre vonatkozó megállapodás több pontját (Hanrahan 1999). Az USA nem elsősorban az ACP-országoknak nyújtott preferenciákat támadta, hanem az importengedélyek elosztásának gyakorlatát és a keretmegállapodás keretében egyes latin-amerikai országoknak nyújtott preferenciákat (Hanrahan 2001).

Az EU azzal védekezett, hogy a szabályozást egy mentesítés (waiver) teszi lehetővé, amit az Uruguayi Fordulón meghosszabbítottak. Az EU (és az érintett ACP-országok) értelmezésében a mentesítés nemcsak az ACP-országok banánexportjának preferenciális elbánását teszi lehetővé a Loméi Egyezményekben, hanem a kötelezettségek teljesítéséhez szükséges rendelkezések bevezetését is. Ennek értelmében az alkalmazott vámkvóták, az importengedélyezés követett gyakorlata és a BFA-országoknak¹⁴ nyújtott preferenciák rendszere nem sérti a szabályokat (Hanrahan 1999). *Az EU egyik fontos érve a rendszer mellett*

12 A 301. cikkely az 1974. évi Kereskedelmi Törvény (Trade Act of 1974) egyik cikkelye, amelynek értelmében az USA kereskedelmi szankciókat léptethet érvénybe azon országokkal szemben, amelyek olyan szabályozást léptetnek életbe vagy olyan kereskedelmi gyakorlatot folytatnak, amely nemzetközi megállapodást sért vagy amely indokolatlan, ésszerűtlen vagy diszkriminatív és akadályozza, vagy korlátozza az amerikai kereskedelmet (Heilman Grier 2005).

13 Ez a WTO vitarendezési szabályainak második lépése. Vita esetén a feleknek előbb konzultálniuk kell egymással, majd amennyiben nem sikerült megegyezniük, kérhetik a WTO-tól egy vitarendezési panel felállítását, amely megvizsgálja az esetet és véleményt mond. A feleknek jogukban áll fellebbezni, ami újabb vizsgálatot eredményez. Amennyiben a paneljelentések valamely tagot elmarasztalják, az egy bizonyos határidőn belül köteles megszüntetni a WTO szabályaival nem egyező gyakorlatát. A szabályok szerint egy vita legfeljebb 1 év és 4 hónapig tarthat.

14 A már említett Banán Keretmegállapodás értelmében: Costa Rica, Venezuela, Kolumbia és Nicaragua.

az volt, hogy a folytatott gyakorlat és a mentesítés legfőbb célja a világ legszegényebb országai közé tartozó ACP-országok támogatása, ezért a banánimport ily módon való szabályozása részét képezi az EU támogatási politikájának.

A WTO 1997 áprilisában közzétett paneljelentése (Panel Report) az EU gyakorlatát nem tartotta összeegyeztethetőnek az érvényben lévő WTO-megállapodásokkal (WTO 1999). A következő főbb kifogásokat emelte (WTO 2009):

- Az EU vámkvóta-allokációja, különösen az ACP-országok viszonylatában, sértette a kvóták diszkriminációmentes elosztásának elvét (GATT 13. cikkely).
- Az EU engedélyezési eljárása nem állt összhangban a legnagyobb kedvezményes elbánás és a nemzeti elbánás alkalmazásának elvével (GATT 1. és 3. cikkely), mert a Latin-Amerikából való importot valamely EU-tagországból vagy ACP-országból való importhoz kötötte.
- Az importengedélyezés gyakorlata sértette a GATS legnagyobb kedvezményes elbánásra és nemzeti elbánásra vonatkozó cikkelyeit (GATS 2. és 17. cikkely).

Összességében a WTO nem kifogásolta az ACP-országoknak nyújtott preferenciák tényét, azonban az EU-nak az érvényben lévő szabályozását meg kellett változtatnia, különösképpen az importengedélyek és az ACP nemzeti kvóták elosztásának rendszerét (Banana Link 2009c). Az EU fellebbezett a döntés ellen, azonban a WTO Fellebbezési Testülete ezt 1997 szeptemberében elutasította; az EU-nak 1999 januárjáig meg kellett változtatnia a szabályozást.

Az EU 1998-ban megváltoztatta (1637/98 és 2362/98), és 1999 januárjában életbe léptette a banánpiac szabályozásának módosítását. Ennek tartalma a következő volt (Council 1998, Commission 1998, Dickson 2003):

- Az EU továbbra is fenntartotta az ACP-országoknak biztosított 875 000 tonnás vámmentes kvótát, azonban megszüntette a nemzeti allokációt a kvótán belül. Ez lehetővé tette valamennyi ACP-ország számára exportja növekedését, az ACP összesített kvóta erejéig.
- Megváltozott az importengedélyezés rendszere, amelynek értelmében korábban az engedélyek 30 százalékát az ACP-országokból importálóknak tartották fenn. Az új rendelkezés az engedélyek 92 százalékát a hagyományos, 8 százalékát a nem hagyományos exportőröknek tartotta fenn.
- Fenntartotta a 2,2 millió tonnás vámkvótát a dollárbanánoknak¹⁵ és a nem hagyományos ACP-importnak, 75 ECU/tonna vámmegfizetés mellett.

