

## KÖNYV- ÉS FOLYÓIRATSZEMLE

*Toshiko Takenaka (szerk.): Patent Law and Theory – A Handbook of Contemporary Research. Edward Elgar, Cheltenham, UK–Northampton, USA, 2009; ISBN 978 1 84542 413 8*

Az Edward Elgar kiadó szellemi tulajdon-védelmi kutatási kézikönyvsorozatának (*Research Handbooks in Intellectual Property*) harmadik része a szabadalmi joggal foglalkozik. A kötet szerkesztője *Toshiko Takenaka*, a University of Washington jogi karának technológiai jogi professzora.

A kötet követi a sorozat alapvető felépítését, így a tartalomjegyzék, az ábrák és táblázatok jegyzéke, valamint a szerzők affiliációját követően a szerkesztő személyes hangvételi előszava köszönti az olvasót. Megtudhatjuk, hogy *Takenaka* professzor 2006-ban Münchenben rendszeresen dr. *Rainer Moufanggal* a MAX Planck Intézetben ült, és az alapvető, illetve a kortárs szabadalmi kérdések átfogó felülvizsgálatának szükségességéről beszélgetett órákon át. Ekkor elképzelték egy olyan kötetet, amely a három jelentősebb szabadalmi joghatóság (Egyesült Államok, Európa és Japán) aktuális problémáiról szóló, összehasonlító jogi szempontból írt tanulmányokból állna, és amely mind az oktatók, mind a szakemberek számára vonzó lehet.

Az összeállt 26 tanulmányt végül öt fejezetben tették közzé. Az első fejezet az alapvetésekkel foglalkozik, a második fejezet az elbírálás eljárásjogi kérdéseinek nemzetközi és összehasonlító dimenzióit mutatja be. A kötet harmadik fejezete a szabadalmaztathatóság feltételeit, azon belül a lényeges követelményeket, a negyedik fejezet pedig a szabadalmi jogérvényesítés kérdéseit elemzi, különös tekintettel a szabadalmi oltalom terjedelmére és a kártérítésre. A kötet zárófejezete a jövőt érintő lényeges szabadalmi jogi kérdések közül jár körbe néhányat.

A kötetet és a szabadalmi jogot is megalapozó fejezet első, a szabadalmi jog és szabályozás gazdaságtanáról szóló tanulmányát *F. Scott Kieff*, a Washington University Jogi Karának professzora és a Stanford University Hoover Intézetének kutatója jegyzi (*1. On the Economics of Patent Law and Policy*). A bevezető tanulmány a szabadalom főbb joggazdasági megközelítéseit vizsgálja, elemzi az ezekkel a megközelítésekkel kapcsolatos különböző szabályozási célkitűzéseket és a szabadalmakkal kapcsolatos jelenlegi szabályozási vitákban felmerülő jelentősebb konfliktusokat. *Ove Granstrand*, a Chalmers University of Technology iparimenedzsment- és technológiaprofesszora a szabadalmak és szabályozások innovációra, valamint a vállalkozásra gyakorolt hatásairól ír tanulmányában (*2. Patents and Policies for Innovations and Entrepreneurship*), amely alapvetően egy svéd kormányzati felmérésen alapul. Ez a felmérés a szabadalmaztatás és a gazdasági növekedéssel kapcsolatos gazdasági

szabályozást vizsgálta. Figyelemre méltó, hogy Granstrand tanulmánya mellékletében általános és speciális ajánlásokat fogalmaz meg a szabadalmak erősödése érdekében, így például a tudatosságnövelést vagy a szabadalom érthetővé tételét az oktatás különböző szintjein, a vállalkozások szabadalmi aktivitásának serkentését, illetve a K+F-támogatások növelését. *John N. Adams*, a University of Sheffield professzor emeritusa és a londoni University of Notre Dame professzora (3. *History of the Patent System*) a szabadalmi rendszer történetét dolgozza fel. Adams professzor bevezetőjében így ír: „A védjegyekkel ellentétben, amelyek még olyan viszonylag primitív társadalmakban is fejlődhetnek, amelyekben az adott készítőik megkülönböztető jegyei megszerezhetik a jó hírnevet azáltal, hogy az emberek megbíznak bennük, vagy a szerzői joggal ellentétben, amely látszólag a szerző és a műve közötti alapvetően ösztönös kapcsolatot fejezi ki, a szabadalom, úgy tűnik, hogy a fejlett társadalmak szüleménye. Habár néha azt állítják, hogy a szabadalmak legkorábbi formája Kr. e. 500-ban létezett a görögországi Sybarisban, ahol egy évig monopóliumot adtak az új edényekre, és hogy a szabadalmak léteztek a Római Birodalomban is, ahol léteztek céhek, az egyetlen megbízható történelmi bizonyíték az, hogy a rendszer a tizenötödik századból, Velencéből eredt. Néhány szabadalmat már 1474 előtt kiadtak, amikor Velence kihirdette szabadalmi statútumát, valószínűleg az első modern szabadalmi törvényt.”<sup>1</sup> (101. old.) A bevezetőből látható, hogy a szellemi tulajdon egyes formái közül a szabadalom képviseli az egy adott tárgytól a leginkább elvont viszonyt, hiszen a megkülönböztető jelzést alkalmazók az emberek tapasztalásán, az alkotók pedig egy személyes, ugyancsak szubjektív viszonyon keresztül kapcsolódnak az elkészített tárgyhöz. Adams ezt követően huszonnégy oldalban ismerteti a 18. századi angol szabadalmi jog fejlődését, majd egy oldalban összefoglalja az 1852. évi szabadalmi törvény módosítását, amelytől kezdve a szabadalom megszerzése egyszerűvé és olcsóvá vált, hiszen nem vizsgálták sem az újdonságot, sem a feltalálói lépést, így óriási mértékben megnőtt a bejelentések száma. Ugyanezen az oldalon jutunk el a 20. századi angol szabadalmi törvény módosításaihoz és az 1973-as Európai Szabadalmi Egyezményhez. A tanulmány záróoldalain olvashatunk az Egyesült Államok, Franciaország, Németország szabadalmi jogának fejlődéséről, a Párizsi Egyezményről, a PCT-szerződésről és a TRIPS-megállapodásról. Adams professzor célja az áttekintéssel az volt, hogy szemléltesse, a korai szabadalmak alapvetően az innovációt védték, és az általam csak a 19. századra fordult át a

<sup>1</sup> „Unlike trademarks, which can develop even in comparatively primitive societies in which particular makers’ marks can acquire goodwill as people come to rely on them, or copyright, which seems to represent a fairly basic instinct about the relationship of an author to his or her works, patents seem to be a creation of advanced societies. Although it has sometimes been asserted that the earliest form of patents might have existed in 500 BC in Sybaris, Greece, where monopolies were granted to new dishes for a period of one year, and that the patents may also have existed in the Roman Empire where guilds existed, the only reliable historical evidence is that the system originated in Venice in the fifteenth century. A few patents had already been granted prior to 1474 when Venice promulgated its patent statute, probably the first modern patent law.”

feltalálói tevékenység védelmébe, ami magával vonta a bürokrácia (elbírálás) növekedését is. *Jeremy Phillips* professzor, a sorozat főszerkesztője a szabadalmakat és a szellemi tulajdoni rendszereket elemzi (4. *A Spanner in the Works – Or the Spanner that Works? Patents and the Intellectual Property System*). Kitér a szabadalmak szerepére a történelemben és a gazdaságban, valamint összeveti a szabadalmat olyan fogalmakkal és jogterületekkel mint az ötlet, a tradicionális ismeretek, a titoktartás, a szerzői jog, a formatervezési minta, a használati minta, a védjegyek, a tulajdon és a játékelmélet. Az első fejezetet *Tomoko Miyamoto*, a WIPO szabadalmi jogi főtanácsadója nemzetközi egyezményekről és a szabadalmi jog harmonizációjáról szóló írása zárja (5. *International Treaties and Patent Law Harmonization: Today and Beyond*).

A kötet a szabadalmi vizsgálat eljárásjogi kérdéseivel foglalkozó második fejezete ugyancsak öt tanulmányból áll. Az első két írás az Európai Szabadalmi Hivatalhoz kötődik, így *Peter Watchorn*, az Európai Szabadalmi Hivatal vezető elbírálója a hivatal elbírálási eljárásáról (6. *Examination Procedure at the European Patent Office*), *Andrea Veronese* elbíráló pedig az Európai Szabadalmi Hivatal előtti felszólalási eljárásról ír (7. *Appeal Procedure before the European Patent Office*). *Jay P. Kesan*, a *Mildred Van Voorhis Jones Faculty Scholar* igazgatója, és a *University of Illinois at Urbana-Champaign* professzora az Egyesült Államok szabadalmi pereinek empirikus elemzését végzi el (8. *Patent Office Oppositions and Patent Invalidation in Court: Complements or Substitutes?*), valamint ismerteti a japán szabadalmi megsemmisítési eljárásokat a Japán Szabadalmi Hivatalnál és a japán bíróságokon. *Kesan* professzor arra a megállapításra jut, hogy „jelentős aggodalomra ad okot, hogy a PTO [az Egyesült Államok Szabadalmi és Védjegyhivatala] számos túlzottan széles körű szabadalmat biztosít, mert képtelen meghatározni a már közkincsben lévő vagy más szabadalmak tárgyát képező információk körét. A jelenlegi szabadalmi rendszer lehetővé teszi a gondatlanul kiadott szabadalmak számára a túlélést a piacon, és az ilyen szabadalmak jelentős társadalmi költséget generálnak. Azok a felek (például állítólagos jogsértők és alperesek), akik a legjobb helyzetben vannak ahhoz, hogy a bírósági ítéletek során a jogtalanul kiadott szabadalmat megtámadják, a magánköltségeik, nem pedig a társadalmi költségek miatt aggódnak, így sok 'rossz' szabadalmat nem támadnak meg bírói eljárás keretében. ... A szabadalmi pereskedés olyan vitarendezési mechanizmus, amelynek során a felek először perelnek, de rendszerint tárgyalás nélkül rendezik vitájukat. Következésképpen nagyon kevés ítélet született a megadott szabadalmak megsértéséről, érvénytelenítéséről vagy nem alkalmazhatóságáról. Jelenlegi szabadalmi rendszerünk lehetővé teszi a 'rossz' szabadalmak számára a túlélést a piacon, és a szabadalmi rendszer nem támaszkodhat csak a bíróságokra,

hogy az alacsony színvonalú szabadalmak ellen harcoljon.”<sup>2</sup> (269–270. old.) Kesan professzor megoldásnak az *inter partes* eljárásokat javasolja, ami Japánban a bírósági eljárás mellett kiegészítő megoldásként elérhető. Ugyancsak eljárási joggal, azon belül a háromoldalú munkamegosztás kérdéseivel foglalkozik *Shinjiro Ono* szabadalmi ügyvivő (YUASA and NARA), aki korábban a Japán Szabadalmi Hivatal munkatársa volt (9. *Trilateral Cooperation – Mutual Exploitation of Search and Examination Results among Patent Offices with a View to Establishing a System of Rationalized Work-Sharing*). A második fejezet zárótanulmánya a szabadalmi bejelentések fordítási problémáival és annak következményeivel foglalkozik. Az „Elveszett jelentés” (*Lost in translation*) című amerikai–japán film címére utalva *Donald S. Chisum*, a Chisum Patent Academy igazgatója és *Stacey J. Farmer PhD*, a müncheni Grund Intellectual Property munkatársa, valamint a Ludwigs-Maximilians-Universität School of Law egyetemi adjunktusa (10. *‘Lost in Translation’: The Legal Impact of Patent Translation Errors on Claim Scope*) mélyrehatóan elemzi a PCT-országok, az Egyesült Államok és Japán bejelentési gyakorlatát. A szerzők ezzel összefüggésben számos példát hoznak angol, francia, német és japán nyelvi fordulatokra, amelyekkel túl szűkre, túl tágira, vagy éppen tévesen fordítottak le egy szabadalmi leírást vagy annak „csak” egy igénypontját. A fordítási nehézségeket az „Edinburgh-szabadalommal” szemléltetik: a leírásban szereplő „állat” szó német (*Tieres*) és francia (*animal*) megfelelőjéből egyértelműen következik, hogy nem emberi állatokra utal, azonban annak angol (*animal*) megfelelőjébe beleérthetőek az emberek is, így tehát a szabadalom emberi klónozásra is kiterjedhet(ne). Az EPO a *non-human* kifejezés beiktatásával módosítani engedte a szabadalmi leírást. A nyelvek kapcsán a szerzők arra is kitértek, hogy nemcsak nyelvek között okozhat a fordítás problémát, hanem azonos nyelven belül egyes országokban (pl. Egyesült Királyság kontra Egyesült Államok) ugyanazon tárgyakra eltérő kifejezések lehetnek használatosak, így ügyelni kell, hogy a bejelentés országának nyelve szerinti kifejezéseket használjuk, különben veszélybe kerülhet a szabadalmi bejelentés (példának hozzák fel a kamionra használatos *lorry* vagy *truck* kifejezést). A tanulmányban ismertetett jogesetek különböző szigorúsággal kezelik az elírásokat vagy fordítási hibákat, így az *In re Oda* (1971)-esetben a salétromsav (*nitric acid*) és a salétromos sav (*nitrous acid*) elírást megengedték javítani, ellenben egy japán esetben a puffasztottriz-

<sup>2</sup> „There is significant concern that the PTO grants many overly broad patents because of its inability to accurately determine the scope of information that is already in the public domain or is the subject of other patents. The current patent system permits improvidently granted patents to survive in the marketplace and such patents impose significant social costs.

Parties (e.g. alleged infringers and defendants) who are in the best position to challenge an improvidently granted patent in the courts are concerned about private costs, not social costs, so many ‘bad’ patents go unchallenged in court. Furthermore, prospective challengers to a ‘bad’ patent often limit their litigation expenses by choosing to settle a case rather than go to trial. ... Patent litigation is a settlement mechanism whereby parties sue first, but usually settle their disputes without a trial. Consequently, there are very few rulings on infringement, invalidity, or unenforceability of issued patents. Our current patent system allows ‘bad’ patents to survive in the market, and the patent system should not rely on just the courts to marshal against low quality patents.”

készítési eljárásban a Celsius és a Fahrenheit fok elírást nem, és emiatt egy jelentős szabadalom vált értéktelenné. A tanulmány következtetése az, hogy érdemes lenne más nyelvpárok esetében és más országokban is a bíróságok vagy szabadalmi hivatalok gyakorlatát megvizsgálni, valamint Európában javasolják a nemzeti büszkeséggel szemben, csupán praktikusági okokból a kevesebb nyelvűséget érvényre juttatni szabadalmi bejelentések esetében. A szerzőpáros érdekes hasonlatként említi, hogy az Egyesült Államokban sem fordítják le a szabadalmakat spanyolra, habár jelentős arányú lakosság csak spanyolul ír és olvas...

A kötet harmadik fejezete négy tanulmányban elemzi a szabadalmaztathatóság lényeges követelményeit. *Stefan Schohe*, *Christian Appelt* és *Heinz Goddar*, mindhárman a müncheni Boehmert & Boehmert német és európai szabadalmi és védjegyjroda ügyvivői, a szoftverrel kapcsolatos találmányok európai szabadalmaztatási gyakorlatát járják körül igen alaposan (11. *Patenting Software-Related Inventions in Europe*). *Christopher Wadlow*, a University of East Anglia professzora a „hasznosság” és az „ipari alkalmazhatóság” fogalmát vizsgálja egyrészt az 1474-es velencei statútumtól kezdve napjainkig, másrészt egyes államok és nemzetközi szerződések/egyezmények szövegeiben (12. *Utility and Industrial Applicability*). Wadlow arra a következtetésre jut, hogy „[a] nap végén a ’hasznosság’ és az ’ipari alkalmazhatóság’ közötti választás szimbolikusnak, nem pedig valóságosnak tűnik. ... Az amerikai és az európai, két versenytárs rendszer főszereplői feltehetően remélik, hogy a saját szövegválasztásuk globális szerződésbe (ha nem a TRIPS-be, akkor a jövőbeli anyagi szabadalmi jogi szerződésbe) történő kizárólagos vagy preferenciális beépítése nemcsak az általuk képviselt rendszer összes felhalmozott előnyét és hátrányát hozná magával, de valahogy a saját jogrendszerük DNS-éből is beültetne eleget ahhoz, hogy előre meghatározhasák a szerződés jövőbeli fejlődési irányát.”<sup>3</sup> (381. old.) *Toshiko Takenaka* professzor (13. *The Novelty and Priority Provision under the United States First-to-File Principle: A Comparative Law Perspective*) és *Elizabeth A. Richardson*, a Morrison & Foerster LLP Los Angeles-i Irodájának munkatársa (14. *Back to the Graham Factors: Nonobviousness after KSR v. Teleflex*) a szabadalmaztathatóság egyesült államokbeli kérdéseit vizsgálja.

A kötet jogérvényesítéssel foglalkozó negyedik fejezete az eddigi arányokkal szakítva nyolc tanulmányt tartalmaz. *Toshiko Takenaka* professzor a szabadalmi oltalom terjedelmét vizsgálta az Egyesült Államok, Németország, az Egyesült Királyság és Japán szabadalmi rendszerében az elbírálás szakember-konceptióján keresztül (15. *Extent of Patent Protection in the United States, Germany, the United Kingdom and Japan: Examination through the Concept of ‘Person Having Ordinary Skill in the Art of the Invention’*). *Alison Firth*, a Newcastle Law School kereskedelmijog-professzora a közvetlen és a közvetett sza-

<sup>3</sup> „At the end of the day, the choice between ‘utility’ and ‘industrial applicability’ appears to be symbolic, rather than real. ... Protagonists of the two rival systems, American and European, presumably hope that the exclusive or preferential incorporation of their choice of wording into a global treaty (if not TRIPS, then the future Substantive Patent Law Treaty) will not only import with it all the accumulated values and prejudices of the system they represent, but will somehow implant in it enough of their own system’s legal DNA to predetermine its future course of development.”

badalombitorlás kérdését járta körül (16. *Direct and Indirect Patent Infringement*). Horst-Peter Götting professzor és Sven Hetmank kutató a Technische Universität Dresdenről a szabadalmi oltalom terjedelmét és annak lehetséges kiterjesztését vizsgálta a szellemi tulajdon más eszközein keresztül (17. *The Scope of Patent Protection for Spare Parts and its Extension through Other Tools of Intellectual Property*). A szabadalmi oltalom korlátját illetően Thomas Hays, a Taylor Vinters Solicitors és az utrecht-i The Molengraaff Institute munkatársa a szabadalmasok európai jogkimerülését (18. *The Exhaustion of Patent Owners' Rights in the European Community*), Sean O'Connor, a University of Washington School of Law egyetemi docense és az Entrepreneurial Law Clinic igazgatója a technológiai szempontból jelentősebb országok kutatási kivételeinek elismert és a gyakorlatban előforduló formáit vizsgálja (19. *Enabling Research or Unfair Competition? De Jure and De Facto Research Use Exceptions in Major Technology Countries*). Christopher A. Cotropia, a University of Richmond School of Law IP-karának egyetemi docense az Egyesült Államok Legfelsőbb Bíróságának egy 2006-os döntését elemzi (20. *Compulsory Licensing Under TRIPS and the Supreme Court of the United States' Decision in eBay v. MercExchange*). Toshiko Takenaka professzornak a kötetben szereplő harmadik tanulmánya a szabadalombitorlással okozott károk megfelelő kártérítésének számítási módját vizsgálja Japánban és az Egyesült Államokban (21. *Adequate Compensation for Patent Infringement Damages: A Comparative Study of Damage Measurements in Japan and the United States*). A két ország eltérő jogrendszere lényegében megfeleltethető az európai kontinentális és az angolszász jognak, így a jogsértések esetén alkalmazható polgári jogi igények is jelentős eltérést mutatnak. A kártérítési igények közéletése – de nem harmonizálása – érdekében Japán 1998-ban módosította szabadalmi törvényét, és áttemelt néhány *common law*-megoldást. Takenaka úgy látja, hogy a jogérvényesítési irányulven és az európai szabadalmi perekre vonatkozó egyezményen keresztül az európai országokban is folyamatban van a szabadalmi eljárásjog és a polgári jogi igények érvényesítésének harmonizációja. Szerinte az EU polgári jogi és *common law* tagállamai hasonló kihívással állnak szemben, számolniuk kell a rendelkezésre álló polgári jogorvoslatokban rejlő különbségek leküzdésével. A tanulmány megállapítása elgondolkodtatja a recenzenst, hogy vajon a brexit után a *common law* hagyományok mennyiben tudnak érvényesülni bármely jogterületen. A fejezetet Rochelle C. Dreyfuss, a New York University School of Law professzorának és az Engelberg Center on Innovation Law and Policy igazgatójának nemzetközi kitekintő tanulmánya zárja (22. *Resolving Patent Disputes in a Global Economy*). A szabadalmi aktivitás a 21. század elején nemzetközi szinten jelentősen megnövekedett. Nemcsak a más országokban tett bejelentések száma nőtt meg, hanem a globális piac is kinyílt, ami szükségszerűen magával hozta a jogviták számának és összetettségének növekedését is. Dreyfuss olyan vitarendezési megközelítéseket vizsgált, mint a helyi jog extraterritoriális alkalmazása, a világméretű követelések egyesítése vagy az egyezségkötés. Tanulmánya kitér az államok közötti szabadalmi jogi jogvitákra is, elsősorban a WIPO vagy a WTO vitarendezési

zési mechanizmusaira. Megszívlelendő azonban a tanulmány záró sora: „... az áruk szabad mozgása egyre inkább ösztönözni fogja a jogviták és ítéletek szabad mozgását.”<sup>4</sup> (642. old.)

A kötet ötödik fejezete törekszik a jövőbe tekinteni. *John R. Thomas*, a Georgetown University professzora a gyógyszer szabadalmak sui generis jellegét vizsgálja (23. *Challenges to the Sui Generis Regime of Pharmaceutical Patents*), *Cynthia M. Ho*, a Loyola University of Chicago School of Law kutatóprofesszora és az Intellectual Property Program igazgatója (24. *Current Controversies Concerning Patent Rights and Public Health in a World of International Norms*) pedig a szabadalmi jogok és a közegészség közti (gazdaságpolitikai) ellentmondást próbálja feltárni. Ho tanulmányában gyógyszer szabadalmakat vizsgál, így különösen a Novartis Glivec rákellenes gyógyszerének indiai esetét, ahol a bíróság megtagadta a gyógyszer szabadalmaztathatóságát, de HIV-vírus elleni vagy szívgyógyászati készítmény (kényszer)engedélyeztetésére is hoz thaiföldi példákat. *Jorge A. Goldstein PhD*, a Sterne Kessler Goldstein and Fox PLLC munkatársa a „szabadalmi bozótokról” ír, azaz arról, hogy egy termék piacra lépéséhez a gyártónak elengedhetetlen egymást átfedő-kiegészítő szabadalmakhoz hozzáférnie, vagy éppen a sajátját másnak engedélyeznie (25. *Biotechnology Patent Pools and Standards Setting*). Goldstein végül arra jut, hogy különösen a genetikus diagnosztika területén jobban megéri a közös „medencébe” tartozni, semmint külön utat járni, így a részesek maximalizálhatják a hasznot, a társadalom pedig a legmodernebb diagnosztikai eljárásokhoz férhet hozzá. A kötetet *Vincent F. Chiappetta*, a Willamette University College of Law professzorának az ipari szabványok szabadalmaztatásáról szóló tanulmánya zárja (26. *Patenting Industry Standards*).

Az elsősorban szerzői jogász recenzens némileg tartott attól, hogy a szabadalmi jogi tanulmányokban nem leli hasonló mértékű örömét. A kötet azonban pozitív meglepetést okozott, még inkább bizonyossá vált számára az egyes szellemi tulajdoni oltalmi formák kiegészítő szerepe. A mintegy 800 oldalas kötet kifejezetten vaskosra sikeredett, ám a terjedelem nem ment a tanulmányok rovására, azok magas színvonalúra sikeredtek. Egyes tanulmányokon belül lehetett érezni némi egyenlőtlenséget, így például Adams professzor írása, amely nagyrészt a 18. századi angliai szabadalomtörténettel foglalkozott, nem merete felvállalni teljes mértékben a jogtörténetiséget, és néhány lapon évszázadokat ugrott. Egy jogtörténeti témájú írás úgy is képes betölteni aktualitását, ha csak áttételesen utal annak kortárs relevanciájára, és nem vezet végig a jogintézmény családfáját napjainkig.

A fejezetekre bontás ebben a kötetben sem sikerült egyenletesre, a jogérvényesítéssel foglalkozó negyedik fejezet kétszer akkora terjedelmű mint a többi fejezet, de ezt a téma fontossága és sokszínűsége indokolta. A világkereskedelemből fakadó globális szabadalmi jog egyre inkább államok fölé helyezi az anyagi jogi, eljárásjogi és jogérvényesítési kérdéseket, így néhány esettanulmányon kívül a kötet a három fő szabadalmi joghatósággal foglalkozott, így az Egyesült Államok és Európa mellett sok tanulmány japán jogeseteket és Japán

<sup>4</sup> „... the free movement of goods will increasingly propel the free movement of disputes and judgments”.

jogfejlődését vizsgálta. A gazdag téma lehetővé tette azt, hogy néhány nemzetközi egyezményen kívül a tanulmányok nem ismételték zavaró mértékben jogtörténeti eseményeket vagy jogeseteket. A szerzőknek sikerült teljesíteni a szerkesztő azon törekvését is, hogy mertek megkérdőjelezni a fennálló szabadalmi rendszereket, és ahol lehetett, javaslatot tenni a szükséges változtatásokra az innováció előmozdítása érdekében.

*Dr. Legeza Dénes PhD*

\* \* \*

*Estelle Derclaye (szerk.): Research Handbook on the Future of EU Copyright – A Handbook of Contemporary Research. Edward Elgar, Cheltenham, UK – Northampton, USA, 2009; ISBN 978 1 84720 392 2*

Az Edward Elgar kiadó szellemi tulajdon-védelemi kutatási kézikönyvsorozatának (*Research Handbooks in Intellectual Property*) negyedik részét a sorozatszerkesztő, Jeremy Phillips az európai szerzői jog jövőjének szentelte. A kötet szerkesztője *Estelle Derclaye*, a University of Nottingham egyetemi docense. A sorozat legelső, szerzői jogi tárgyú kötetéhez hasonlóan a 25 szerző által írt 23 tanulmány fejezetre bontás nélkül szerepel a könyvben. A szerkesztő azonban a tanulmányok célját illetően koherens iránymutatót adott a szerzők kezébe, ugyanis elvárja tőlük egyrészt a múltba, másrészt a leszűrt tapasztalatok alapján a jövőbe tekintést. Derclaye 2009-ben írt bevezetője szerint több mint tizenöt év telt el azóta, hogy az Európai Unió megkezdte a szerzői jogi szabályozás harmonizációját (értsd az 1991-es védelmi idő-irányelv, majd a műholdirányelv). Szükséges ezért megvizsgálni, hogy mi az uniós szerzői jogok jövője: letértek-e a helyes útról a közösségi vívmányok; mit szabályoztak jól az irányelvek, illetve tovább kell-e harmonizálni a szerzői jogot. Az egyes tanulmányok szerzői arra is kísérletet tesznek, hogy kívánatos-e, és ha igen, milyen irányban a további szerzői jogi harmonizáció.

A kötet felépítése némileg eltér a sorozat eddigi köteteitől, ugyanis a tartalomjegyzéket és a szerzők affiliációját követően a kötet külön részletes (13 oldal) mutatóba szerkeszti a hivatkozott jogeseteket. Ez nagy segítséget jelent az olvasónak, amennyiben kíváncsi a feldolgozott bírósági gyakorlatra. A tanulmányokat a szerkesztő bevezető és összegző írása keretezi; a kötetet részletes tárgymutató zárja.

A jövőbe tekintő tanulmányok majd egy évtizeddel későbbi ismertetése némi anakronizmusnak hatna, ezért a recenzius előbb a kötetben szereplő írásokat saját szubjektív fejezetei szerint csoportosítva röviden ismerteti, majd az időközben felgyorsult uniós reformok fé-



nyében néhányat kiválasztva bemutatja, elérte-e célját a várva várt módosítás, illetve melyek azok a területek, ahol azóta sem történt érdemi előrelépés.

#### *A szerzői jogi törvények hatálya*

A szerzői jogi törvények hatályát, illetve a szerzői jog alapjogi jellegét három tanulmány elemzi. *P. Bernt Hugenholtz*, a University of Amsterdam Információs Jogi Intézetének (IVI<sup>R</sup>) professzora az európai harmonizáció és a szerzői jog területi jellege közötti ellentmondást vizsgálja (1. *Copyright Without Frontiers: The Problem of Territoriality in European Copyright Law*), a szerzői jogok és az alapjogok kapcsolatát próbálja tisztázni *Christophe Geiger*, a University of Strasbourg egyetemi docense, a Centre for International Industrial Property Studies (CEIPI) igazgatója (2. *Copyright's Fundamental Rights Dimension at EU Level*). *Paul Torremans*, a University of Nottingham és a University of Ghent professzora a szerzői jogi irányelvek esetében a jogválasztás lehetőségét járja körbe (18. *Choice of Law in EU Copyright Directives*).

#### *A védelem tárgya*

A szerzői jogi védelem alatt álló művek és teljesítmények harmonizációja több irányelven keresztül valósult meg – részint a művek vagy teljesítmények általános védelmével vagy a jogosultjaik bizonyos jogainak közösségi szintű elismerésével. *Tanya Aplin*, a londoni King's College adjunktusa a szerzői jogi védelem tárgyát általánosságban (3. *Subject Matter*), *Ramón Casas Vallés*, a University of Barcelona professzora az eredetiség követelményét (5. *The Requirement of Originality*), *Antoine Latreille*, az Université Paris-Sud 11 professzora pedig a művek létrejöttét (6. *From Idea to Fixation: A View of Protected Works*) vizsgálja. A többszerzőség vagy éppen a funkcionalitás okán sajtósági szabályozással bíró alkotások közül hárommal külön tanulmány foglalkozik. *Pascal Kamina*, a University of Poitiers egyetemi docense a filmalkotások (4. *The Subject-Matter for Film Protection in Europe*), *Jon Bing*, a University of Oslo professzora a szoftverek (16. *Copyright Protection of Computer Programs*), *Matthias Leistner*, a University of Bonn professzora az adatbázisok uniós, illetve tagállami védelmét (17. *The Protection of Databases*) teszi elemzése tárgyává.

#### *A szerzői jogok és a felhasználás engedélyezése*

*Jeremy Phillips*, a sorozat főszerkesztőjének tanulmánya a 21. században újraértelmezett szerzőség-jogosultság kérdését járja körül, elsősorban a közösen előállított információforrások (pl. Wiki-oldalak) szemszögéből (8. *Authorship, Ownership, Wikiship: Copyright in the 21st Century*). A szerzői jogok közül *Ansgar Ohly*, a University of Bayreuth professzora a vagyoni jogokkal (9. *Economic Rights*), *Willem Grosheide*, a University of Utrecht Molegraaf Intézetének professzora a személyhez fűződő jogokkal (10. *Moral Rights*) foglalkozik, illetve *Jacques de Werra*, a University of Geneva professzora a személyhez fűződő jogok közül a mű egységének jogára koncentrál, (11. *The Moral Right of Integrity*).

A felhasználások kapcsán a szerzői jogok átruházásával és az engedélyezéssel foglalkozik *Andreas Rahmatian*, a University of Leicester adjunktusának tanulmánya (12. *Dealing with Rights in Copyright-Protected Works: Assignments and Licences*), *Lucie Guibault*, a University of Amsterdam Információs Jogi Intézetének (IVIIR) tudományos főmunkatársa pedig a szerzői jog és a szerződési jog viszonyát elemzi (20. *Relationship between Copyright and Contract Law*). Ugyancsak a felhasználáshoz köthető *Maria Mercedes Frabboni*, a University of London munkatársának tanulmánya a közös jogkezelő szervezetek működésének – azóta már megvalósult – harmonizációjáról (15. *Collective Management of Copyright and Related Rights: Achievements and Problems of Institutional Effort Towards Harmonisation*).

#### *A szerzői jog korlátozása*

A szerzői jog korlátozásának szokták tekinteni a védelmi időt, amely tárgyban az első közösségi irányelv 1991-ben született meg; *Yves Gaubiac* professzor, az ALAI főtitkára és a *Revue Internationale du Droit d'Auteur* folyóirat főszerkesztője, *Brigitte Lindner* európai ügyvéd és *John N. Adams*, a University of Sheffield professor emeritusa a harmonizált védelmi idő ellenére az egyes tagállamokban (Egyesült Királyság, Franciaország, NSZK v. NDK) tapasztalható eltéréseket vizsgálja meg különböző aspektusokból (7. *Duration of Copyright*). *Marie-Christine Janssens*, a Catholic University of Leuven professzora az Infosoc-irányelvben található kivételek kötelező bővítésére tesz javaslatot (13. *The Issue of Exceptions: Reshaping the Keys to the Gates in the Territory of Literary, Musical and Artistic Creation*), a University of Namur két munkatársa, *Séverine Dusollier* professzor és *Caroline Ker* kutató pedig a magáncélú másolások kompenzációja és a műszaki intézkedések közötti ellentmondás tisztázásával próbálkozik (14. *Private Copy Levies and Technical Protection of Copyright: The Uneasy Accommodation of Two Conflicting Logics*).