15 Dollárbanánoknak nevezik a Latin-Amerikából származó banánokat.

- Az EU 1995. évi bővülése következtében¹⁶ 353 ezer tonnával bővítette a vámkvótát. Ezen a kvótán belül a dollárbanánokra tonnánként 300 ECU-t, ACP-banánokra 100 ECU vámot kell fizetni.
- Az e feletti, legfeljebb 2,5 millió tonna import esetén a dollárbanánokra tonnánként 765 ECU-t, az ACP-banánokra 665 ECU-t kell fizetni.

A VITA FOLYTATÁSA

A megváltoztatott szabályozást azonban sem Ecuador, sem pedig az USA nem tartotta elfogadhatónak. Ecuador nem tartotta kielégítőnek a megszerzett kvótát, illetve az importengedélyek kiadásánál diszkriminálva érezte magát (Banana Link 2009d). Az USA – a Chiquita nyomására – szintén elutasította az új szabályozást, főképp diszkriminációra hivatkozva (Hanrahan 1999). Ecuador újra a WTO-hoz fordult, míg az USA egyes EU-termékekre vámemeléseket helyezett kilátásba. Ennek kivédése érdekében az EU a WTO-hoz fordult segítségért. A WTO megállapította, hogy az új szabályozás sem felel meg a WTO-szabályoknak (WTO 2009). A WTO 1999. április 19-én felhatalmazta az USA-t, hogy évi 191,4 millió USD értékben vámot vethessen ki EU-termékekre, amit az USA meg is tett (többek között a dán sonkára, a francia női táskákra és az olasz ágyneműre). A WTO 2000 májusában Ecuadornak is engedélyezte a vámkivetést évi 201,6 millió USD értékben (WTO 2009).

Az egyre élesedő, kereskedelmi háborúvá fajult vita káros hatásainak tompítására elvben szóba jöhetett volna valamilyen kompromisszumos megoldás keresése az egyes felek, de főképp az USA részéről, ehhez azonban a körülmények nem voltak túlzottan kedvezőek. Az USA kormányára egyre nagyobb nyomás nehezedett az agrárlobbi részéről, ugyanis az agrárszektorban erősen félték attól, hogy a – számukra egyébként közvetlenül nem fontos – banánvita precedenst teremtsen. Sokan – az agrárszektor szereplőin túl számos kongresszusi képviselő – ugyanis a banánvitát a WTO Vitarendezési Mechanizmusa, illetve a WTO döntésérvényesítése főpróbájának tartották. Az EU lépéseit halogató politikának tekintették, amelynek célja a WTO vitarendezési panel döntései végrehajtásának késleltetése vagy elkerülése. Félték, hogy a banánvita ilyen „eredménye” negatív hatással lesz a két ország közötti másik fontos vita, a hormonkezelt marhahús esetének eredményére (Hanrahan 2001).

1999. november 10-én az EU újabb javaslatot tett banánrezsimjének további módosítására. A javaslat értelmében a rendszert két lépésben alakítanák át: elsőként egy átmeneti vámkvótarendszert vezetnének be, majd pedig azt 2006. január 1-jén felváltaná egy csak vámvédelemre épülő rendszer (tariff-only system). Később a javaslatot kiegészítette két opcióval: az átmeneti idő vámkvótáit vagy a történelmileg kialakult piaci

16 1995-ben csatlakozott az Unióhoz Ausztria, Finnország és Svédország.

részesedésekre épülve vagy pedig „érkezési sorrendben” (First-Come, First-Served – FCFS) osztanak szét.¹⁷ Ezt a javaslatot azonban az USA és több latin-amerikai ország nem fogadta el, mivel szerintük az nem volt összhangban a WTO szabályaival, és az ily módon kialakuló piaci helyzet nem tükrözné az 1993 előtti vezető szerepüket (*Development... 2003*). Ecuador azonban a javaslatot kedvezőnek találta. Ugyanakkor több ACP-ország is ellenezte a FCFS rendszer bevezetését, mert szerintük az a kisebb és önálló termelőket érintette volna hátrányosan (Dickson 2003).