#### *Kapcsolódó jogterületek*

A sorozat eddigi kötetiben rendszerint előtűnik, hogy az egyes szellemi tulajdoni oltalmi formák több szálon kötődnek egymáshoz, illetve más jogterületekhez. *Antoon Quaendvlieg*, a University of Nijmegen professzora a szerzői jog és az iparjogvédelmi oltalmi formák (19. *Overlap/Relationships between Copyright and Other Intellectual Property Rights*), *Valérie Laure Benabou*, a University of Versailles professzora (21. *European Competition Law and Copyright: Where do we Stand? Where do we go?*) és *Anselm Kamperman Sanders*, a Maastricht University professzora pedig a versenyjog, illetve a tisztességtelen piaci magatartás kapcsolatát vizsgálja (22. *Do Whiffs of Misappropriation and Standards for Slavish Imitation Weaken the Foundations of IP Law?*).

*Henning Grosse Ruse-Khan* írása elsősorban az EU által harmadik országokkal kötött, a szellemi tulajdont is érintő kereskedelmi megállapodásokat elemzi, kitérve arra, hogy ezekben az esetekben a szerződő feleknek nehéz a TRIPS-megállapodás mellett az egyetemes szerzői jogi egyezmény előírásainak is megfelelni (23. *Access to Knowledge under*

*the International Copyright Regime, the WIPO Development Agenda and the European Communities' New External Trade and IP Policy).*

### *Hová jutottunk?*

A szerzői jog európai harmonizációja egyik legnagyobb sikerének a vagyoni jogok egységes szabályozása tekinthető. De valóban egységes-e az, amit annak gondolunk? Ansgar Ohly kiválóan rámutat, hogy a nyilvános előadás és az átdolgozás kivételével harmonizált jogok pontos vagy éppen szabad megfogalmazása tovább élteti a változatos tagállami definíciókat, és ezt a problémát a határokon átnyúló piac nehezen tudja áthidalni. Ebben az időszakban már elkezdődött az a gyakorlat, amelynek révén az irányelvi definíciókat a főtanácsnokok, majd a bíróság is az EU önálló fogalmának tekinti, és nem engedik, hogy az évtizedes, vagy a többszörözés és terjesztés esetében évszázados tagállami joggyakorlat az uniós fogalom és ezáltal a közös piac gátját képezzék. Ohly összegző megállapításai tanulságosak. Álláspontja szerint a vagyoni jogok a szerzői jogi harmonizáció legkevésbé ellentmondásos részét képezik, azonban az egyes jogok definíciói nem kellően kimunkáltak, így az EUB joggyakorlatán múlik e jogoknak a tartalommal való kitöltése. Ugyanígy kiemelendőnek tartja, hogy szerinte elérkezett az európai uniós kodifikáció ideje, amikor a különböző irányelvekben található vagyoni jog-fogalmak közti ellentmondás feloldható lehetne. 2018-ban azonban látható, hogy az irányelvek és rendeletek száma tovább növekszik, és egyes definíciók nem hogy letisztulnának, hanem ott, ahol korábban nem volt probléma a bíróság jogértelmezése, új értelmezési nehézségek keletkeznek, az újabb jogszabályok pedig a kereszthivatkozások révén még átláthatatlanabbá teszik a „harmonizált” szerzői jogot. A sok irányelvi meghatározás – és preambulumbekzdés – között lassan elvész maga a szerzői jog.

A szerzői jogi reformhoz kapcsolódó másik téma a szabad felhasználási esetek körének bővítése. Marie-Christine Janssens rövid történeti bevezetőjét követően az Infosoc-irányelvben lefektetett szabad felhasználási esetek harmonizációjának kudarcát az egyes tagállami értelmezésekben látja. Szerinte ebből adódik az, hogy a tagállamok nem vizsgálták felül a szabad felhasználásokról alkotott képüket, hanem az irányelvi előírásokat alakították már meglévő rendszerükhöz, illetve az is, hogy a tagállamok nemzetközi téren nem tudnak egységes uniós elképzeléssel előállni a szabad felhasználások jövőjét illetően. Janssens megoldásként javasolja a kimerítő és zárt végű listák elvetését, mivel egy ilyen lista nem képes idejében alkalmazkodni a technika vagy az üzleti modellek változásához. A szerző leginkább egy, az angolszász „fair use”-hoz hasonló, többlépcsős teszt jellegű megoldást javasol, de semmi esetre sem az angolszász szabályozás átvételét, amelyet odahaza is csak a szerzői jogi szakemberek értenek. Fontosnak tartja a szabad felhasználási esetek körét minden tagállam számára kötelezően átültetendő, illetve a szoftver- és adatbázis-irányelvből vett minták alapján kógens és diszpozitív kivételekkel bővíteni. Ez utóbbi kettő azt jelentené, hogy a felek eltérő szerződéses kikötése semmis, illetve ellenkezőleg, szerződéses úton eltérhetnek a szabad felhasználás szabályaitól. Mindezekről függetlenül hasznosnak tart olyan, a

határon átnyúló felhasználásokat kevésbé érintő, további nem kötelező szabad felhasználási eseteket bevezetni, amelyeket a tagállamok kulturális fejlődésük-fejlettségük fényében átvesznek, ha akarnak. A DSM-irányelvtervezet ismeretében azonban látható, hogy az újabb lehetséges kivételek a tudományos kutatást (szöveg- és adatbányászat), az oktatást (határon átnyúló hozzáférhetővé tétel) és a kulturális megőrzést szolgálják, jelentősebb szemléletváltásról egyenlőre nem beszélhetünk.

A kézikönyv témaválasztása – még így utólag, *post festum* bemutatva is – igen hasznos az egyetemi hallgatók, a szerzői jogászok és mindazok számára, akik a szerzői jogi irányelvek területét kívánják áttekinteni. Egyes tanulmányok megállapításai továbbra is hasznosíthatók a döntéshozók számára, különösen ha netalán a harmonizáció iránya ráfordulna az uniós szerzői jogi kötetmi jogra. Az egyéni-eredetiséggel, a rögzítéssel mint formalitással, illetve a filmalkotással, a szoftverrel és adatbázissal foglalkozó fejezetek kimaradhattak volna a kötetből, mivel a kötet írásakor ezekhez kapcsolódó releváns nemzetközi vagy európai uniós jogalkotási folyamat nem volt folyamatban, vagy nagy port felkavaró bírósági döntés sem született, de a recenzens tiszteletben tartja azt a szemléletet, hogy különösen a szoftver és adatbázis kérdése nem maradhat ki egy 21. századi kötetből.

*Dr. Legeza Dénes PhD*

\* \* \*

*Joachim Lund: Szőröstül-bőröstül. Azoknak, akik jót akarnak enni és közben a világot is szeretnék megmenteni. Typotex, 2017; ISBN 978 963 2799 43 8*

Modern fohász: *Csak nehogy igaz legyen, hogy az vagyunk, azzá válunk, amit eszünk!* Kicsit is odafigyelve, ezt eddig is tudtuk, Lund könyve pedig cseppet sem oszlatja el ebbéli kételeyeinket.

Lund itt *oknyomozó riporter*ként, azaz az újságírásnak a tisztánlátás segítése szempontjából legfontosabb ága művelőjeként áll elénk. Szép ugyan a költő szava: „az igazat mond ne csak a valódit” (József Attila: Thomas Mann üdvözlése), de egy más dimenzióban értelmezhető. Mindennapi életünkben és mindennapi ételünkben már régóta a valódi megismerése is mind nehezebb, s e könyv segít abban, hogy közelebb kerüljünk hozzá. S bár régi és nagyjából igaz tétel, hogy az ember két dolgot semmiképp se akarjon megismerni, jelesül, hogy hogyan készül a törvény és a párizsi, aki meg akarja őrizni az önállóságát a gondolkodásban, annak jobb ezt is tudnia – legalábbis az ételeket illetően. Jobb, bár igencsak kétségbeejtő lehet. Lund ilyen betekintést ad.

*Szakmai bemutatkozásaként a könyvéből:* „Éveken át dolgoztam újságíróként az élelmiszer-ágazatban. Alapos munkát végeztem. Hetente kritikus szemmel végigjártam az üzleteket. Számlákat és éves jelentéseket tekintettem át. Elolvastam minden ágazati hírt, követtem a statisztikákat, a mezőgazdasági politikát és a kutatásokat. Provokáltam a hatalmat. Kellemtlenkedtem. Írtam minden apróságról, amire csak sikerült rábukkanom, és ebből annyi akadt, hogy minden héten megtöltöttek egy rovatra valót az újságban hat teljes éven át.”

S az *expozió*, az előbbi folytatásaként: „De egyetlen alkalommal sem tettem fel a kérdést a hatalom csúcán álló embereknek, hogy miképp is gondolkodnak, jöllehet nekem sok minden járt az eszemben. Mit gondolnak, *milyen felelősség hárul az üzletláncokra, amikor az emberek meghalnak azoktól az élelmiszerektől, amit vásárolnak?* Hogyan tudják megmagyarázni, hogy olyan termelőktől vásárolnak húst és halat, akik szükségtelen szenvedésnek teszik ki az állatokat? Nem kellemetlen számukra, hogy ilyen lehangoló választéket nyújtanak? *Az üzlet van a vásárlóért, vagy a vásárló van az üzletért?* Itt az ideje, hogy komolyan elbeszéljessünk!” A napjainkban általános termelési módban az üzlet természetesen a haszonért van, a vásárló ennek eszköze. Más kérdés, hogy a „boltos” hogyan próbálja megszerezni, megtartani és mindebből hasznot húzni. Jórészt erről is szól a könyv. Minden idézet a könyvből, kiemelések a recenzió szerzőjétől.)

*A Typotex ajánlójából:* „Joacim Lund riportkönyvében arra keresi a választ, *hogyan tudnánk kitörni az élelmiszer-üzletlánc olcsó, ezért rossz minőségű és szűk választékú áruinak fogságából. Hogyan változtassunk az utóbbi évtizedekben teljesen megváltozott étkezési szokásainkon, hogy visszatérhessünk a tudatos táplálkozáshoz, egészséges főzéshez.* Vajon akkor is megennénk az előre feldolgozott készételeket, ha tudnánk, miből és hogyan készülnek? A legnagyobb gond, hogy a döntésre esélyünk sincs, ami a kereskedelmi hálózatok felelősségét veti fel. (Ez utóbbi azért kissé túlzás – Lund eléggé világossá teszi, hogy választási lehetőség, döntési esély mindig van, csak leszoktattak/leszoktunk arról, hogy felismerjük és éljünk vele. Könyvének ez fontos mondanivalója – Osman P.)

Megismerkedünk a 'mindenevők dilemmájával' (mit válasszunk, hogy életben maradjunk?), 'a nagy hármassal' (a só, a cukor és a zsír háttérhatalmával), a nose to tail cookinggal (szőröstől-bőröstől), a berlini Húsatlasszal, a barbecue texasi fővárosával, a lelkiismeretüket altató 'új jólétisékkel', 'a boldog hús mítoszával' és az amerikanizált rohanó étrend sokkoló számadataival.”

Fentebb felelősségről esett szó. Normális viszonyok közt az embernek elsősorban magának kell viselnie a felelősséget magáért, a döntéseiért és a választásaiért. Így jelen témánkban tudnia kell, hogy „Az étrend nem a kockahasról, bikiniszezonról, íves kulcscontról és más felszíni szépségjegyekről szól. *Az étrend életről és halálról szól. Szó szerint. Az étel éltető és egyben halálos is.* Az étel ad és az étel elvesz.” Ez mégcsak nem is rejtett igazság, csak épp olykor nagyon is kényelmetlen alkalmazkodni hozzá. Tény, hogy az étrendet sokaknál a kényszer határozza meg: mire futja és mire nem, s az egészséges ennivaló bizony sok-

szor drágább. Nem pénzkérdés viszont, ki mennyire áll ellen a csábításoknak, a bűvös-bájos 'boldogsághormonnal' kecsegtető étkeknek – csak a Sátán műve lehet, ugyebár, hogy azok többnyire hizlalnak, ennek minden egészségkárosító következményével –, vagy a készíttetésnek, hogy ami ízlik, abból jól telegegyék magukat. S ezért mindenki maga felel.

Jöjjön ezúttal is *néhány bevezető idézet*: „Elégge egyértelmű, hogy az üzletláncok felelőssége annál nagyobb lesz, minél több hatalmat kapnak, és *már most szinte minden hatalom az ő kezükben összpontosul.*” Persze ennek az érvényesüléséhez kell az is, hogy az üzletláncok működését, döntési és cselekvési szabadságát, „hatalmát” ne korlátozza állami vagy egyéb, a köz érdekét szolgáló felügyelet.

„A norvég élelmiszer-ipari ágazat elmúlt harminc évében végbement hatalomkoncentráció történetét olvasni majdnem olyan, mint Agatha Christie Tíz kicsi néger című krimijét. Eltűntek a résztvevők, egyik a másik után. Egyik nap még négy volt, másnapra már csak három maradt, amikor az ICA 550 üzletét bekebelezte a Coop. Fogadni mernék, azt is megünnepelték Lutnaes irodájában. Olyan ez, mint a zenekar a Titanic fedélzetén. Mert *egyáltalán nem elképzelhetetlen, hogy legközelebb a Coopot nyeli el egy nagyobb hal.*” Knut Lutnaes, az egyik interjúalany, a Coop „környezeti és társadalmi felelősség főnöke.”

„A nagy tömegek nem igazán törődnek az egészséggel, éghajlattal, állatjóléttel, amikor a sarki boltba mennek. *Az ilyen érdeklődés az iskolázottsággal és a jövedelemszinttel függ össze, és érezhetően nagyobb a nagyvárosokban, mint vidéken, Norvégiában éppúgy, mint a többi országban.* Másrésztől viszont egy trend elterjedhet az egész országban, miután a városi népek rákaptak.” Persze, mert a kérdéses „városi népek”-hez a jólét képzete kötődik, és mások is szeretnék hasonlóképp kényeztetni magukat.

„*A gazdák azok, akiket a legkevésbé érdekel az állatjólét. A grünerlökkai vásárlók foglalkoznak legtöbbször a kérdéssel.* Utána pedig jól leszidnak minket az olyan véleményformálók, mint te is, hogy olyan termékeket árusítunk, melyeket a vásárlók 90 százaléka meg akar venni” – mondja Lutnaes az interjú során. Grünerlökka oslói városrész.

„*Mit kellene enni?* Jóllehet a kínálat a norvég élelmiszerüzletekben rosszabb, mint azon országok üzleteiben, akikkel szívesen összehasonlítjuk magunkat, ennek ellenére többféle termékhez férünk hozzá, mint a legtöbb ember a világban. *A kihívást az jelenti, hogy helyesen tudjunk választani a rendelkezésre álló kínálatból. Ahhoz, hogy megfelelő módon cselekedhessünk, tisztában kell lennünk azzal, milyen következménnyel járhatnak a választásaink.* Meghízom, ha brie sajtot eszem? Rossz hatással van a szalonna a vérereimre? Tele van a lazac tetvekkel? És az pontosan mit jelent? Volt marási sérülés a csirkelábon? Mennyi esőerdő és fosszilis üzemanyag kellett a marhahús előállításához? Melyik a rosszabb, a szójatej vagy tej a szójával etetett tehéntől? Mit kellene ennünk? – A szerencsés jómódúak napi dilemmája.

„Minden gazda közel 150 000 koronát veszít azon, hogy most a halat támogatják a boltokban.” A támogatások nyújtásával megvalósított piaci intervenció mindig kényes ügy. Változ-

tat a piaci szereplők versenyhelyzetén, ennek pedig mindig vannak vesztesei. Úgy kell(ene) megvalósítani, hogy összességében jóval több jót tegyen, mint kárt – bár ez sokszor nehezen mérhető, s a mérce megbízhatósága is lehet kétséges. Jelen esetben a halfogyasztást minden bizonnyal azért támogatják, mert egészséges étel – ami akár odáig is mehet, hogy az egészségesebb táplálkozás végső soron csökkentheti a közegészségügy, azon belül a gyógyítás kiadásait.