A 2001. ÉVI „ÚJ BANÁNREZSIM”

Az EU végül 2001. április 11-én az USA-val, április 30-án pedig Ecuadorral állapodott meg, aminek eredményeképpen a következőképpen módosult a banánimport szabályozása (Council 2001, Commission 2001, Dickson 2003, Arias et al. 2003):

- Az EU összesen három vámkvótát alkalmaz: A kvóta (2 200 000 tonna), B (353 000 tonna) kvóta és C kvóta (850 000 tonna).
- Eltörli a latin-amerikai országok banánkvótáját a 2,553 millió tonnás A és B kvótán belül. A vám mértéke ugyanezekben a kategóriákban tonnánként 75 euró a dollárbanánok, és vámmentes az ACP-banánok számára.
- 100 ezer tonnával csökkenti az ACP-kvótát (és azt áthelyezi a dollárkvótába), s ezzel 750 ezer tonna ACP-banán számára biztosít vámmentes piacra jutást.
- Eltekint a FCFS elvtől és az engedélyek elosztását a történelmi kereskedelmi sémákra (historical trading patterns) alapozza. Ennek értelmében az A és B kvóta 83 százalékát a „történelmi” (hagyományos) latin-amerikai exportőrök, míg 17%-át az új exportőrök számára tartja fenn (ez főképp a Chiquitanak kedvezett).
- A C kvóta valamennyi ország előtt nyitott. Ebben a kvótában a vám mértéke tonnánként 300 euró, az ACP-banánokra azonban mind a kvótán belül, mind pedig azon felül 300 euró vám fizetendő tonnánként.
- Az EU kötelezettséget vállal, hogy 2006. január 1-től áttér a kvóta és importengedély nélküli vámvédelemre (tariffs only).

Az áprilisban kötött megállapodás értelmében az USA megszünteti az EU-termékekre kivetett büntetővámokat (Patterson 2001, Dickson 2003). Az USA azt is vállalta, hogy támogatja az EU törekvéseit egy új banánrezsimekhez kapcsolódó WTO-mentesség elérésében. Az USA szintén vállalta, hogy eltekint a Loméi Egyezményeket váltó Cotonou-i

17 Ez utóbbit támogatta Franz Fischler, az EU agrárbiztosa és Pascal Lamy, aki akkor épp az EU kereskedelmi biztosa volt, ma pedig a WTO vezérigazgatója (*Development... 2003*).

Megállapodásban szereplő, az ACP-országok számára nyújtott preferenciákat „legalizáló” mentesség elleni fellépéstől (Patterson 2001).

Ahhoz azonban, hogy a megállapodás életbe léphessen, azaz az EU egy kvótaalapú rendszerről vámalapúra térjen át, a WTO szabályai (GATT 28. cikkely) alapján az EU-nak valamennyi a banán piacra jutására vonatkozó WTO-vállalását módosítania kellett. Ez a piacra lépési feltételek újratárgyalásának kötelezettségét jelentette az EU piacára nem preferenciális alapon exportáló országokkal szemben. A vonatkozó szabályok szerint ezen exportőrök EU-piacon való részesedése nem változhat.

2001 novemberében, a Dohai Miniszteri Konferencián¹⁸ döntés született az EU, az USA és Ecuador között létrejött szerződés tartalmának jóváhagyásáról. Döntés született arról is, hogy 2007. december 31-ig az ACP-országokból származó banán vámmentesen juthat be az EU piacára (WTO 2009).

Ekkor a világ „fellélegzett”, és a nemzetközi sajtó is arról írt, hogy hosszú évek vitái, tárgyalásai, fenyegetései és szankciói után véget ért az EU és az USA között zajló banánháború. Az ügy azonban a 2001. évi megállapodással és annak WTO-szintű jóváhagyásával nem ért véget.

A tárgyalások a banánexportőr országokkal egészen 2005-ig húzódtak; január 31-én az EU értesítette a WTO-t az új banántarifáról, amelyet tonnánkénti 230 euróban állapított meg. Kilenc latin-amerikai ország, Brazília, Kolumbia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama és Venezuela azonban a WTO-hoz fordult, mert úgy ítélték meg, hogy az új vámtarifa mellett csökkenne piaci részesedésük az EU piacán. A WTO augusztusban megállapította, hogy a tervezett vámtarifa mellett a latin-amerikai országok valóban nem tudnák megtartani piaci részesedésüket. Ennek hatására az EU 187 euró/tonnára módosította javaslatát. A felek között újabb konzultációra került sor, azonban nem sikerült mindenki számára elfogadható megoldásra jutni. Ezúttal azonban az EU fordult a WTO-hoz hivatkozva arra, hogy tárgyalópartnerei – a vámmentességet leszámítva – semmilyen ellenjavaslattal nem éltek, így a tárgyalásoktól nem várható eredmény. A WTO ezután azonban újra az EU-val szemben foglalt állást, miszerint az EU által javasolt 187 euró/tonna vám 775 ezer tonna ACP-importkvóta mellett nem biztosítaná a piaci részesedések változatlanságát. Ekkor az EU új szabályozás életbe léptetését határozta el 2006. január 1-jei hatállyal, amelynek értelmében a banán új legnagyobb kedvezményes (LNK) tarifája 176 euró/tonna, és az ACP-országok vámmentes bejutásban részesülnek 775 ezer tonna erejéig (WTO 2009).