*Erről szól a könyv:* „Amikor elkezdtem írni az ételekről, eleinte leginkább az érdekelt, hogy milyen élményt nyújthatnának nekem. Idővel rájöttem, a vásárláskor hozott döntéseim következményekkel járnak. Nem is csekélyekkel. *Ha kétféle húsdarab közül kell választanom az üzletben, megeshet, hogy tulajdonképpen a dél-amerikai esőerdők elpusztítása vagy a norvég mezőgazdasági tájkép fenntartása között kell döntenem.* A boldog állatok, már ha létezik ilyesmi, és az állatkínzás között. Hogy hetven- vagy nyolcvanéves koromig éljek-e. *A választások, melyeket a boltban hozunk, életünk legfontosabb választásai. Mégis alig fordítunk időt arra, hogy ezeket végiggondoljuk. Merthogy nem tudunk eleget a helyes döntéshez.*

Azért nem teljesen reménytelen a helyzet. Lassan kezdünk felébredni és ráérezni az igazságra. Egyre többen foglalkoznak azzal, hogy mit esznek, és ez milyen következményekkel jár. Persze. *Hisz a többségnek van lelkiismerete. Akiknek meg nincs, ők legalább arra vágnak, hogy ne legyenek betegek és ne haljanak bele.*

*Hogyan válhatunk felelős fogyasztóvá?* Ha nekiállunk kibogozni a szálakat, hamar rájövünk, az étel szövevényes dolog. Nem akad túl sok válasz vagy egyszerű megoldás. Olyannyira zavaros, hogy jöllehet életem sok évét újságírói kutakodással töltöttem az ételüzletágban, még én is beláttam egy megvilágosult pillanatomban, hogy nem látom át akár a saját választásaim következményeit sem. *Utána kellett járnom a dolgoknak. Így kezdtem ennek a könyvnek a megírásába.*

Hogy választ kapjak a kérdéseimre, útnak indultam, *mely szinte az egész világon körbevezetett.* Lassan minden a helyére került. És miután kutatók, szakácsok és a gazdasági élet meghatározó szereplői között forgolódtam, olvastam, ettem, kérdezősködtem és vizsgálgódtam, már több a válaszom és kevesebb a kérdésem. A legviccesebb, amire rájöttem, hogy *abszolút lehetséges királyok módjára élni, vigyázni az egészségünkre, ügyelni arra, hogy az állatok is jól érezzék magukat, és közben megóvni a Földünket. Mindezt egyszerre – anélkül, hogy kifosztanának minket a pénztárnál.*”

*Lund láttelete:* „A nagyapám még tudta, honnan származik az étel, kortársaim többszáz-ezer nagyszüleihez hasonlóan. [Mára] *a kis gazdaságok kezdenek eltűnni, kiszorítja őket az iparosított, gépiesített mezőgazdaság.* 1949 és 2014 között a gazdaságok száma Norvégiában 213 000-ról 42 900-ra csökkent. Minden egyes nap hét gazdaság szűnt meg, és *a mezőgazdaságban foglalkoztatott népesség aránya húsz százalékról kettőre csúszott vissza.* Ez a legfontosabb oka annak, hogy többségünknek fogalma sincs arról, mit eszünk és hogyan készül az

*étel.” „Jó, hogy nem tudjuk, hogyan készítik az ételeinket – hallom sokszor az embereket beszélgetni. Felnőtt emberek, és teljesen komolyan mondják. Nem akarjuk tudni, mit eszünk, még ha az életünk is a tét. És tulajdonképpen az életünk forog kockán. Az étel elveheti az életünket. Felejsünk el mindent, amitől félünk. A terrort és az erőszakot és a baleseteket, vagy legyen az bármi más. Az éttrenddel kapcsolatos betegségekben halunk meg. Az élelmiszeripar áldozatai lettünk.” „Az elmúlt ötven évben az étel relatíve nézve mintegy 75 százalékkal lett olcsóbb. Ez fantasztikusan hangzik, de nem az. Az olcsó étel korunk egyik legnagyobb problémája. A költségek ugyanis nem tűntek el, csak elfedték őket. A költségeket minden évben több ezer norvég emberi élet jelenti. Rabszolgaszerződéssel foglalkoztatott munkások más országban. Norvég kistermelők, akik kiszorulnak az üzletek polcairól, ha a láncok saját termékeket állítanak elő. Szervezett nagyszabású állatkínzás. Globális felmelegedés. A bolthálózatok úgy állítják be, mintha hatalmas szolgálatot tennének nekünk azzal, hogy több időt és pénzt fordíthatunk másra, és nem az ételre. Bizonyos szempontból még igazuk is van. Ám a tágabb kép már félelmetes. Egy nemzedék, mely képtelen főzni, keze, lába meg van kötve, rászorol arra, hogy valaki etesse. Az önpusztítók nemzete lettünk. Hogyan történhetett?”*

*A reálgazdaság valódi urai – és nemcsak az élelmiszeriparban: „A bizottság vizsgálata azt mutatja, hogy a kereskedelem többé már nemcsak kereskedelem, hanem az elosztás ellenőrzése, beszerzés, és növekvő mértékben ipari és helyi gazdálkodás is. A kereskedelem így konkurensként jelenik meg saját beszállítói előtt’ – mondta Lars Peder Brekk, földművelés- és élelmiszerügyi miniszter, amikor 2011-ben Élelmiszer, hatalom és tehetetlenség címmel nyilvánosságra hozta az Élelmiszer-üzletláncok Bizottságának hivatalos vizsgálatát.” Valójában kevés olyan terület található a gazdaságban, ha található egyáltalán, amelyre nem ugyanez állna. Olyan világ alakult ki, amelyben termelni vagy termeltetni szinte bárki bármit tud, a gazdasági élet-halál kérdést az értékesítés jelenti. Az utóbbival járó marketing-, piacmegdolgozási- és eladásösztönzési költségek az egekbe szöktek, így a kisebb termelők mind kevésbé képesek önállóan értékesíteni az árucikkeiket. Megoldást ez utóbbira talán a legújabb, internetes értékesítési technológiák, webáruházak kínálhatnak. Technikailag mindenképp, azonban le kell küzdeniük két nagy akadályt: mindenekelőtt a velük szembeni bizalmatlanságot, valamint azt, hogy ki kell tűnniük a kínálat tömegéből. A bizalom megszerzése és megtartása különösen nehéz – jó párhuzam erre az árujelzők használata. Az árujelző csak akkor hozza a kívánt hatást, ha bizalom kapcsolódik hozzá, amit fel kell építeni, s ami rossz tapasztalatok, sőt már pusztán rossz hírek nyomán is gyorsan összeomolhat – akárcsak a webáruházaknál.*

És „A legtöbb ember számára hazánkban az élelmiszerláncok jelentik az egyedüli alternatívát. Mind az üzletláncokhoz alkalmazkodunk, akár akarjuk, akár nem. És a bizottság festette kép nem igazán keltett hízelgő benyomást. A hatalom koncentrációját a norvég élelmiszer-ágazatban óriási ellentmondások jellemezték. Négy ernyőszervezet (most már csak három, miután a Coop bekebelezte az ICA-t) kezében összpontosult minden hatalom. Azok,



*akik kényelmet és jó anyagi helyzetet ígértek, addig ügyeskedtek, míg pont az ellenkezőjét érték el: 'A bizottság olyan viszonyokat tárt fel, mely véleményük szerint nem megengedett üzleti viselkedésnek tekinthető. Az ilyen viszonyok következményekkel járhatnak a fogyasztók számára is az áruválaszték és az árak formájában, és jelentőséggel bír az egész élelmiszer-értéklánc fejlődése szempontjából.' És: 'A bizottság úgy véli, a kereskedelmi lánc további fejlődése kiegyensúlyozatlan hatalmi viszonyokat teremtene az élelmiszer-értékláncban. Ez károsítaná a fogyasztók javát szolgáló egészséges konkurenciát.' Ding-dong, megszólalt a riasztó. Az élelmiszer-üzletláncok már nem feltétlenül gazdagítanak minket. Óriási problémát jelentenek."*

*Kapják, amit megérdemelnek: Tényfeltáró beszélgetés, a riportalany Lutnæs a Coop „környezeti és társadalmi felelősség főnöke”. „[Lund:] Az üzletláncok általában az árak, a kampányhajsza és az alacsony árrés miatt szoktak nyafogni. Csábító lehet elolvasni az AC Nielsen jelentését 2012-ből, akik arra a konklúzióra jutottak, hogy az élelmiszerágazat pontosan olyan vásárlókat kap, amelyeket megérdemel. És Lutnæs ezzel teljesen egyet is ért."*

*A probléma és annak gyökere: „[Lutnæs:] Arra tanítjuk a vásárlókat, hogy az árat nézzék, és mással ne törődjenek. Szóval, ha úgy gondoljuk, hogy az árnyomás problematikus, be kell azt is látnunk, hogy ezt mi magunk teremtjük. Oka van annak, amiért az üzletláncok egyedül arra serkentik a vásárlókat, hogy az árakat nézzék. Azzal, hogy az újsághirdetések, tévéreklámok és szóróanyagok minden egyes nap arról szólnak, hogy, hahó, figyelj ránk, nálunk találsz a legalacsonyabb árakat, vásárlásra buzdítanak. Tudják, hogy ezzel ráveszik az embereket, hogy a boltokba csődüljenek. A problémát az okozza, hogy ezzel együtt elhallgatják, hogy az élelmiszer többről szól, mint az ára. Arra tanítják a vevőket, hogy csak az egyik szemükkel nézzenek. Amikor a vásárló bejön az üzletbe, úgy tesz, ahogy tanították neki, vagyis a legolcsóbb árucikket veszi meg. Ami persze alacsony árrést eredményez az üzletlánc számára is. Nem olyan drámaian alacsony, csak épp annyira, hogy megemlítsék. A Reitan családnak és a Norgesgruppen vállalatnak is annyi pénze van, hogy azt sem tudják, mihez kezdjenek vele. De az üzletlánc hivatalaiból nézve úgy tűnik, sarokba szorították magukat."*

*Megéri-e a vásárló? „A kérdés most már csak annyi, hogy elég sokan megértik-e, hogy megéri a befektetés (jobb minőségű áru vásárlásába – Osman P.). Mert ahogy Lutnæs is említette, az ár rendkívül fontos. Ha az ember többet fizet egy áruért, amely hasonlít egy másikra, világossá kell tenni, miért fizet többet. Ez az egyik furcsa nívum a történetileg meglehetősen új norvég vásárlási szokásokban: az emberek nem értik, hogy különbség van az áruk között az üzletekben. Minden, amit árusítanak, ehető, természetesen, de különbség van aközött a paradicsomos makrélakonzerv között, ami öt korona ötven örebe kerül, és aközött, aminek négyszer annyi az ára. Amikor egy liter narancslé 12 koronába kerül, egy másik pedig 45-be, többségünk az előbbit választja." Az egész mondanivaló háttérben ott van, és hozzá tartozik a lényeghez, hogy a norvég vásárlók zöme nem azért választja az olcsóbbat, mert nem engedhetné meg magának a drágábbat. A gondolatmenet viszont eléggé egyértelműen utal arra, hogy ott a drágább termék általában jobb minőségű. Ez irigylésre méltó olyan piacról*

nézve, ahol a magasabb ár gyakran csak azt jelenti, hogy többet fizetünk, ám azt nem, hogy jobbat is kapunk a pénzünkért – csupán ennek képzetét vagy reményét. Segítséget ebben a reklámok jelenthetnek, s csak annyiban, hogy ha nem tudnak mást, mint eldalolni, hogy az áru „megújult”, netán „innovatív”, „forradalmi”, hogy még több van benne a csodaösszetevőből, és hasonlók, akkor tudható, hogy az bizony valójában semmiben sem jobb.

*Dönteni az alapos tájékozódásra képtelen vásárló helyett??* „[Lutnæs:] Lehet, hogy a mi hibánk, hogy a vásárlóknak magasak az elvárásaik. Talán azt az elvárást sugalltuk, hogy szinte ingyen lehet minőségi áruhoz jutni. Csakhogy a boltban különbség van az egyes áruk minősége között. *A mi mantránk mindig is az volt, hogy meg kell adni a vásárlónak a választás lehetőségét, és csak kis mértékben döntünk a vásárló helyett.* De minden mozgásban van. *Megeshet, hogy a jövőben kicsivel többször fogunk dönteni a vásárlóink helyett, egész egyszerűen azért, mert több ismeret áll rendelkezésünkre, mint a fogyasztóknak.* Igencsak bonyolult dolog manapság vevőnek lenni. *Ahhoz, hogy valaki mindenről naprakész tudással rendelkezzen, amit meg szeretne venni, egésznapos munkára lenne szükség, és még akkor sem lehet biztosra.*” Az utolsó mondat kétségkívül helytálló. Az élelmiszerek esetében még nehezíti a vásárlók helyzetét, hogy azok piaca gyakran úgy is a hadak útja, hogy elárasztják „tájékoztatásokkal” bizonyos élelmiszerek, élelmiszer-összetevők egészségre különösen kockázatos vagy épp hasznos voltáról. Szégyen arra, aki oly rosszra gondol, hogy itt ágazati vagy gyártói/termelői érdekek jelenhetnek meg, de tény, hogy emlékezhetünk a felfokozott koleszterin-riasztásra, ami határozottan lenyomta a sertéshúst, szintúgy a tojást, a szivacsos agyvelőgyulladás okozta riadalomra, ami a marhahúst tette ijesztővé, bizonyos mesterséges édesítőszerrel rákkeltő hatásáról szóló figyelmeztetésekre, és folytatható. Hasonlóképp reménytelen a tájékozódás a kozmetika-, a háztartásvegyipar területén; a modern elektronikus eszközök és elektronikával felszerelt egyéb használati cikkek piacán pedig az ember legfeljebb divatkövető lehet, de okos aligha. Ha a jó öreg értékelemzés módszerével próbálkozik, az egyetlen, amit biztosan elérhet, a kétségbeesés. Már két *butafont* – egyszerű mobiltelefont – is szinte lehetetlen összehasonlítani a kereskedelmi ismertetőik alapján, okostelefonokat és hasonlókat pedig végképp az. És még csak most jönnek, mind több fronton, az „okos” termékek. Igazából – visszatérve az alaptémához – azt sem tudja legtöbbszörünk, vajon füstölthús esetén a hagyományos füstölés égéstermékeiktől kell-e jobban tartanunk, vagy az ún. gyorspác adalékaitól. Ám mindezekkel együtt is kérdés, miben különbözik a rémálomtól, ha a vásárlásainkban az eladók döntenek helyettünk.

*A józan megoldás felé:* „A hal egészséges. Árulunk friss halat. Mit tegyünk még? A választék sohasem volt jobb. *Ha a kedves vevő nem képes a brokkoli mellett dönteni a chips helyett, vagy halat választani az olajban sült csirkefalatok helyett, és mindkettő ugyanannyiba kerül, akkor neki kell vállalnia a felelősséget.* Legalábbis a felelősség nagy részét. Olyan ez, mint a dohányzásról folytatott vita. A mi felelőségünk, hogy információval ellátott, reális választékot kínáljunk a vevőnek.”

*A fogyasztó felelőssége – a kínálat csábítása – kábszerárús párhuzam:* „Természetes, hogy a fogyasztónak is megvan a maga önálló felelőssége, hogy jól válasszon. De a valódi oka annak, hogy most itt ülök és beszélgetek veled, pontosan az, hogy *az átlagember számára szinte lehetetlen, hogy helyesen döntsön – különösen, ha megpróbálunk a teljes étrendre figyelni.* Ő maga is ezt mondta a beszélgetés elején. Arról nem is szólva, hogy amikor megkapom az üzletláncok reklámújságját a postaládámba, tele van üdítővel, édességgel és készételekkel. Kevés dolog akad a reklámanyagban, ami arról győzködne, hogy nem kellene megvennem azokat a termékeket, amit épp hirdetnek. És amikor Lutnæs kiemeli, hogy az emberek maguk választanak, és az üzletláncok csak kínálják az árukat, csábító a gondolat, hogy párhuzamba állítsam őket az oslói pályaudvar környékén kábítószert árusítókkal. A kábítószerekkereskedő sem tesz mást, mint amit Lutnæs az üzletláncok feladataként leír. A drogüzér sem jár körbe és döfi a tüt az emberek karjába. Csak választékot kínál. Milyen messze kell elmennie egy drogílernek ahhoz, hogy tájékoztassa az embereket, a kábítószert nem tesz jót nekik? Vegye őket az ölébe? Mint egy óvó néni?” A párhuzam frappáns, ám nyilvánvalóan csak átvitt értelemben értendő – kivéve, ahol van legális árusítás is. Amúgy érdekes lenne felvetni az *etikus díler* fogalmát, és nem is csak a kábiszerek vonatkozásában.

*Állatjólét:* – nálunk ez idegenül csengő fogalom, ám Lund megmutatja, hogy fontos tényezővé vált. Jó kérdés, hogy amíg korábban ez szóba sem került a nagyüzemi élelmiszertermelésben – jóllehet a pusztá betekintés is nyilvánvalóan borzasztó állapotokat mutatott –, vajon a ma embere tartozik-e felelőséggel az étel előállításával járó állatkínzásért; ha pedig igen, kikre hárul e felelőség?

„Rema a maga idejében morális döntést hozott, amikor felhagyott a csirketelepen nevelt tyúkok tojásainak árusításával. (Rema az egyik nagy élelmiszer cég. A csirketeleppel ebben az összefüggésben a tartási körülmények minősége a baj – Osman P.) Nem azért, mert muszáj volt, hanem azért, mert ez volt a helyes döntés. Vagy hogy javítsanak a hírnevükön, nem tudhatom. A lényeg, hogy amikor olyan nagy hatalommal bírnak, mint amilyenel, akkor ők döntenek el nemcsak azt, hogy mit együnk, de azt is, hogy a gazdálkodók és a termelők hogyan termeljenek. Amikor tudunk arról, hogy a norvég csirketenyésztők jelentős része szükségtelen szenvedésnek teszi ki az állatokat, nem hajmeresztően erkölcstelen az üzletláncok részéről, hogy ezeknek a tenyésztőknek a csirkéit árulják? Vagy tovább kell mennünk, és egyenesen az üzletláncokat kell felelőssé tenni?” Valójában ez a nagyüzemi állattenyésztés szükségszerű problémája, hiszen a termelés gazdasági hatékonysága kevésbé ad teret az „állatjólét” érvényesítésének. S alighanem a vásárlóknak csak viszonylag kicsiny – és gazdag – hányada hajlandó számottevően többet fizetni a tudatért, hogy a tányérbavalója boldog életet él.

„Amikor az üzletláncok a gazdákat hibáztatják az elégtelen állatjólét miatt, önmagukkal találják szembe magukat. A gazdáknak természetesen megvan a saját felelőssége azért, hogy jól bánjanak az állataikkal. De emlékeztetnék arra, hogy *az Élelmiszer-felügyelet, mely a gazdák ellenőrzését végzi, az élelmiszerláncok alacsony árfókuszát nevezi meg okként*, amikor a

média az átfogó ellenőrzések eredményeit nyilvánosságra hozza, olyan képekkel, ahol az állatok saját ürülékükben sínylődnek. *Valakinek fizetnie kell azért, hogy a csirkét, lazacot és a disznót olyan nagy mennyiségben termeljék, hogy 29,90 koronáért lehessen adni kilóját, és akkor nem könnyű a termelőnek felelősséggel dolgoznia. Ha megnézzük az elmúlt húsz év árfejlődését, azt látjuk, hogy a gazdák egyre kevesebbet keresnek a megtermelt élelmiszeren, az élelmiszeripar és az élelmiszer-kereskedelem azonban egyre többet profitál.*

*Állami beavatkozás?* „Előbb vagy utóbb szigorúbb követelményeket fognak támasztani az állattól betartására – véli Lutnæs. – Akkor majd azok, akik megfelelő módon végzik a tenyésztést, előrerúkolnak, és megmutatják, anélkül is lehet csirkét tartani, hogy az állatok rosszul éreznék magukat. Biztosan lesz néhány botrány, garantálom. Talán pont arra lenne szükség, hogy bekövetkezzenek a nagy változások. Csak remélni tudjuk, hogy közben a politikusok nem hátradőlve ülnek és nézik, amint a probléma eszkalálódik. *Norvégia a kevés országok egyike, ahol még lehetséges bürokratikus úton befolyásolni és a helyes irányba terelni a mezőgazdaságot.*”

Másik beszélgetés, az interjúalany az élelmiszer-ágazat egyik legbefolyásosabb alakja. [Lund:] „Keményen indítok, és az áruházak kizárólag az árakra korlátozódó figyelmét fogom hibáztatni minden gazemberségért, amiért emberek halnak meg, állatok szenvednek, valamint az egyre inkább melegedő bolygónkért is. Nem úgy tűnik, mint aki kibillent volna az egyensúlyából. Csak hallgat és komótosan bólogat.

Ez így túl egyszerű. Ha valóban meg akarjuk érteni, miért lett olyan a világ, mint amilyen, korábbra kell visszanyúlnunk. *A mezőgazdaság iparosodása teremtette meg azt az élelmiszer-kultúrát, amivel ma rendelkezünk.* Épp most tértem vissza az Egyesült Államokból és Kanadából, és láttam, ott mivel foglalkoznak, hormonokkal, antibiotikummal, permetezőszerekkel és társaikkal. Bizonyára nem a rossz szándék vezérli őket, amikor ezt a termelési módot választják, és az igazat megvallva *ez a termelési mód a maga idejében félelmetes termelékenységnövekedéshez vezetett, ami valószínűleg az egyik oka annak, hogy a világ lakosságának csak viszonylag csekély hányada szenved ma az éhezéstől – fejtegeti.* Klasszikus valamit valamiért. A tömeges élelmiszertermeléshez valamiket ki kell zsarolni: termőföldet, élővilágot, a termelésbe vont növényeket, állatokat. Végül is a modern géntechnológiákkal megvalósított „felturbózás” is ennek egy válfaja. Ha az a prioritás, hogy minél többek juszanak élelemhez, ez ma még aligha kerülhető meg. Még kevésbé, ha tömeges fogyasztóként beszáll az emberek mellé a zöldenergia-termelés is.

*A jobbak jó megoldása:* „Kissé elavult már az a nézet, miszerint a jó élelmiszer feltétlenül drága is. Néhány esetben teljesen egyértelmű, hogy a minőségnek ára van. Egy csirke a Stangekyllingtől például szükségszerűen drágább, mint egy Prior-csirke, mert drágább a takarmány, kétszer olyan hosszú ideig élnek az állatok (ami feltehetően azt jelenti, hogy nem kapnak a testtömegük növekedését gyorsító szereket, s ettől egészségesebb az ilyen hús – Osman P.), és így tovább. Más esetben azonban épp az ellenkezője igaz. Ugyanazokat a márkákat vásároljuk, ugyanazokról a farmokról, mint mondjuk a Meny. De amennyiben a

Meny is és mi is két azonos narancsot veszünk, darabját öt koronáért, *minden tőlünk telhetőt megteszünk azért, hogy amilyen gyorsan csak lehet, keresztülvigyük a rendszeren*, és ebben, azt hiszem, sokat fejlődtünk. *Minél rövidebb idő telik el addig, amíg a vásárló kosarába kerül az áru, annál jobban megőrzi a minőségét, és annál olcsóbban tudjuk adni* – magyarázza Reitan.

Ez a magyarázata annak, amiért pár évvel ezelőtt több mint 600 millió koronát fordított 500 üzlet bővítésére, hogy versenyképessé tegye őket nemcsak az ár, hanem mind a kínálat, mind pedig a minőség szempontjából, ahogy akkor ezt ő maga is kifejtette. *A hatékony elosztás magas minőséget és alacsony árat biztosít a fogyasztónak, ugyanakkor csökkenti a veszteséget.*”

*Szemléletváltás – a gazdag ország luxusa?* „Hagyományosan titok övezte az élelmiszer-termelést. A gyártók mindenből hasznot akartak húzni. De előretört a nyilvánosság. Még mindig elvitatkozok az apámmal a felelősségről anélkül, hogy tudná, miről beszélek. Ez egy generációváltás. Nemcsak nálunk, de az egész ágazatban. Azt hiszem, végeztünk az azal az iparosodási folyamattal, ahol minden a termelékenységről szólt. Más paraméterek váltak fontosabbá – mondja.” A termelékenység szoros kapcsolatban áll a termelés fajlagos költségével, és így a termelői árral – mindaddig, amíg egy jelentősebb technológiai vagy gazdálkodási paradigmaváltás nem teremt új feltételeket. Az utolsó mondat így arra utal, hogy „más paraméterek” mentén a drágább termék is jól eladható. Ehhez viszont megfelelő fizetőképes kereslet kell.

*Biotermékek:* Újabb interjú, alanya „a Coop Danmark környezeti és éghajlati programért felelős főnöke, és az Irma élelmiszerlánc meglehetősen bizalomgerjesztő felelősségmenedzser címét viseli.”

A kiinduló kérdés: „Hogyan sikerült az Irmának ennyi bioterméket értékesítenie?”

A válaszokból kibontakozó kép kissé bonyolult: „*A vásárlókkal kezdődik.*” Marketing-szemlélettel így is kell lennie „Vannak olyan fogyasztók, akik odafigyelnek az egészségre, a környezetre és az állatjólétre. Ezenkívül adnak az ízlésre és a minőségre is.” Érdekes értékrend. Az egészség lehetőleg mindenekfelett, de fogyasztóként nehéz tudni, valójában mennyivel egészségesebb az annak – netán marketing- és árképzési céllal – kikiáltott termék. Környezet: nagyjából hasonlóképp. Állatjólét: bonyolult, lelkiismereti kérdés. Ízlés: tanult/tanított, nem ritkán mesterséges érték. Minőség: valójában ezt is nehéz tudnunk, s erre is erősen rájátszhat a marketing és az árképzés. „*De nekünk kell megválasztani a polcokra kirkott árukat.*” Technikailag mindenképp, ám a kardinális kérdés, mennyiben követik ebben a vásárlói igényeket, s mennyiben igyekeznek azt felülírni. Ki kit vezet a választásban?

Lund ehhez sötét képet ad a norvég helyzetről: „Soha nem hallottam ilyet egyetlen norvég élelmiszer-ipari szakembertől sem. Norvégiában valahogy sohasem jutunk túl a bénító tyúk-tojás vitán, ahol a fogyasztók azt állítják, nem találják azokat a biotermékeket, amelyeket keresnek, az üzletláncok pedig megpróbálják olyan szépen becsomagolni, ahogy csak lehet, hogy a vásárlók elmehetnek a fenébe, azt kapják a hülyék, amit megérdemelnek. *Mivel*

*a biotermelők gyakran nem illenek a kereskedelmi láncok mennyiségi és ármodelljébe, magától értetődően sokkal egyszerűbb a vásárlókra mutogatni.”*

„Dániában is az a helyzet, mint Norvégiában, amiről Reitan beszélt: az emberek zömében a városokban érdeklődnek a biotermékek iránt. Frese megkísérelte kitalálni, mi lehet ennek az oka. 'Készítettünk valamit, amit az ökológia dániai térképének is nevezhetnénk. Minden bizonnyal összefügg az iskolázottsággal és az emberek anyagi helyzetével.'” Az utóbbi nyilvánvaló, az iskolázottság szerepe érdekes: tisztábban látnak az ilyen kérdésekben, vagy netán jobban tudják, mennyire nem értenek ehhez, és ezért fogékonyabbak a kifinomult indoktrinációra?

*Nem létező kereslet felkeltése és kielégítése?* „Ott van a Dagli' Brugsen nevű üzletláncunk, mely jellemzően vidéki kisboltokból áll. Úgy tudom, náluk az volt a bevett nézet, hogy a vásárlók nem szeretnék biotermékeket. Mégis úgy döntöttek, ott is kiteszik a polcokra a bioárut, és mára már tíz százalékban bioélelmiszert árusítanak – magyarázza [Frese].” A nagy kérdés megint az, mennyi valódi értéket kap így a vásárló. Jó példa itt az ásványvíz. Ahol rossz a csapvíz minősége, ott valóban jobb az előbbi – lehet egészségesebb, vagy jobb ízű. Aligha vitatható ugyanakkor, hogy az ásványvízfogyasztást az abban érdekelt presztízs kérdéssé is tették: aki ad magára, ilyet iszik, s még inkább ilyet kínál. Hasonló tényező bizonyára játszhat szerepet a biotermékek esetében is, különösen a kisbolti vásárlásoknál, a boltos és a többiek előtt. Végül is az embernek a törzsfajlódás során beépült ösztöne, hogy utánzással is igyekezzék erősíteni rangját, presztízsét a törzsben. Modern kényszerként pedig az erőltetett fogyasztásra épülő gazdaság ugyanilyen mechanizmusai működhetnek olyan területeken is, mint amilyen sok egyéb közt, hogy azért kell újabbra cserélni a gyerek mobiltelefonját, egyéb kutyúját vagy akár ruházatát, mert másként kinézik a többiek, vagy enélkül ő érzi vesztesnek magát.

*A jövő üzleti stratégiája?* „A termelők figyelembe vételét Reitan és Lutnæs (az előző interjúalanyok) is akadályként említette, de lehet pont ellenkezőleg is gondolkodni. *Hiszen egy kölcsönös, hosszú távú együttműködés a beszállító számára ugyanúgy biztosítja a kiszámíthatóságot, mint az üzletlánc részére.* Az Irmánál nem is beszállítónak nevezik őket, hanem együttműködő partnernek. *Ha együtt leülnek, és termelői, illetve forgalmazói oldalról közösen egyesítik szaktudásukat, akkor kifejleszthetik pontosan azokat a termékeket, amelyeket megálmodnak.* Az üzletláncok vezetésének csak el kell határoznia magát. Nem kellene azt érezniük az üzletláncok meghatározó szereplőinek, hogy a hatalom, mely a kezükben összpontosul, felelősséget is ró rájuk?

Természetesen. Nem választhatunk bioélelmiszert, ha nincs biotermék a polcokon. A norvég kereskedők vélhetően attól tartanak, hogy ha beszerzik a rengeteg ökológiai árut, akkor jól befürödnek velük, mert senki sem akarja majd megvenni őket. De ezzel együtt meg kellene próbálniuk. Igyekezni egy kicsit, szorosan együttműködve a termelőkkel' – biztat Frese. Persze az Irma sem jótékonyági intézmény. Csak megtalálták a módját, hogyan keressenek pénzt a bioélelmiszerekkel.”

Kutatásai során Lund elvisz „a világ legjobb éttermébe”. A 19 fogásos ebédéről: „az első fogást, egy táblácska tojássárgája megszórva befőtt virággal tavalyról”, később pedig „A pincér elém helyezi a legabszurdabb fogást, amit valaha is láttam magam előtt az asztalon. Egy norvég homár, fejjel és karmokkal. Te jó ég. A rákfajok páncélját eltávolították, és alatta a hús tele van fekete pöttyökkel. Hangyák, melyek az étel savas egyensúlyát hivatottak biztosítani, mivel a citrom nem elég északi, hogy helyet kapjon az étterem szigorúan vett nordikus áruválasztékában. A pincér biztosít róla, hogy a rák végérvényesen kimúlt annak ellenére, hogy utánam érkezett az étterembe, és még mindig tesz egy-két lassú, ismétlődő mozdulatot. Jó étvágyat. Az ég irgalmazzon.” Ide sem megyünk, ne is reméljük!

„Új északi étrend” és az „amerikanizálódott táplálkozás”: „A skandináv államok közösen el akarják érni, hogy több olyan ételt együnk, mely szokásos volt erre felé a régi időkben, még mielőtt elveszítettük az irányítást, és megadtuk magunkat a táplálkozáshoz köthető betegségeknek. Minden bizonnyal ez inspirálhatta az Északi Miniszterek Tanácsát, amikor az Új északi étrend nevű projektet támogatta. A tervezet célkitűzéseit a következőkben foglalhatjuk össze:

- több zöldség és gyümölcs;
- több teljes kiőrlésű élelmiszer;
- több tengeri és édesvízi táplálék; (tenger, édesvíz: korlátozott erőforrások, amelyeket mindinkább túlterhel a civilizáció – Osman P.);
- jobb minőségű húsok, de abból is kevesebb;
- több élelmiszer az erdőből és a mezőről; (erdő, mező: szintügy – Osman P.)
- biotermékek, amennyiben elérhetők;
- kerüljük az adalékanyagokat; (más oldalról sokukat buzgón ajánlják a mai egészséges táplálkozáshoz, vagy épp az ételkészítés megkönnyítéséhez – Osman P.)
- több szezonális élelmiszer;
- több házi készítésű étel; (az élelmiszeripar és -kereskedelem ezzel aligha ért egyet, s tesz is ellene – Osman P.)
- kevesebb kidobott étel.”

Ámde: „A probléma természetesen nem az északi étkezési szokásokkal van. Hülyeség. A dán kutatók szerint a gondot az okozza, hogy már régen felhagytunk az északi étrenddel egy amerikanizálódott táplálkozás kedvéért. Most kellene viszont megkongatni a vészharangokat. Az amerikai lakosság komoly gondokkal küzd a táplálkozás terén. Köztudott tény.” Feltehetően az európai civilizáció mai alapjait kell ásnia, ha azt keressük, miért terjedt el az amerikanizálódott táplálkozás. Nyilvánvalóan komoly szerepe van ebben az amerikai kultúra széles körű elterjedésének, amely ízlést, értékrendet és gondolkodásmódot is alakít, és nem épp az ottani elit színvonalán. Még nagyobb szerepe lehet az életmódnak, amely a gyorsítkezés és könnyen elérhető készételek felé hajt, még otthonra rendeléssel is. S miközben a tömegszórakoztatásban meghökkentően nagy teret kapnak a sztárséf- és egyéb

főzőműsorok, a közgondolkodás értékrendjében meglehetősen kevés megbecsülést kap a házimunka, ami az otthoni ételkészítés elkerülhetetlen velejárója.

*A rút, intő valóság: „A felnőtt amerikaiak 68,5 százaléka túlsúlyos vagy betegesen túlsúlyos a nemzeti egészségügyi hatóság adatai szerint.* Bizonyos államokban, mondhatni, nincs olyan lakos, aki ne lenne túlsúlyos. *Az anyagi helyzet sokat számít, és a rasszok között is számos eltérés található.* Legsúlyosabb a probléma a színes bőrű lakosság körében, a spanyol ajkúak és a fehérek követik őket a statisztikában, ebben a sorrendben. (Kétségtávol itt nem a bőrszín a kritikus tényező, hanem hogy a kérdéses szegmensben mekkora arányban vannak a kevésbé jómódúak, az iskolázatlanok, a leszakadók – Osman P.) *Minden negyedik amerikai naponta fogyaszt gyorsételeket.* (Ezekre nem véletlenül, és jelentős hányadukra nem alaptalanul ragasztották a behízelt *junk food* elnevezést – Osman P.) Évente több mint 10 milliárd fánkot adnak el az USA-ban. *Az összes étkezés 20 százalékát a kocsiiban fogyasztják el. Az 1970-es évek kezdete óta az átlagosan bevitt kalória óriási mértékben megemelkedett.* Nagybobbak lettek a tányérok. Az adagok is nagybobbak lettek. *Minél többet esznek házon kívül, annál kövérebbek lesznek,* és 2015 elején az amerikaiak a történelem során először több pénzt költöttek el éttermekben és bárókban, mint az élelmiszerüzletekben. *Az étkezés hatalmas társadalmi problémává nőtte ki magát Amerikában.* Vagy inkább úgy kellene fogalmaznunk, hogy az étkezés következményei.”