Egy nappal később Honduras, Panama és Nicaragua konzultációt kértek az EU-tól. A 2005. decemberi Hongkongi Miniszteri Konferencián több latin-amerikai ország a lépést a

18 A tagok kereskedelemért felelős minisztereiből álló Miniszteri Konferencia a WTO legfelsőbb döntéshozatali szerve.

WTO-döntés nem alkalmazásának tekintette. Az akkor már a WTO vezérigazgatójaként fellépő Pascal Lamy a norvég kereskedelmi minisztert (Jonas Store-t) kérte fel a felek közötti tárgyalások segítésére. Ecuador 2006 novemberében kért konzultációt az EU-tól. Mivel a felek nem tudtak megállapodni, 2007. március 20-án a WTO vitarendezési panelt állított fel az ügy kivizsgálására, amely megállapította, hogy az ACP-országok vámmentes kvótája és a 176 euró tonnánkénti vám sérti a GATT 1., 2. és 13. cikkelyét (2007. december 10.), és 2008. augusztus 29-ig adott időt az Uniónak a szükséges lépések megtételére. Ezalatt – 2007 márciusában és júniusában – Kolumbia és Panama is új vitát kezdeményezett a WTO-nál az EU ellen, majd az USA kérelmére a WTO újabb panelt állított fel. A panel a korábban felállított panelhez hasonló véleményt formált. Az intézkedések életbe léptetésének határideje előtt egy nappal (augusztus 28.) az EU fellebbezett a két paneljelentés megállapítása ellen, azonban a Fellebbezési Testület jóváhagyta azok megállapításait. Ezt követően a Vitarendezési Testület mindkét paneljelentést elfogadta¹⁹ (WTO 2009).

A 2009. DECEMBER 15-EI MEGÁLLAPODÁS

2007 novemberében az érintett felek közül többen a WTO vezérigazgatójához fordultak, hogy segítse a feleket a megállapodás elérésében. Az EU 2007 végétől folyamatosan tárgyalt az érintettekkel, de sokáig nem sikerült megállapodásra jutnia. Végül több hónapnyi tárgyalást követően²⁰ a tárgyalások eredményesnek bizonyultak: a felek 2009. december 15-én szerződést írtak alá (WTO 2009). A megállapodás, hivatalos nevén *A banánkereskedelemről szóló genfi megállapodás* (Geneva Agreement on the Trade in Bananas) tartalma a következő (*Geneva Agreement on Trade in Bananas* 2009):

- Az EU a következő vámtételeket fogja alkalmazni:
 - 2009. december 15.–2010. december 31.: 148 euró/tonna
 - 2011. január 1-től 143 euró/tonna
 - 2012. január 1-től 136 euró/tonna
 - 2013. január 1-től 132 euró/tonna
 - 2014. január 1-től 127 euró/tonna
 - 2015. január 1-től 122 euró/tonna
 - 2016. január 1-től 117 euró/tonna
 - 2017. január 1-től 114 euró/tonna.

19 Formailag ezt követően emelkedik egy-egy paneljelentés „hivatalos” WTO-állásfoglalássá.

20 WTO-tisztviselők szerint a felek összesen százszor találkoztak, és összesen hozzávetőlegesen négyszáz órát tárgyaltak (Miller 2009).

- Az EU a banán importjára csak LNK-vámokat fog alkalmazni (MFN tariff-only regime).
- Az EU rögzíti (bind) a vállalt vámcsökkentéseket. Ennek értelmében a vámcsökkentések részét képezik az EU WTO-tárgyaláson belül tett vállalásainak.
- A felek az EU banánrezsimmjével kapcsolatos valamennyi eljárásukat és ügyüket rendezettnek tekintik, és a felek értesítik a WTO Vitarendezési Testületét, hogy kölcsönös megállapodást kötöttek.
- A Latin-Amerikai országok vállalják, hogy nem tesznek további lépéseket az EU banánrezsime ellen, amennyiben az EU teljesíti a vállalásait.
- A latin-amerikai országok tudomásul veszik, hogy a megállapodás az EU végleges piacra jutási vállalásait tartalmazza a soron következő multilaterális piacra jutási tárgyalások során (beleértve a Dohai Fordulót).

Ugyanazon a napon Genfben az USA és az EU is aláírt egy megállapodást, a következő tartalommal (*EU-US Agreement on Bananas* 2009):

- Az EU és a latin-amerikai országok az aláírt Genfi Megállapodás eredményeképpen megszüntetik a banánkereskedelemre vonatkozó vitájukat és értesítik a WTO Vitarendezési Testületét, hogy kölcsönös megállapodásra jutottak.
- Az EU vállalja, hogy a banán importjára csak LNK-vámokat fog alkalmazni, s nem akadályozza a banán importját kvótákkal, vámkvótákkal vagy engedélyezési rendszerrel.
- Az EU vállalja, hogy nem alkalmaz olyan eszközöket, amelyekkel különbséget tesz a banán származási országa vagy a kereskedelmi szolgáltatás nyújtójának tulajdonosi viszonyai alapján.

KÖVETKEZTETÉSEK

Milyen következtetéseket érdemes levonni az esetből? Hogyan tudjuk értékelni a megállapodást?