„Egy McKinsey-jelentés 2015 tavaszáról azt állapította meg, hogy *a túlsúly nemcsak az egyes embernek nehéz teher, hanem a társadalomnak is. Valójában olyan nehéz, hogy többet kerül a társadalomnak, mint a fegyveres erőszak, a terror és a háború összesen.* Nagy-Britanniában az elhízás évi több mint 500 milliárdos költséget jelent.” Tegyük hozzá: a probléma azzal is súlyosabb, hogy – tudjuk, s Lund látteleletéből is világos – a túlsúly elsősorban a szegények betegsége, azoké, akik többnyire megfelelő társadalombiztosítással is kevésbé rendelkeznek.

*Eszünk, s ebbe más is belehalt már: „Az Egyesült Államokban a három leghétköznapibb halál oka a táplálkozással függ össze. Szívbetegségek, rák és szélütés.* És mégis az amerikaiakat jobban érdekli, hogy lelőhetik őket az utcán, mint hogy egészségesen étkezzenek. Kissé távol áll a valóságtól. Nyugodtan megengedhetünk magunknak egy pillanatnyi kacajt az amerikaiak kárára. Ha ezzel megvagyunk, emlékeztethetjük magunkat arra, hogy *nálunk sem sokkal jobb a helyzet.* Nem vagyunk ugyanolyan megtermettek – még. De jó úton járunk afelé, és *ugyanazok a táplálkozással összefüggő betegségek veszélyeztetik életünket, mint ott.*”

*Mit együnk, hogy legyünk?* „Alapjában véve tudunk már sok mindent arról, mit kellene ennünk. De mit eszünk?” Lund e kérdésével indul a további, könyve kétharmadát kitevő, részletes oknyomozás. Érdemes vele tartani. Végül is, összhatásában ma mindenkinek az emberiség jövője fő a fazekában – már ha van neki.

*Dr. Osman Péter*



*Ben Carlson: Befektetés józan ésszel. Miért célravezetőbb a pénzügyi piacokon (is) az egyszerű, mint a bonyolult? A4C Books, 2017; ISBN 978 615 00 0260 6*

A pénzügyi – azaz a pénzbeli nyereség elérése érdekében tett – befektetések területe a modern misztériumok világa. Mérhetetlenül többen keresik-kergetik itt a gyors és hatalmas meggazdagodást hozó befektetések biztos megvalósításának a titkát, a befektetők Szent Grálját, mint kerestek hasonló rejtőző titkokat és legendás csodatévő eszközöket valaha is. A rózsakeresztesek, az aranycsinálás vagy épp az ételelixír-készítés titkának hajszóloi végül is kevesen voltak, s náluk nem sokkal többen, akik beutazták a szívárvány ívét a túlsó végén rejlő, arannyal tele fazékért, a pénzügyi befektetések lehetőségét viszont mára igen derekasan demokratizálta az ebbéli szolgáltató iparág. S míg régebben akik nem érték el az úzött célt, legalább vizsgalódhattak azzal, hogy mese az egész, ma a tömegmédiában sztárolt szupergazdagok léte bizonygatja, hogy ott az óriási haszon, csak tudni kell azt megragadni. Arról már nem szólnak a modern hőselemek, milyen sokakból milyen keveseknek sikerül ez, s hogy egy-egy látványos meggazdagodás többnyire mások veszteségéből táplálkozik. Merthogy nem is lehet másként: az ilyen ügyletek nagy részében az egyik csak azt nyerheti meg, amit más vagy mások elveszít(enek). Az igazán jelentős kivétel ez alól olyan eszközbe fektetni, amelynek az értéke és vele a piaci ára az idők folyamán stabilan növekszik – mint pl. egy innovációs fejlesztési programba vagy erősen növekvő jövedelemtermelő-képességű vállalatba. A pénzpiac valóban segíti az értékteremtést akkor, midőn közvetítői funkciója révén ígéretes vállalkozások jutnak a fejlődésükhöz, nyereségtermelő képességük fejlesztéséhez szükséges tőkéhez, ettől eltekintve viszont a pénzügyi befektetések nagy része valójában fogadás arra, hogy egy meghatározott dolognak – részvénynek, tőzsdai materiális árucikknek, derivatívának – hogyan alakul a piaci ára a továbbiakban. Aki jobban tippel, viszi a másik pénzt.

Tippelni persze sokféleképp lehet: vakon is, bölcsen is, s az idők során az ilyen befektetések műfajának komoly tudománya és hatalmas szakirodalma alakult ki. Rengeteget lehet tanulni belőle, valóban nagyon sokat lehet tenni azért, hogy a nyereségek és veszteségek mérlegének nyelve a pozitív felé hajljon, de nincs az a tudás, amellyel biztosra lehetne menni. Még a veszteség biztos elkerülésének is csak egyetlen módja van – igaz, az egyszerű és tökéletesen hatásos: messze elkerülni az egészet. Aki viszont jól tanul, annak jelentősen nőnek az esélyei, hogy valóban hasznot húz a befektetéseiből. Hogy mi ebben a reális cél, és hogyan érdemes tenni az eléréésért, erről szól a könyv. Címe sokatmondó: „józan ésszel” – ez határozott, stabil gondolkodási keretet jelent: hogy azt célozzuk meg, amire a kellő felkészültség viszonylag jó esélyt tud biztosítani, azaz számottevő, ha nem is óriási nyereségeket.

Három apró megjegyzés, előljáróban:

Az itt olvashatók kiegészítéseként is kétségtelenül érdemes megismernedni a A4C Books előző kötetével: Jason Zweig: Agyam és a pénz – Hogyan váljunk tudatosabb befektetővé a neuroökonómia következtetéseire? (L. Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 2017/1. sz.)

Erősen marketingfogás, klasszikus „blikfang” az alcím tétele, miszerint az egyszerű célravezetőbb a pénzügyi piacokon (is), mint a bonyolult. Ebben minden a mértékektől függ. Ad absurdum érveléssel a legegyszerűbb, ha egy gondolkodás nélküli dárdadobással vagy rábökéssel választunk befektetési eszközt, kockadobással döntünk az elad, tart, vásárol lehetőségek közül. Ez ugyebár határozottan nem ajánlható. Ha viszont fogjuk pl. Carlson e könyvét, jól kitanuljuk, megértjük és következetesen alkalmazzuk, az már nem is olyan egyszerű, viszont sokkal jobb esélyt kínál a nyerésre. Hol kezdődik a bonyolult? Szerzónk arról ad jól érthető képet, hogyan ne tegyük az észszerűnél bonyolultabbá befektetési és portfóliókezelési technikánkat.

Carlson majd részletesen kifejti, így csak jelzésszerűen: bár Zrínyi igencsak merész „Jó szerencse, semmi egyéb” jelmondata nagyon nem alapja a befektetési stratégiának, a sikerhez a szerencse is nélkülözhetetlen – még ha olyan hétköznapi formában is lép elénk, hogy a másik fél hoz rossz döntéseket. Sok őrlődéstől megszabadít, ha ezt nem feledjük.

Egy vitathatatlan szaktekintély, *dr. Csányi Sándor elnök-vezérigazgató (OTP Bank Nyrt.) a magyar kiadáshoz írt előszavából* (annak megjelenését az OTP Csoport két cége is támogatta, ami világosan jelzi, hogy szakmailag méltónak találták a közreadásra):

„A pénzügyi piacok nem ismerik a mindig és a soha szavakat. Ami az általános vélekedés szerint soha meg nem történhet, az nagy valószínűséggel előbb-utóbb bekövetkezik. *Nem létezik olyan befektetési stratégia, amely mindig működne. A legtöbb, amiben befektetőként reménykedhetünk, hogy olyan módszerre lelünk, amelyik hosszú távon, az idő nagyobb részében kifizetődőnek bizonyul számunkra.*

*A jelen kötetből – amelyből a fenti gondolatokat merítettem – azok profitálhatnak leginkább, akik hosszú távon kívánnak befektetni és megtakarítani.* Azoknak szól, akik a kemény munkával megkeresett jövedelmükből rendszeresen, fegyelmezetten és elkötelezetten tesznek félre, hogy az így összegyűjtött pénzt a pénzügyi piacokon fialtatva gyarapítsák vagyონukat – lassan, türelmesen és hosszú távon. Miként a szerző megállapítja, 'mindig is a türelem lesz a pénzügyi piacok nagy esélykiegyenlítője' – azt értve ez alatt, hogy *a türelem (és a hosszú befektetési időtáv) a kisbefektetők azon fegyvere, amelynek segítségével ellensúlyozhatják a hatalmas pénzeszközöket mozgató intézményi befektetők előnyeit.* (Ezt Carlson részletesen kifejti – Osman P.)

*A könyv útmutatást ad az ilyen egyéni befektetőknek (megtakarítóknak) ahhoz, hogyan állítsák össze portfóliójukat, hogyan álljanak a pénzügyi piacok szeszélyes viselkedéséhez, hogyan tartsák kontroll alatt érzelmeiket – és ami talán a legfontosabb, hogyan profitáljanak megfelelően kialakított portfóliójukból, a piac szeszélyeiből és érzelmeik kordában tartásából. Röviden: megmutatja, hogy induljanak el azon az úton, amelyen minél több embernek kellene ma Magyarországon elindulnia ahhoz, hogy nyugdíjas éveik anyagi biztonságban teljenek.”* (Kiemelések mindenütt a recenzió szerzőjétől.)

*Pár karakteres mondat a könyvből:*

„Amikor a »buta« pénz felismeri a korlátait, megszűnik butának lenni.” — Warren Buffett.”

„A saját egyéni céljaink jelentik az egyetlen igazán releváns viszonyítási alapot. *Ha portfólióink alkalmas céljaink elérésére, akkor kit érdekel, hogy felülmúljuk-e a piacot vagy sem?* Semmilyen konkrét időtávon nem kell önmagunkat valamilyen indexhez vagy a piachoz viszonyítva megítélnünk. *A befektetésnek nem arról kell szólnia, hogy legyőzzünk másokat vagy a piacot. Arról szól, hogy önmagunkat ne verjük meg.*” Carlson is idézi a modern tételt, hogy „A mohóság – jobb szó híján – jó dolog.” Rendre rá is mutat, mekkora szerepe van a mohóságnak a nyereséghajszolásban, s ez így igaz, még akkor is, ha körülnézvéen rájövünk, milyen bölcsek voltak a régi valláskodifikálók, midőn kárhoztatták a mohóságot. Nyilván tudták, hogy ki nem gyomlálhatják, csak némi féket vethetnek rá. Mohóság nélkül sokkal nyugodtabb lenne az élet – kábé mint szex nélkül. S maradvá e példánál, ugyan mit hoz, ha az ember folyton csak azt nézi, mi jut a „megénekel” nagymenőknek, vagy épp nem annak örül, hogy keresett egy jó autóra valót, hanem fanyalog, hogy abból Lamborghinire nem futja.

„*Nincs olyan stratégia, amely minden körülmények között működni, és megóvná a befektetőket a veszteségektől.*” – Ezt, kedves Olvasó, Kölcsey szavaival – „véd jól kebeledbe, s fiadnak hagyd örökül ha kihúnysz!” (Kölcsey Ferenc: Emléklapra) –, mert örök igazság. Ha egyszer megdől, az lesz e piac utolsó pillanata.

„Áldás, ha valaki képes elvetni saját rossz ötleteit’ – Charlie Munger. Mint Konfuciusz megállapította, *’az igazi tudás saját tudatlanságunk mértékének ismerete.’*” (Munger a könyvben is idézett, legendás Warren Buffett – a csúcsgazdagok közt az egyetlen, aki tőzsdei műveletekkel szerezte teljes vagyónát – alig kevésbé legendás üzlettársa.

„Amikor azt hisszük, megtaláltuk a gazdagsághoz vezető biztos utat, hajlamosak vagyunk a jelenlegi trendet a végtelen jövőbe kivetíteni, a valóságra pedig fittyet hányunk. *A vagyongyarapításnak nincsen egyszerű módja.* Időt, türelmet, fegyelmet és kemény munkát igényel. Legyünk nagyon szkeptikusak mindenkivel, aki az egyszerű meggazdagodás álmát próbálja eladni nekünk.” – Csak szkeptikusak? Nemes egyszerűséggel: pokolba velük! Már csak azért is, mert ha tudnák, kiaknáznák maguknak, és nem házalnának vele.

„Amikor mindenki más pánikol, a sikeres befektető a legjobb formáját hozza.” – Ez így kissé elfedi az ok-okozati összefüggést. Attól lehet sikeres valaki, hogy képes higgadtan és bölcsen dönteni, miközben másokat sodor a pánik.

*Az egyik legfőbb tanulság* ismét a „véd jól kebeledbe” kategóriából: „Senkinek ne higgyünk, aki azt állítja: a gyors meggazdagodás könnyen megy. Óriási mázli volt szüksége annak, akinek ez sikerült. *Vélhetően csaló vagy sarlatán az, aki azt állítja, hogy birtokában van a könnyű meggazdagodás titkos receptjének.* (Vagy klinikai eset – több eshetőség nincs – Osman P.) Vagyonunk gyarapításához türelem és fegyelem szükségesetetik. És ha valaki valóban ismerné a gyors meggazdagodás titkát, vajon miért osztaná meg azt velünk?

A meggazdagodás főpapjának beállítani magunkat kiváló módja annak, hogy az emberek higgyenek bennünk, mert *az emberek hinni akarják, hogy létezik gyors meggazdagodás.* (Végül is, az egész emberi civilizáció egyik legfőbb tartóoszlopa, hogy az emberek nagy része hinni akar valami ígéretesben, végtelenen anyagiassá tett világunkban pedig ilyen a gyors meggazdagodás – Osman P.) Az emberek annak hisznek, akinek van önbizalma, és döntéseiben megingathatatlanul biztosnak tűnik. A 'jelen pillanatban ide kell tenni a pénzed' sokkal megnyugtatóbban hangzik, mint a 'diverzifikáld a portfóliód, mert senki nem tudja, mi fog történni a jövőben.' – Persze, a kétség, aggodalom, félelem a lét ajándéka, és azt szeretjük, aki megment tőlük – amíg rá nem jövünk, hogy csak csalfa, vak reményt adott.

*A mondanivaló összegzése:* „A legtöbb embernek az a legfőbb problémája, hogy a jó befektetési tanács mindig akkor hangzik a legjobbnak, és akkor van a legtöbb értelme, amikor visszatekintünk a múltba, vagy előrenézünk a jövőbe. Ám abban a pillanatban, amikor ténylegesen meg kell fogadnunk, ritkán tűnik olyan nagyszerűnek. Miként azt látni fogjuk, ez egyszerre tud rettentően egyszerű és örjítően nehéz lenni. Ahogy Warren Buffett fogalmazott: 'Az intelligens befektetés nem bonyolult, de ez korántsem jelenti azt, hogy egyszerű lenne.' Ez a gondolat tökéletesen megragadja és summázza könyvem mondanivalóját.”

Carlson idézi Miért szorítja ki az egyszerű a bonyolultan kifinomultat? c. bevezetésében Thomas Paine bevezetőjét annak Józan ész (Common Sense) c. művéből: „A következő oldalak semmi mást nem tartalmaznak, mint egyszerű tényeket, világos érveket és józan ész; és semmi egyebet nem várnak el az olvasótól, mint hogy tegye félre előítéletét és részrehajlását, és hagyja, hogy értelme és érzései maguktól kialakuljanak; hogy öltse magára, vagy inkább semmiképpen ne vesse le magáról az ember valódi jellemét, és szemléletében nagyvonalúan lépjen túl a mán.” Könnyen belátható, hogy az idézet a jó útmutató alapkövetelményét összegzi mind a befektetések műfajában, mind bármely egyéb gyakorlati területen. Carlson azért indít ezzel, hogy jelezze: könyvét ilyennek akarja. Bár a Miért szorítja ki... kérdésre mondhatnók némi cinizmussal, hogy azért, mert az utóbbit jóval kevesebben értik, vagy legalábbis sokkal strapásabb megérteni.