1. A nemzetközi szakosodás mainstream elméletei szempontjából a megállapodás mindenképpen kedvező, hiszen a szabad kereskedelem újabb győzelmét eredményezte. A világ maréknyi szegény országa a gyakran az igazság bajnokaként fellépő USA támogatásával elérte, hogy az erős agrárprotekciónizmust folytató Európai Unió megváltoztassa az erős piactorzításra és diszkriminációra épülő banánimportrendszerét. A banánvita lezárása egyben a WTO-rendszernek és magának a WTO-nak újabb nagy győzelme, hiszen lehetővé tette a fenti

- szegény országok számára, hogy érvényesíteni tudják komparatív előnyeiket a világ legnagyobb banánpiacán.
2. Kedvezően ítéltetjük meg a megállapodást abból a szempontból is, hogy pontot tett a második világháborút követő időszak leghosszabb és legösszetettebb kereskedelmi vitájára. Ez különösen fontos volt azért, mert megszüntetett egy a WTO vitarendezési mechanizmusa (és annak hatékonysága) szempontjából rendkívül káros, hosszan elhúzódó, reflektorfénybe került kereskedelmi háborút. Kérdés persze, hogy a megállapodással valóban véget ért-e az ügy. Ugyanis hasonló „eufória” övezte a 2001. évi megállapodást, amelyet azután nyolc éves vita követett, míg a felek a múlt év decemberében végre-valahára megállapodtak. Erre választ a következő hónapok és évek adnak majd.
 3. A megállapodás nagy nyertesei kétségtelenül a vitában igen aktívan részt vevő latin-amerikai országok lesznek. Az EU kvótákra épülő rendszere jelentős mértékben korlátozta exportjuk és piaci részesedésük növekedését – ez az akadály a szerződés pontjainak érvénybe léptetésével meg fog szűnni. A világ legnagyobb exportőre, Ecuador várhatóan jelentősen növelni tudja majd exportját, de hasonlóképpen tudják majd kihasználni az előnyöket más latin-amerikai exportőrök is. Jelenti-e ez azonban a fejlődő országok valódi nyereségét?
 4. A megállapodás nagy nyertesei a banánkereskedelmet uraló multinacionális vállalatok, de főképp a Chiquita, a Dole és a Del Monte. A három vállalat döntő mértékben latin-amerikai banánnal kereskedik, ezért számukra kiemelt jelentőségű volt az EU kvótarendszerének megszüntetése. Tény azonban, hogy a Dole és a Del Monte egy évekkel ezelőtti megállapodáshoz képest kevesebbet nyernek most, mivel egyrészt terméskálájukat is bővítették más trópusi gyümölcsökkel (pl. ananász, papája, mangó), és az ACP-országokban is szereztek érdekeltségeket.
 5. A Chiquita, aki nagymértékben hozzájárult a banánháború kirobbanásához és elhúzódsához, különösen sokat nyer, hiszen éppen azon országok szereztek kvótamentes bejutást az EU piacára, amelyekben a Chiquita saját termelőkapacitásokkal rendelkezik, illetve amelyekből elsősorban beszerzi az értékesítendő banánt. A sikeres megállapodás különösen fontos volt számára, mert jóval később kezdte el diverzifikálni mind termépalettáját, mind pedig beruházási portfólióját (azaz később kezdte kapcsolatai és kapacitásai kiépítését az ACP-országokban). Ed Loyd szóvivő szerint a Chiquita évente 12 millió dollárt nyer minden 10 eurós vámtarifa-csökkentés eredményeképpen (Miller 2009).
 6. A Chiquita példája nyomán az eset egyik tanulsága, hogy amennyiben egy vállalat megfelelő gazdasági súllyal és lobbierővel rendelkezik, képes olyan

befolyást és nyomást gyakorolni kormányokra (akár még az USA kormányára is), a nemzetközi kereskedelem és kereskedelempolitika más szereplőire, amelynek segítségével érvényesíteni tudja érdekeit és akaratát. Képes akár egy a banánvitához hasonló szintű kereskedelmi háborút is kirobbantani, és még egy olyan kereskedelmi nagyhatalomra is képes ráerőltetni az akaratát, mint az Európai Unió. Ez is egyértelmű bizonyítéka a nagy nemzetközi vállalatok növekvő hatalmának.

7. Az új megállapodás egyértelmű vesztesei az ACP-országok. Ezen még az sem változtat, hogy az új helyzethez való alkalmazkodás támogatására az Európai Unió 200 millió eurós segélyben részesíti a főbb ACP-országokbeli banán-exportőröket. Némileg sovány vigasz az EU új kereskedelmi biztosa, Benita Ferreo-Waldner által hangoztatott előny, miszerint az ACP-országok egyik nyeresége a megállapodásban az, hogy piacra lépésük *előreláthatóbb* lesz (Commission 2009a), mivel az egyezmény értelmében a Dohai Forduló során az EU nem köteles újabb engedményeket tenni. Tény, hogy ez előny a bizonytalansághoz képest, a korábbi piacra lépési feltételekkel összevetve azonban határozottan nem az. Renwick Rose, a winward-szigeteki banántermelők egyik vezetője erősen kritizálta a megállapodást. Keserűen nyilatkozta, hogy Saint Lucia, Saint Vincent és a Dominikai Köztársaság részesedése jelenleg az EU piacának mindössze 1 százaléka, de még ez is csökkenni fog, így nekik kell megfizetniük a nemzetközi (szabad)kereskedelmi szabályozás újabb diadalát. Emellett aggodalmát fejezte ki, hogy az EU által ígért segély nem fog eljutni a termelőkig (Banana Link 2009e).
8. Érdekes hatást gyakorolt a banánháború és a megállapodás az EU agrárrendtartására: a csökkenő vámtarifák okozta veszteségek kompenzálására az EU 2006 óta évi 279 millió euró támogatásban részesíti a *közösségi banántermelőket* (Commission 2009b) – ez egy újabb esete a protekcionizmus nemritkán teljes mértékben ésszerűtlen megnyilvánulásainak és a közös agrárpolitika helyenként „groteszk” intézkedéseinek.
9. További lényeges szempont, hogy a fogyasztók várhatóan nyerni fognak a megállapodás teremtette új piaci helyzetben. A banán ára valamilyen mértékben mérséklődni fog, s a latin-amerikai banánok növekvő részesedése némi minőségjavulást is eredményezhet.
10. A tanulmány első felében vázoltak alapján a nagy hipermarketek kétségtelenül nyertesei lesznek a megállapodásnak. A csökkenő árak, a banánkereskedelem további koncentrációja lehetővé teszi számukra a termékkereskedelem jobb

szervezését, előnyös megállapodások kötését és a kiskereskedelmi árak további csökkentését.

11. Utolsó pontként elérkeztünk a legfontosabb szereplőkhöz: a fejlődő országok banántermelőihez. Joggal gondolhatnánk, hogy a szabadkereskedelem további előretörése, a szabadabb piacra jutás, az erőteljesen korlátozó és diszkriminatív kvóta- és engedélyezési rendszer megszüntetése a termelők életszínvonalának növekedését eredményezi. *A tanulmány első felének megállapításai alapján ez azonban erőteljesen megkérdőjelezhető. Az EU új banánrezsimjének nagy hasznélvezői az egyre szervezettebb banánkereskedelmi vállalatok és azok tulajdonosai lesznek. Az egyre szervezettebb, az értéklánc egyre nagyobb részét átfogó és ellenőrző, egyre nagyobb alkuerővel bíró óriásvállalatok fogják megszerezni az ágazatban keletkező jövedelem nagy részét. A szabadabb kereskedelem még nagyobb árcsökkentési versenyt vált ki. A kereskedelem immár még nagyobb részét a kezükben tartó és az ACP-térségben is egyre aktívabb nagyvállalatok költségeik csökkentésének lehetőségeit továbbra is a bérek leszorításában, a munkakörülményeken való spórolásban, a termelők számára előnytelen szerződések kötésében fogják keresni – immár nemcsak a latin-amerikai, hanem az ACP-országok egy részében is.*

„UTÓSZÓ”

A WTO a megállapodást diadalnak tekinti, mivel a vita sikeres és „igazságos” lezárása kidomborítja és igazolja a nemzetközi szervezet szerepét és jelentőségét. Erre különösen szükség van, hiszen az elhúzódó Dohai Forduló sikertelensége és a válság alatti tehetetlen vergődése ugyancsak megtépázta a tekintélyt. Azonban az egyik legfontosabb célt, a fejlesztést, a fejlődő országok támogatását a megállapodás nem eredményezte. A kivívott megállapodás, amely a GATT/WTO, illetve a főáramú közgazdasági elméletek szempontjából valóban nagy eredmény, egy olyan rendszert szüntetett meg, amely támogatta a nagyon szegény országok nagyon szegény termelőit azáltal, hogy némi védettséget és garantált piacra jutást biztosított a világ legnagyobb banánpiacán. A decemberben született megállapodás azonban – hivatkozva a szabadkereskedelem jótékony hatására – ezt szétverte, ami még akkor sem lett volna kellőképpen indokolt, ha a hatékonyabb termelés cseréjére való hivatkozással a latin-amerikai parasztok életkörülményeit javítja. Ezt azonban nem teszi: a szabadabb és torzításmentes piacra jutás a latin-amerikai banántermelő kisgazdaságok és a nagy ültetvényeken dolgozó mezőgazdasági munkások jövedelmének növekedése helyett azon nagy nemzetközi vállalatok árbevételét és profitját növeli, amelyek lényegesen jobb pozíciókkal és érdekeltségekkel bírnak a latin-amerikai térségben, mint az ACP-országokban. Így a nagymértékben a kis

banántermelőkre építő, kevésbé szervezett ACP-banánkereskedelem helyett a multik uralma alatt lévő Latin-Amerikára helyeződött át az EU banánimportja, még inkább csökkentve ezáltal a monoexportőr ACP-országok kitorési esélyeit.