„Nem az aranytojást tojó tyúkot kívánom eladni az olvasónak. Nincs a birtokomban a gyors meggazdagodás titkos receptje sem, hogy egyik napról a másikra milliókat kereshessen vele. *A titok valójában annyi, hogy nem létezik olyan titkos recept, amellyel varázstsütésre milliókat lehet keresni.*

*Az alapvetéshez:* „A tapasztalat megtanított arra, hogy befektetési döntések meghozatalakor a kevesebb mindig több. Az egyszerű diadalmaskodik az összetett felett. A hagyományos sokkal jobb esélyeket kínál, mint az egzotikus. A hosszú távú folyamat sokkal lényegesebb, mint a rövid távú eredmények. (De a hosszú távú szemlélethez elegendő tőkeerő is kell, hogy a befektető ki tudja várni befektetési eszköze piaci árának kedvező alakulását – Osman P.) És a perspektíva jóval több, mint a taktika. Napok, néha csak órák kérdése, hogy a taktika

haszontalanná váljék. Ám a perspektíva olyasvalami, ami egész befektetői életünk során velünk marad. Ez az, ami lehetővé teszi, hogy alkalmazkodjunk a változó piaci és gazdasági környezethez. És bár az egyszerű szemléletmód semmivel nem könnyíti meg a jövő előrejelzését – hiszen senki nincs birtokában a kristálygömbnek –, biztosíthatja számunkra a racionális döntéshozatalhoz szükséges képességeket, bármit is hozzon aztán a jövő.” Az utolsó mondathoz: a szemléletmód biztosíthatja a racionális döntéshozatalt, ám az utóbbi sem mindig elegendő a veszteségek elkerülésére – *azok lehetőség szerinti csökkentésére vizsgolt igen!* És alighanem itt is élénk áll némi – marketingcélú? – misztifikáció. Már érintettük, hogy a „kevesebb vs. több” kérdéskörnél az egész azon fordul, hogy mihez képest. Hasonló a valóság az „egyszerű vs. összetett” esetében, másként sok évtized fejlődésének eredményei mehetnének a kukába. Csak egy példa: önmagában egy határidős kötés technikailag biztosan *kevesebb* is, *egyszerűbb* is, mint ugyanaz egy alkalmas fedezeti üggyellett megtámogatva – de hogy az utóbbinak szükségképp alul kellene maradnia, az aligha igaz.

*Perspektíva:* „Nekünk nagy erőt ad, hogy nem tudjuk pontosan, mit akarunk. A szándékok teljes bizonytalanságából bámulatos manőverezési szabadság születik.” (Jean Anouilh: Beckett vagy Isten becsülete) Valójában a taktika, a manőverezés csak akkor segíthet a sikerhez, ha tudjuk, mit akarunk, megvan a célunk, perspektívánk. Ám annak eléréséhez nagyon is meg kell birkóznunk az utunkat álló problémákkal, turbulenciákkal – vagyis a taktika a maga szerepében szintúgy nélkülözhetetlen.

„*Jelen könyv arról szól, hogy miként javíthatjuk hosszú távú befektetési eredményeinket a bonyolulttan kifinomult és az egyszerű között meghúzódó rés áthidalásával. A napjainkban elérhető pénzügyi tanácsok nagy részét akár latinul is írhatnák, mert a befektetők többsége számára olyan, mintha idegen nyelven lennének. A 2007 és 2009 közötti pénzügyi válság tartós sebeket ejtett a befektetők lelkén. Sokan nem tudják, hogyan és merre haladjanak tovább, vagy kibeen bízzanak. Könyvemmel az a célom, hogy olyan információforrást biztosítsak a befektetőknek, amely az egyszerűsége és a józan észre – két, a pénzügyi iparágból bántóan hiányzó tulajdonságra – építve segít nekik megalapozottabb döntéseket hozni, és útmutatóként szolgál ahhoz, hogy begyógyítsák a piaci krach ütötte tartós sebeket. Az emberek azzal a feltételezéssel élnek, hogy a komplex rendszerek, például a pénzügyi piacok esetében komplex befektetési stratégiák és üzleti szervezetek szükségeltetnek a sikerhez. Olyan téves elgondolás ez, amelyet a pénzügyi iparágon belül és kívül egyaránt túl sokan tettek magukévá. A piacon manapság keringő tanácsok többsége a befektetők és azok céljai ellen dolgozik, mert akikől származnak, azok képtelenek megérteni célközönségük igényeit és vágyait.” – A rés és annak áthidalása a nyitómondatban ugyan az utászokra marad, ám fő, és valóban célravezető stratégiaalkotási útmutatóként Carlson élénk tárja Occam híres borotvájának a befektetések mesterségére alkalmazott változatát: ha valamit elvégezhetesz egyszerűen, elérhetsz egyszerűbb eszközökkel is, ne bonyolítsd el! És ez tényleg így igaz, kivéve olykor, ha jó okod van rejtegetni titkos módszereidet!*

Azok a sebek a befektetők lelkén – igen, rá kellett ébredniük, hogy cunami bizony támadhat, nagyon kell tudni védekezni ellene, és még úgy is okozhat károkat. „Begyógyítani e sebeket”? Inkább azt a jól megalapozott reményt adni, hogy az innen tanultakkal a következő *krachot* már sokkal jobban vészelik át.

Az pedig teljesen természetes, hogy amit az emberek nem képesek jól megérteni, átlátni – a legtöbbjüknek ilyenek a gazdaság komplex rendszerei, különösképp az őket nagyon érdeklő pénzügyi piacok –, arról fel sem tételezik, hogy viszonylag egyszerű módon és eszközökkel is kezelhető.

Azok az említett tanácsok: valójában nem az a bonyolultságuk oka, hogy „akiktől származnak, azok képtelenek megérteni célközönségük igényeit és vágyait”, hanem hogy így igyekeznek roppant kimunkálnak tűnő, s ezzel jól eladható árut alkotni belőlük. A bűvös tudás árusításának minden mestere jól tudja, hogy a nehéz érthetőségből táplálkozó misztikum a legtöbbeknek kell ahhoz, hogy zokszó nélkül megfizessék a varázslót, sőt keressék a tanítását.

Emeljük ki ugyanakkor, mert egyértelmű minőségjelző: *A könyvet eredetileg a Wiley adta ki, ami erős garancia a megbízhatóságára.* Ha Carlson néha túl is cikornyázza az érvelését, bocsássuk meg ezt neki, hiszen az ottani stílusízlés szerint ír.

*Tudásának forrása:* „Egész pályafutásomat portfóliókezeléssel töltöttem.” „*Pályafutásom során szinte minden elképzelhető befektetési stratégiába, eszközosztályba, értékpapírba és terméktípusba befektettem, tanácsot adtam velük kapcsolatban, illetve mélyrehatóan tanulmányoztam őket.* Mondjon az olvasó bármilyen instrumentumot, biztos, hogy valamilyen módon közöm volt hozzá. *Dolgoztam komoly vagyonnal rendelkező emberekkel, szegény emberekkel, valamint millió és milliárd dolláros intézményi befektetőkkel.*” „Egyre inkább a komplexitás az alapértelmezett opció, amellyel felesleges befektetési termékek vásárlására beszélnek rá a befektetőket, miközben az emberek többségének csupán annyi kellene a sikerhez, hogy megértsék a hagyományosabb eszközöket. *Az elmúlt évtized során a legszofisztikáltabb portfólióstratégiákkal dolgozva megtanultam értelmezni azokat a témákat, amelyekre a befektetőknek a legjobban oda kéne figyelniük – szemben azokkal, amelyekkel az intelligencia és a kontroll illúziójaként bombázzák őket.*”

*Válogatni az információkból: portfóliókezelés:* „Az információáramlás a jövőben csak gyorsulni fog, így fogós feladat áll előttünk. Egyre fontosabb lesz a jelentőségteljest az értelmetlentől elválasztani, mivel az emberek többsége rendre vödörszámra próbálja majd magába önteni az információt, ahelyett hogy kizárólag a kontrolljuk alá eső, valóban fontos területekre összpontosítanának. Kutatók rámutattak arra, hogy az irányítás illetően illúziója akkor valószínűbb, amikor széles a választási lehetőségek köre, nagy mennyiségű információ érhető el, és a választás eredményének van tétje számunkra. *Ez tulajdonképpen nem más, mint a portfóliókezelési folyamat leírása.* Mindnyájan szeretjük azt gondolni, hogy a több választási

lehetőség egyben jobb, pedig ahogy sokasodnak az alternatívák, a döntési opciók száma és a hibázás valószínűsége is nő. *Napjainkban világszinten például több mint 77 ezer befektetési alap közül választhatunk.*” A több nyilvánvalóan csak addig jobb, amíg a gazdagság zavara nem válik választásaink és azokra alapozott döntéseink akadályozójává. Más kérdés, mi is van a hibázás valószínűségével: a befektetésben a portfóliók alkalmazása pl. épp arról szól, hogy kihasználjuk a választás több lehetőségét, szétterítjük a tétjeinket, így a hibás választás következményei kisebb súllyal nyomják le az eredményt.

*Mennyire nehéz?* „A piacokkal kapcsolatban szerzett tapasztalataim alapján egy dolgot biztosan állíthatok: nem könnyű kivételesen sikeres befektetőnek lenni. Ritka és rendkívül nehéz dolog ez. Mennyire nehéz? A neurológusból lett befektető és szakíró, William Bernstein szerint *négy alapvető készség szükséges ahhoz, hogy valakiből sikeres befektető lehessen:* (1) a befektetési folyamat iránti érdeklődés, (2) matematikai készségek, (3) a pénzügyi történelem alapos ismerete és (4) a befektetési terv megvalósításához szükséges érzelmi fegyelem. Bernstein nem túl derűlátó e tekintetben: ’Nem gondolom, hogy az emberek 10 százalékánál több rendelkezne a fenti készségek bármelyikével. Ebből pedig az következik, hogy *tízezer ember közül mindössze egy, ha birtokában van mind a négynek.*’” – Ám ezek is csak szükséges, de nem elégséges feltételek. Biztosra még ő sem tud menni, a csapodár szerencsét nem nélkülözheti, amint arra Carlson is utal. Emellett Bernstein itt kihagyott egy további, rendkívül fontos készséget: óriási mennyiségű pénz felett kell rendelkezni, ami csak nagyon kevesek által elérhető lehetőségeket nyit meg, és végtelen kitartásra-kivárára tesz képessé – Carlson erre a Yale Egyetem Alapítványának példáját hozza, és alighanem ez pl. Warren Buffett hosszantartó sikerének is az egyik fő komponense.

*Középnagyra törni:* „A befektetők többségének pontosan ezért nem érdemes a kivételes eredményeket megcélozni. Benjamin Graham, a legendás befektető mondta egykoron: *’Kielégítő befektetési eredményeket elérni sokkal könnyebb, mint azt sokan gondolják; a kiemelkedő eredmények elérése azonban nehezebb, mint amilyenek tűnik.*’ A legtöbb befektető ezzel a problémával kénytelen szembenézni – állandóan a kiemelkedő eredményeket hajszolják, ám híján vannak az ilyen típusú teljesítményhez szükséges szürkeállománynak, szabad időnek és készségeknek. *Ami azt illeti, már a kielégítő eredmények is elegendőek ahhoz, hogy átlag feletti legyünk, és a befektetők 70-80 százalékát magunk mögé utasítsuk.* És ez sokkal könnyebben elérhető, mint ahogy a legtöbben gondolnák. Mindenekelőtt fel kell adnunk a kivételes teljesítményről szőtt álmainkat, és el kell fogadnunk, hogy pusztán a befektetők nagyon kis töredéke képes ilyen eredményekre – és közülük is csak nagyon kevesen produkálnak egyenletes teljesítményt (erről még bővebben szó esik majd a könyvben).” – Azért ezek eléggé érdekes kérdéshez vezetnek: ha kielégítő eredményeket elérni olyan könnyű, és velük a befektetők 70-80 százalékán mégis túl lehet tenni, akkor az utóbbiaknál mintha valami nagyon nem lenne rendben agyilag. Már André Kostolany is megírta, hogy a tőzsdén

a sikeres befektetők a balekokból élnek, de mi tartja távol a befektetők 70-80 százalékát az ezek szerint viszonylag könnyen elérhető sikertől? Carlson az alábbiakkal folytatja:

„Az átlagbefektetők problémája abból ered, hogy amikor kiemelkedő eredményeket céloznak meg, erőfeszítésük az esetek többségében átlag alatti teljesítményhez vezet. *Elképzelhető, hogy amikor minden erőnkkel a jobb eredményért küzdünk, milyen könnyen tudunk gyengébben teljesíteni.* Befektetőként a legeslegnagyobb kihívás, amely előttünk áll, az az önmagunkkal kapcsolatos igazság kezelése. Pontosan ezért létszerűtlen az átlagbefektető számára az a célkitűzés, hogy a világ legnagyobb befektetőjévé váljon. Sokkal értelmezesebb cél az *átlagnál jobbnak lenni, mert ez teljes mértékben létszerű és elérhető célkitűzés.*” (Itt mintha némi ellentmondás vigyorogna: ha teljes mértékben létszerű és elérhető célkitűzés az átlagnál jobbnak lenni, akkor miként van mégis annyira sok lemaradó, hogy nem az átlagnál jobbak válnak az átlagossá? Ha pedig e magasabb szintet sokak el tudják érni, akkor mind kevesebben maradnak, akiken kereshetnek, márpedig a bevételeken mérik, hogy kik átlag feletti – Osman P.) Kellően hosszú távon már az átlagnál jobb befektetők is lenyűgöző befektetési eredményekkel büszkélkedhetnek. A befektetés arról szól, hogy igába fogjuk a hosszú távú gondolkodás erejét, *elkerüljük a ki nem kényszerített hibákat.*” – *A lenyűgöző, és az igába fogás* csak díszrojt a mondandón, viszont a további nagyon is igaz: a balszerencse rontásait ne tetézzük saját ostobaságaink hozadékával. Ezt és ennek mikéntjét nagyon is érdemes kitanulni, s hozzá innen, amit csak lehet.

Carlson szól „minden idők egyik legkiválóbb intézményi befektetőjéről”, David Swensenről. „Ő a szerzője a Pioneering Portfolio Management című, az intézményi befektetési modell nagykönyvének számító műnek. Portfóliókezelési stílusára – amelyet világszerte befektetési alapok százai utánoznak – Yale-modellként hivatkoznak, mivel ő a Yale Egyetem alapítványának befektetési igazgatója. Swensen az 1990-es évek közepétől évente közel 14 százalékos átlagos hozamot termelt a Yale-nek, ami két évtizedes időtávon hihetetlen teljesítménynek számít.”

*A hatalmas pénz különleges ereje* „A Yale portfóliójának jelenlegi értéke meghaladja a 20 milliárd dollárt. A befektetési időtávjuk is többé-kevésbé végtelen, mivel az alapítvány elidegeníthetetlenül és folyamatosan az egyetem része (tehát képesek zavartalanul kivárni, amíg egy-egy befektetésük oda jut, hogy érdemes belőle kivenni a pénzt és annak hozamát – Osman P.). A Yale és a hozzá hasonló nagy intézmények számára olyan alapok is elérhetők, amelyekre az átlagbefektetők a túl nagy minimális befektetési érték miatt nem is gondolhatnak. Léteznek olyan ügyletek, amelyekben csak a legnagyobb iparági szereplők vehetnek részt, ezek az egyéni befektetők számára szintén soha nem lesznek elérhetők. Az ilyen hatalmas vagyon felett rendelkező szereplők elsőbbséget élveznek pusztán azért, amiért ilyen sok pénzről dönthetnek.”

„A Yale Befektetési Irodájának 2013-as éves beszámolójában Swensen az alábbi tanácsot adta mind az intézményi, mind az egyéni befektetőknek:



A befektetések világában a legfontosabb különbség nem a kisbefektetők és az intézmények között húzódik meg ..., hanem azok között, akik képesek kiváló minőségű aktív befektetési döntéseket hozni, és akik nem. Kevés intézmény és még kevesebb egyéni befektető van e képesség birtokában, és fordít erőforrásokat arra, hogy kockázattal korrigált többlethozamot érjen el.