Így jelen tanulmány végén a banáneset kapcsán tapasztaltak alapján feltehetjük a kérdést: a WTO által jelenleg menedzselt szabadkereskedelmi-rendszer alkalmas-e arra, hogy a globalizálódó, a nagy nemzetközi vállalatok egyre jellemzőbb és sikeres piactorzító viselkedése mellett ténylegesen biztosítsa a szabadkereskedelem előnyeinek érvényesülését? Alkalmas-e arra, hogy az alacsonyabb vagy kétségbeejtően alacsony életszínvonalon élő országok, emberek életkörülményeit javítsa? *A banán példája megmutatta, hogy még olyan kérdésben sem sikerül az alacsony életszínvonalon élő fejlődő országbeli termelők számára kedvező rendszert kialakítani, amelyben – és ez nem túl gyakori eset – látszólag teljes mértékben nekik kedvezne a kereskedelmi liberalizáció.*

HIVATKOZOTT IRODALOM

- Arias, P. - Dankers, C. - Liu, P. - Pilkauskas, P. (2003): *The World Banana Economy 1985–2002*. Food and Agriculture Organization of the United Nations Raw Materials, Tropical and Horticultural Products Service (ESCR), Commodity and Trade. Interneten: <http://www.fao.org/docrep/007/y5102e/y5102e00.htm> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- Banana Link (2009a): *Supermarkets*. Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/69/29/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banana Link (2009b): *Banana Companies*. Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/61/21/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banana Link (2009c): *Challenges to the EU*. Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/72/32/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banana Link (2009d): *The First Reforms*. Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/162/104/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banana Link (2009e): *Historic agreement reached over EU import tariffs*. Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/459/1/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banana Link (2009f): *How Did The Regime Work 1993–1998?* Interneten: <http://www.bananalink.org.uk/content/view/161/103/lang,en/> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Banán*. Egzotikus növények lapja. Interneten: <http://egzotikusnoveny.freeweb.hu/Ananasz-Csillaggyumolcs.html> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- Commission (1998): *Commission Regulation (EC) No. 2362/98 of 28 October 1998 laying down detailed rules for the implementation of Council Regulation (EEC), No. 404/93 regarding imports of bananas into the Community (Text with EEA relevance)*. Interneten: <http://www.legaltext.ee/text/en/T30191.htm> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Commission (2001): *Commission Regulation (EC). No. 896/2001. of 7 May 2001*. Interneten: http://www.sica.gov.ec/ingles/cadenas/banano/docs/commission_regulation.htm (Letöltve: 2007. 10. 06.).
- Commission (2009a): *Ending the longest trade dispute in history: EU initials deal on bananas with Latin American countries*. Sajtóközlemény (Press Release). DG for Trade. Interneten: <http://trade.ec.europa.eu/dclib/press/index.cfm?id=500> (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- Commission (2009b): *The EU-Latin America Bananas Agreement – Questions and Answers*. EU@UN partnership in Action. Interneten: http://www.eu-un.europa.eu/articles/fr/article_9342_fr.htm (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- Council (1998): *Council Regulation (EC), No. 1637/98 of 20 July 1998 amending Regulation (EEC) No. 404/93 on the common organisation of the market in bananas*. Interneten: <http://www.legaltext.ee/text/en/T45724.htm> (Letöltve: 2010. 01. 03.).

- Council (2001): *Council Regulation (EC) No. 216/2001 of 29 January 2001*. Interneten: <http://www.sica.gov.ec/ingles/cadenas/banano/docs/No%20216%20of%2029%20January%202001.htm> (Letöltve: 2007. 10. 06.).
- Development Of EC Banana Trade Policy (2003)*. Committee On Commodity Problems Intergovernmental Group On Bananas And On Tropical Fruits, Third Session, Puerto de la Cruz, Spain, 11-15 December 2003, CCP: BA/TF 03/CRS.19. Interneten: <ftp://ftp.fao.org/unfao/bodies/ccp/ba-tf/04/ad635e.pdf> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Dickson, Anna K. (2003): *The EU Banana Regime: History and Interests*. Department of Politics University of Durham. Commissioned by Banana Link for EUROBAN. Interneten: http://www.acp-eu-trade.org/library/files/Dickson-Anna-K_EN_2003_The-EU-banana-regime-history-and-interests.pdf (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- EU–US Agreement on Bananas (2009)*. Interneten: http://www.ustr.gov/webfm_send/1566 (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- FAO (2009): *The Impact Of The Global Economic Recession On World Banana And Tropical Fruit Markets*. Joint Meeting Of The Fourth Session Of The Sub-Group On Bananas And The Fifth Session Of The Sub-Group On Tropical Fruits. Rome, 9 -11. December 2009. Interneten: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/018/k6107e.pdf> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Geneva Agreement on Trade in Bananas (2009)*. 15 December 2009. WT/L/784. Interneten: http://www.wto.org/english/news_e/pres09_e/pr591_e.htm (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- Hanrahan, Charles E. (1999): *The U.S.-European Union Banana Dispute*. CRS Report for Congress, Report RS20130, Congressional Research Service, Resources, Science, and Industry Division. December 9, 1999. Interneten: <http://www.ncseonline.org/NLE/CRSreports/Economics/econ-39.cfm?&CFID=3549203&CFTOKEN=38397837> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- Hanrahan, Charles E. (2001): *The U.S.–European Union Banana Dispute*. CRS Report for Congress, Report RS20130, Congressional Research Service, Resources, Science, and Industry Division, Interneten: <http://www.nationalaglawcenter.org/assets/crs/RS20130.pdf> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- Harvey, Mark (2007): *The Rise of Supermarkets and Assymetrics of Economic Power In: Supermarkets and Agri-food Supply Chains in Europe – Transformation in the Production and Consumption of Food*, Szerk.: Burch, David - Lawrence, Geoffry. 3. fejezet. Edward Elgar Publishing: 51-73.
- Heilman Grier, Jean (2005): *Section 301 of the 1974 Trade Act*. Office of the Chief Counsel for International Commerce. U. S. Department of Commerce. 2005 március.

- Interneten: <http://www.osec.doc.gov/ogc/occic/301.html> (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Miller, John W (2009): EU Ends 16-Year Banana Trade Battle. In: *The Wall Street Journal Online*. 2009. december 16. Interneten: <http://online.wsj.com/article/SB126089161812692163.html> (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- Patterson, Eliza (2001): The US-EU Agreement to Resolve the Banana Dispute. In: *The American Society of International Law*. 2001. április. Interneten: <http://www.asil.org/insigh69.cfm> (Letöltve: 2007. 10. 06.).
- Rebalancing The Supply Chain: buyer power, commodities and competition policy* (2008). South Centre – Traidcraft Policy Unit. Interneten: [http://www.responsible-purchasing.org/assets/files/Competition%20Report\(1\).pdf](http://www.responsible-purchasing.org/assets/files/Competition%20Report(1).pdf) (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- International Trade, Economics & Environment. CUTS 2008. Briefing Paper. Interneten: <http://www.cuts-citee.org/pdf/TLB08-01.pdf> (Letöltve: 2010. 10. 06.).
- The Eu Retail Sector: When Is A Market Not A Market? Briefing For MEPS.* (2007). Interneten: <http://www.regoverningmarkets.org/en/filemanager/active?fid=671> (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- UNCTAD (2009a): *Market*. Info Comm Market Information In The Commodities Areas UNCTAD. Interneten: <http://www.unctad.org/infocomm/anglais/banana/market.htm> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- UNCTAD (2009b): *Marketing chain*. Info Comm Market Information In The Commodities Areas UNCTAD. Interneten: <http://www.unctad.org/infocomm/anglais/banana/chain.htm> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- UNCTAD (2009c): *Companies*. Info Comm Market Information In The Commodities Areas UNCTAD. Interneten: <http://www.unctad.org/infocomm/anglais/banana/companies.htm> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- UNCTAD (2009d): *Economic policies*. Info Comm Market Information In The Commodities Areas UNCTAD. Interneten: <http://www.unctad.org/infocomm/anglais/banana/ecopolicies.htm> (Letöltve: 2010. 01. 05.).
- Verissimo, Patrick (2001): *Implication of the Banana Trade Regime for Selected Import Markets: Economic Political Dimension*. Universal Publishers.com. Interneten: <http://www.bookpump.com/dps/pdf-b/1121245b.pdf> (Letöltve: 2010. 01. 04.).
- Vorley, Bill (2007): Supermarkets and Agri-food Supply Chains in Europe: Partnerships and Protest. In: *Supermarkets and Agri-food Supply Chains in Europe – Transformation in the Production and Consumption of Food*. Szerk.: Burch, David - Lawrence, Geoffry. 11. fejezet. Edward Elgar Publishing: 243-267.

- Wiggerthale, Marita (2008): *Last Stop – Supermarket: The Scoop on Tropical Fruit Retailers' Buying Power: The conditions under which pineapples and bananas sold in Germany are produced*. Oxfam Germany. Interneten: http://www.fairer-agrarhandel.de/mediapool/16/163463/data/Supermarktstudie_Zusammenfassung_ENG.pdf (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- Wiggerthale, Marita (2007): *Expansion of supermarkets in the food sector: who reaps the benefits?* G8 Alternative Summit 2007 Rostock konferencián elhangzott előadás anyaga. Interneten: http://www.fairer-agrarhandel.de/mediapool/16/163463/data/Supermarkets_G8.pdf (Letöltve: 2010. 01. 03.).
- WTO (1999): *European Communities – Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas*. Report of the Panel. WT/DS27/RW/ECU. 12 April 1999. Interneten: <http://www.sice.oas.org/DISPUTE/wto/ds27/27rwecue.asp#b1> (Letöltve: 2010. 01. 03.).