*Az aktív befektetési szakértelemmel rendelkező, illetve az ilyen képességekkel meg nem áldott befektetőknek ajánlható stratégiák a spektrum két ellentétes végén helyezkednek el. Túl azon a nyilvánvaló tényen, hogy a képzett aktív alapkezelők a piaci átlagot meghaladó hozamokat érhetnek el a hagyományos eszközosztályokban, még annak a sokkal fontosabb lehetőségnek az előnyeit is élvezhetik, hogy az alternatív eszközosztályok és magántőkebefektetések révén alacsonyabb kockázatú, magasabb hozamú portfóliókat alakíthatnak ki. ('Alternatív eszközosztályok' – ez sem épp az előzőekben említett egyszerű vs. bonyolult szerinti felosztás alsó fertálya! – Osman P.) Csak az aktív befektetési képességgel rendelkező befektetőknek érdemes a hagyományos eszközosztályokban a piaci átlag meghaladását célzó stratégiákat követni, illetve a nem hagyományos eszközosztályokba portfóliótallokálni.*

*Nincs köztes megoldás: „Az egyéni és intézményi befektetők túlnyomó többségének – mindazoknak, akik nincsenek a kiváló döntésekhez szükséges idő, erőforrások és képességek birtokában – az alacsony költségszintű, passzív stratégiák valók. [Azaz semmi drága, kockázatos bűvészkedés – ahogy Boltos Bácsi mondta (amikor még volt): »szolid árucikkek, szolid üzletmenet, nagy forgalom, kicsi (fajlagos) haszon.« – Osman P.] A Yale-modell keretrendszere kizárólag a befektetők azon szűk csoportja számára használható, akik rendelkeznek a kockázattal korrigált többlethozam Gráljának hajszolásához szükséges erőforrásokkal és vérmérséklettel.»*

*Elbotlani a lábunkban a nagy igyekezettől: „A Swensen által említett köztes megoldás az, amelytől oly sok befektető képtelen elszakadni. Kifinomult stratégiák alkalmazásával próbálják legyőzni a piacot, de híján vannak az ehhez szükséges erőforrásoknak vagy tudásnak. Ebben az esetben a próbálkozás, hogy átlag feletti eredményt érjenek el, átlag alatti teljesítményhez vezet. A túlzott igyekezet megbosszulja önmagát. Nem szégyen beismerni, hogy az igazán különleges piaci teljesítmény – mint amilyen Swensené is – nehezen elérhető. A legtöbb befektető problémája abból fakad, hogy kivételes eredményre törekcszenek a piacon – anélkül, hogy pontosan látnák: ez a befektetők legfeljebb egy igen szűk csoportjának való játszma.” – „Kivételes eredményre” – talán itt az emberi természet alapvető mozgatóerői működnek. A mohóságot a törzsfajlódás ültette belénk, s a szörnyű társadalom járhatja csúcsra, így hajt bennünket, a józan önmérsékletre való képességünk vagy képtelenségünk szerint. Az optimizmus és a győzelem igénye is része sokak túlélőfelszerelésének – és tényleg, nélküle ki fogna bele például egy nagyívú, merész fejlesztésbe vagy kutatásba?*

*Gyarlóság kicsiben és nagyban: „A befektetők egyik legnagyobb hibája, ha engedik, hogy az érzelmeik befolyásolják őket intelligens befektetési döntéseik meghozatalában.* Kutatások bizonyítják, hogy a kisbefektetők eladják a nyerő részvényeket, és kitartanak a veszteséges papírok mellett. A múltbeli teljesítményt üldözik, csordaszellemben hoznak döntéseket, a jelentős áremelkedések után többet vásárolnak, a nagy esések után pedig többet adnak el. Ezek a hibák hosszú távon összeadódva rengeteg pénzükbe kerülnek a befektetőknek.

A fentiekben vázolt előnyeik ellenére *a hivatásos befektetők sem immunisak ugyanezen hibák elkövetésével szemben.* Egy felmérésben intézményi befektetők 1984 és 2007 közötti éves hozamait vizsgálták meg (az adatbázis több mint 80 000 adatot tartalmazott). Ezek az alapok együttesen több billió dollárnyi eszközt kezeltek. A kutatók az alapkezelők részvény- és kötvénypiaci vételi és eladási döntéseit vették górcső alá, és arra jutottak, hogy az eladott befektetések eredménye messze felülmúlta a vásárolt befektetéseiket. A szisztematikusan olcsón venni és drágán eladni elv követése helyett ezek a professzionális intézmények drágán vettek, és olcsón adtak el. Gyakran hallani, hogy a kisbefektetők rosszkor vesznek, illetve adnak el befektetési alapokat (erre később majd még visszatérünk), ám ez a kutatás rávilágított, hogy a hivatásos befektetők ugyanezt a vagyronromboló magatartást követik. A felmérés szerzői úgy számolták, hogy gyatra döntéseik több mint 170 milliárd dollár veszteséget okoztak a befektetőknek.” – Az említett befektetők mindegyikének alighanem közös vonása, hogy valamennyien emberek – hacsak nincs már közöttük ilyen munkát végző mesterséges intelligencia. Ez pedig felvet egy roppant izgalmas kérdést: vajon a rendszerszintű működésben mennyire fonódnak össze az ember érzelmei a döntéseit kialakító gondolkodásával, mennyire képes az előbbieket teljesen kikapcsolni az utóbbiból? Megkockáztatható, hogy kevéssé, s hogy minél nagyobbak éri a tétet a maga számára is, annál kevésbé. A befektetési döntésekben mindig a jövő kifürkészhetetlen alakulásával kell szembeszállni úgy, hogy az ember tudja: ehhez hiányosak az eszközei. Ezért próbál kapaszkodókat találni, és gyakran ezért nem tud ellenállni döntései „zsigeri” vezérlésének. Egyébként is, a racionális gondolkodás csak egy meglehetősen újkeletű, vékony kéreg ősidők óta érzelmei vezérelte magatartásunkon. Roppant izgalmas kérdés, milyenné válik a piac, és milyen helye, szerepe lesz ott az embereknek, ha a befektetők között megjelenik a szilárd logikával és érzelmentesen dolgozó, a saját és a mások hibáiból tanulni képes mesterséges intelligencia.

*Türelem rózsát terem – ha a magunk pénzével dolgozunk: „A kisbefektetőknek meg kell érteniük, hogy bármilyen innovációkkal rukkolnak is elő a pénzügyi iparágban, mindig is a türelem lesz a pénzügyi piacok nagy esélykiegyenlítője.* A hosszú távon megfelelő viselkedést nem lehet learbitrálni. Ami azt illeti, *az egyéni befektetők profikkal szembeni egyik legnagyobb előnye a türelem. Nem kell egy bizottság vagy az ügyfelek kérdéseire válaszolnunk. Senki nem hasonlít össze bennünket a kollégáinkkal vagy egy egyedi benchmarkkal. Senkit nem kell lenyűgöznünk.* Nem arról van szó, hogy egyetlenegy hivatásos befektető sem gondolkodik hosszú távon, viszont az összehasonlítás és a benchmarking bevett szokása miatt nekik sokkal ne-

hezebb ezt megvalósítani. (Bevett szokásnál itt jóval többről is szó van. Aki nemcsak a saját pénzét fekteti be, hanem pénzügyi szolgáltatóként a másokét, annak ugyanúgy állandóan versenyeznie kell az ügyfelekért és megbízásaikért, mint bármely más szolgáltatónak. Az ügyfelek természetesen mindig azt keresik, ki termel a számukra több hozamot, s többnyire azt is szorosan figyelik, hogyan teljesít a szolgáltató kezén a befektetésük. Ha a bizalmuk meginog, a pénzüket rendszerint hamar kivonják a befektetésből, ami csúf következményeket hozhat a szolgáltató fejére további piaci vonzerejét illetően. Ezért kell mindig győznie – legalább a maga kategóriájában – az összehasonlításban, s ’lenyűgöző’ teljesítményekkel biztosítani az újabb megbízásokat. Ez magyarázza az itt következő folytatást is, amely arról szól, ha nincs külső teljesítménykényszer – Osman P.) *Olyan keveset kereskedünk, amennyit csak akarunk, és senki nem fog a rövid távú eredményeink miatt kérdésekkel bombázni bennünket. Időtávunkat a körülményeink figyelembevételével tetszés szerint kiterjeszthetjük, és hagyhatjuk, hogy a kamatos kamat varázslata elvégezze helyettünk a munka dandárját. Hosszú távú portfólióink mellett nem szükséges a következő hét, hónap vagy negyedév miatt aggódni. Az egyéni befektetők élvezhetik az évtizedekben való gondolkodás – és remélhetőleg az ilyen időtávon történő cselekvés – kényelmét, miközben a Wall Street-iek nem is hallottak még ilyen hosszú időtávról. A türelemre és fegyelemre való képesség befektetési időtávunk kiterjesztésével együtt hatalmas előnyt jelenthet számunkra. Nem kell aggódnunk amiatt, hogy túlszárnyaljuk-e a piacot, a Harvardot vagy a Yale-t. Csak azzal érdemes foglalkoznunk, hogy céljaink eléréséhez elegendőt keressünk. Ez a mi valódi benchmarkunk. Megtehetjük, hogy csak önmagunkra és saját portfólióinkra összpontosítunk.”*

*Negatív tudás – Carlson közelítésmódja: „Míg a legtöbb befektetési könyv kizárólag azokra a lépésekre összpontosít, amelyeket meg kell tennünk a gyors meggazdagodáshoz, én fordítva, a negatív tudás felől fogok közeledni. A negatív tudás az a folyamat, amikor először megvizsgáljuk, hogy mi nem működik, és innen jutunk el annak felismeréséhez, hogy mi igen. Talán úgy tűnhet, hogy ez a kizárólagos procedúra nem jelent lényegesebb különbséget, és csupán a világ szemlélésének fonák módja, pedig amint a befektetők le tudják vetkőzni helytelen szokásaikat, már csak apró javításokra és jobb döntésekre van szükségük. A negatív tudás sokkal hatásosabb tud lenni a pozitívnál, mert a ki nem kényszerített hibák visszaszorítása nagyon gyakran döntően hozzájárul portfólióink eredményeikhez. Képtelenség a lehetőség-költségeket (opportunity costs – Osman P.) számszerűsíteni, de az általunk valaha meghozott legjobb befektetési döntések többségét az elvetett lehetőségek adják majd.”*

*„Miért érdemes a negatív tudásra összpontosítani? Mert számtalan kutatás jutott arra a megállapításra, hogy a befektetők teljesítményét néhány viszonylag könnyen orvosolható, alapvető hiba rontja le. Ugyanakkor kimondottan nehéz tud lenni ezeknek az egyszerű hibáknak a kijavítása, mivel míg másokban nagyon könnyű meglátni a hibákat és az előítéleteket, önmagunkban ritkán fedezzük fel ezeket. Saját sikerünk bebiztosításának egyik legjobb módja, ha kitaláljuk, hogy mások rendre hol rontják el. Erre való tekintettel következzen most a hét*

*legnagyobb, rendszeresen elkövetett befektetői hiba* – raktározzuk el ezeket a negatív tudás-fájlunkba, továbbá próbáljuk meg csökkenteni a számukat, vagy teljesen elkerülni őket.”

*A hét hiba, csak kivonatosan*

„1. *Gyors meggazdagodásra számítanak* – Hát nem sokkal egyszerűbb lenne az élet, ha a gyors meggazdagodást ígérő módszerek valóban működnének? Sajnos a meggazdagodás titka nem más, mint hogy nincs titok.” – Mármost annak biztos módját adná.

„2. *Nincs tervük* – Nem lehet 100 százalékos biztonsággal garantálni, hogy – a részvényekből, kötvényekből, ingatlanokból vagy bármilyen más eszközökből álló – befektetési portfóliónk olyan sikeres lesz, mint amennyire azt mi szeretnénk. *A kurdarchoz viszont igenis létezik tuti recept – csak egyszerűen ne készítsünk semmilyen tervet! Képtelenek leszünk a különféle piaci körülményekre higgadtan reagálni, ha nem rendelkezünk olyan írásos tervvel, amely tetteinkhez iránymutatást ad számunkra.* A terv nélküli befektetők biztosan kudarcot fognak vallani, mert következetesen az ösztöneikre hagyatkozva döntenek el, hogy mit tegyenek. Mivel a sikeres befektetés ösztöneinkkel ellentétes, az ilyen befektetők rosszkor fognak rossz döntést hozni. A befektetési tervvel szorítjuk korlátok közé a rosszabbik énünket, hogy nagy valószínűséggel jobb döntéseket hozzunk meg.” – Kissé misztifikálós ez a „rosszabbik én”, az viszont helyénvalónak ígérkezik, hogy ha nyugodt és alapos megfontoltsággal, körültekintéssel készítünk tervet jó széljárásra és viharra egyaránt, akkor az jó támaszul szolgál döntéseinkhez a nehezen viselhető helyzetekben is.

„3. *A csordát követik ahelyett, hogy a saját fejükkel gondolkodnának* – A csordaszellem okozta azt, hogy a befektetők technológiai részvényekbe tolták a pénzüket az 1990-es évek végén – mielőtt a NASDAQ akkorát esett volna, hogy értékének 80 százalékát elveszítse. A csordaszellem eredményezte azt, hogy az 1980-as évek végén Tokió városának ingatlanpiaca négyszer annyit ért, mint az egész Egyesült Államoké.” – Sikeres hivatásos befektetők gyakori kijelentése könyvekben, hogy mindig a csordával ellentétesen fektetnek be. Végül is, ha túl sokan tesznek ugyanarra a lóra, kevés nyereséget jut egynek. De: a buborék vonzereje jóval nagyobb, mint a csorda melegé! Jócskán benne van a rendkívül nagy nyereség vonzása, s hogy senki sem tudja, meddig emelkedik, meddig érdemes meglovagolni. Igazából csak az összeomlásban mutatkozik meg, hogy buborék volt. Kultúránknak is egyik alapelve, hogy „bátraké a szerencse”, s utólag derül csak ki – mint a kupec lováról –, hogy a szerencsétlen nem bátor volt, hanem vak.

„4. *Kizárólag rövid távra összpontosítanak* – A napi 24 órában ránk zúduló hírek világában minden héten napvilágot lát és megragadja a befektetők figyelmét egy új válság. A hetente kialakuló geopolitikai események kimenetelét megjósolni legjobb esetben is a fej vagy írás játékkal egyenértékű. A rövid távra való koncentráció aktívabb kereskedésre ösztönöz bennünket, és jelentősen megnöveli a rosszul időzített döntéseinkből származó kereskedési és egyéb költségeinket. Ráadásul úgysem tudja senki sem megmondani, hogy rövid távon milyen irányba megy a piac.” – Hosszabb távra sem! Viszont lássuk be: viharban gyakran érződik

úgy, hogy azonnal kell cselekedni, különben már késő lesz, és igencsak nehéz ennek ellenállni – különösen, mert biztosan senki sem tudhatja, vajon nem épp ez-e a valós helyzet.

„5. *Kizárólag olyan területekre összpontosítanak, amelyek teljes mértékben az ellenőrzésükön kívül esnek* – Nem a piac rövid távú elmozdulása az egyetlen dolog, amely befektetőként teljes mértékben az ellenőrzésükön kívül esik. A végtelenségig sorolhatnánk, mire panaszkodnak nap mint nap. Megkönnyebbülést talán hoz, ha ezekre panaszkodhatunk, de a pénzügyi helyzetünkön jottányit sem javít. *Azok a dolgok, amelyeket kontrollálni tudunk – rendszeres megtakarításunk mértéke, átfogó befektetési terv készítése, észszerű eszközallokáció, kockázattűrési szintünk meghatározása, költségeink ellenőrzés alatt tartása és kereskedési aktivitásunk visszafogása, az adómentes befektetési számlák előnyeinek kihasználása, valamint a megfontolt döntéshozatal –, sokkal nagyobb hatással lehetnek vagyonunk alakulására.*”

„6. *Megszemélyesítik a piacokat* – Abban a pillanatban, hogy a saját személyünk elleni támadásként kezdjük érzékelni a piaci mozgásokat, elvesztünk. A piac nem bennünket akar kicsinálni.” (Ekkor már kérdezze orvosát – a gyógyszerész ehhez kevés.)

„7. *Nem ismerik be a korlátaikat* – A portfóliókezelés során az egyik legfontosabb fogalom, amelyet meg kell értenünk, a Benjamin Graham által kitalált biztonsági ráhagyás. A biztonsági ráhagyás teret hagy a tévedésnek. Lényegében ez annak beismerése, hogy nem lehet mindig igazunk. Véd bennünket, amiért képtelenek vagyunk a jövőt előre jelezni. Azok a befektetők, akik nem hajlandók beismerni a korlátaikat, megfosztják magukat a biztonsági ráhagyástól. (Igazán a fogalomnak megfelelő óvintézkedés a fontos, amely a gyakorlatban eszközként szolgálja a befektetőt, ahogyan azt pl. Carlson itt következő tanácsa is mutatja – Osman P.) *A biztonsági ráhagyást legegyszerűbben diverzifikálás révén biztosíthatjuk önmagunknak. Azzal, hogy a pénzünket befektetések, eszközosztályok és földrajzi régiók széles választéka között osztjuk meg, elismerjük, hogy fogalmunk sincs, mi fog a jövőben történni. Az intelligens befektetők a kimenetek széles skálájával terveznek, hogy kockázatkezeléssel és szerénységgel óvják magukat a pusztító veszteségektől.*”

S ezzel bizony már a terjedelemben a túlszaladást illető biztonsági ráhagyását is elfogyasztottuk. A fejezetcímek idézését még megkockáztatjuk, a többihez pedig figyelmes, értő olvasást – megéri!

1. Egyéni kontra intézményi befektetők / 2. Negatív tudás és a sikeres befektetővé váláshoz szükséges jellemvonások / 3. A piaci és a portfóliókockázat meghatározása / 4. Piaci tévhit és a piac történelme (stílusosan 13 tévhitet sorol fel) / 5. Befektetési filozófiánk meghatározása / 6. Viselkedés a Wall Streeten / 7. Eszközallokáció / 8. Átfogó befektetési terv / 9. Pénzügyi szakemberek

Dr. Osman Péter