

Szanyi Miklós

A dualitás kérdése a rendszerváltást követő gazdasági fejlődésben

E tanulmány képet kíván adni az átalakuló gazdaságok KMT-alapú gazdaságfejlődési modelljének egyik fő dilemmájáról és annak megoldási lehetőségeiről. Először a dualitás kérdését vizsgálja¹. Jellemzi a két struktúrát, bemutatja a kettő közötti eltéréseket, valamint a vizsgált két vállalatcsoport gazdasági beágyazódásának sajátosságait. Rámutat a vámszabad területi szabályozás hatásaira. A magyar vállalkozások számára adódó alacsonyabb szintű bekapcsolódási lehetőségek közül kiemeli a bérmunkakapcsolatokat mint jellemző formát. Feltárja azokat a tényezőket, amelyek a két szektor közötti átjárást nehezítik. A tanulmány második fele a dualitást csökkenteni képes tudásátadás, a multinacionális cégektől kiinduló átcsorduló (spillover) hatások jelentőségét taglalja, illetve a mérésükre tett kísérletek tapasztalatait.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F23, L53

Kulcsszavak: külföldi működőtőke-befektetések, dualitás, átcsorduló hatások

A globalizáció viszonyai között a gazdasági fejlődés meghatározó jelentőségű szereplői a multinacionális vállalatok lettek. A gyártás szegmentálására és a tevékenységek globális szintű optimalizálására építő vállalkozások jelentős költség- és versenyelőnyökre tudnak szert tenni a kisebb, korlátozottabb körben működő versenytársaikkal szemben. A feldolgozóipar több fontos ágazatának adottságai lehetővé teszik a globális működést a gyártásmegosztás területén. Közismert példák az elektronikai ipar vagy a járműgyártás, de ide sorolható általában a legtöbb gépipari ágazat is. Más, kevésbé bonyolult termékeket előállító iparágak esetében, ahol a gyártás szakaszokra bontása, szegmentálása és nemzetközi szervezése kevésbé lehetséges, a termelés nagyobb egységeit, többnyire a cégek teljes termékskálája egyes elemeinek gyártását mozgatják a multinacionális cégek globálisan. Egyre nagyobb teret nyert az elmúlt 10-15 évben a szolgáltatások nemzetközi mozgatása is. Minderre a technikai feltételek kialakulása adott lehetőséget, elsősorban a termelési folyamat végzésében és annak irányításában, koordinálásában az elektronikai felhasználások és a modern kommunikációs rendszerek tömeges elterjedése. A globális

Dr. Szanyi Miklós a Debreceni Egyetem Közgazdaság- és Gazdaságtudományi Karán a Világ gazdaság és Nemzetközi Kapcsolatok Tanszék egyetemi tanára, valamint az MTA Világ gazdasági Kutatóintézetnek kutatója. E-mail: miklos.szanyi@econ.unideb.hu

¹ A rendszerváltó országok gazdaságaiban két értelemben is beszélhetünk dualitásról. Ebben a tanulmányban a külföldi és hazai tulajdonú gazdasági szektorok elkülönülésén alapuló szerkezeti dualitást vizsgáljuk. A földrajzi értelemben vett dualitással ugyan jelentős az átfedés, de ez utóbbi tárgyalására itt most külön nem térünk ki.

termelésszervezés másik alapvető feltétele a nemzetközi áru- és tőke mozgás útjában lévő adminisztratív akadályok lebontása, a liberalizáció volt.

A piacok nagy részén ezek a folyamatok közvetlenül megjelennek, és hatással vannak a kisebb, helyi vagy regionális méretekben működő cégekre is. Az új műszaki megoldások bevezetése általános, azokban az ágazatokban is megfigyelhető, amelyek helyi piacokra termelnek, és kisebb szérianagyságokkal dolgoznak. Sok esetben találkozhatunk szervezeti innovációkkal is. A franchise, a stratégiai szövetségek, a regionális együttműködési rendszerek célja sokszor a globális versenyképesség feltételeinek megteremtése, esetenként olyan ágazatokban, ahol az egyes telephelyek tevékenysége csak lokális jelentőségű. Megállapítható tehát, hogy a gazdaság egészét érinti a globalizáció valamilyen közvetlen vagy közvetett formában.

A rendszerváltás Közép- és Kelet-Európa országai számára egyedi felzárkózási esélyt kínált. A hirtelen megnyíló piacok, a piaci verseny rövid idő alatt nyilvánvalóvá tette, hogy a rendszerváltás estéjén birtokolt állóeszköz--állomány, menedzseri tudás, és részben a felhalmozott szakmai ismeretek is alapos változtatásokra, felújításra, modernizálásra szorulnak. Mindezeket a modernizációs feladatokat az átalakuló országok és azok vállalatai önerőből aligha tudták elvégezni. A nagy felzárkózási esélyt az adta, hogy az imént vázlatosan leírt új munkamegosztási rendszerbe illeszkedve ezek az országok és cégeik a globalizációt mozgató multinacionális vállalatok közreműködésével tudták végrehajtani a szükséges átalakításokat.

Az átalakuló országokban kiaknázható versenyelőnyök, illetve a gazdaságpolitika által biztosított beruházási feltételek kedvező helyzetbe hozták a külföldi befektetőket, akik ezekben az országokban jelentős termelési kapacitásokat építettek ki. Ezek a kapacitások a terjedő új munkamegosztási rend igényének megfelelően olyan részfeladatokat valósítanak meg, amelyek a befogadó ország helyi adottságait figyelembe véve nemzetközileg is versenyképesen végezhetőek. Ez a fajta átalakulás kezdetben a korábbi komplex termelési rendszereket átalakította szűk specializációval rendelkező, technológiai szempontból erősen az anyavállalattól függő, de globális méretekre jellemző szérianagysággal és korszerű technológiával felszerelt gyártóegységekké. A termelési rendszereknek ezt a fajta „degradációját” sok megfigyelő élesen bírálta. Rá kell mutatni ugyanakkor, hogy a befogadó országban végzett tevékenységek mennyisége és minősége időben változó, alkalmazkodik a változó helyi feltételekhez, és előremutató fejlődési folyamatokat lehet kimutatni (Szanyi 2007). A hazai tulajdonban maradt cégek további fejlődési útjára viszont a szűkösebb erőforrás-ellátottságuk folytán hosszú ideig csak a „defenzív átalakítás” lépései voltak jellemzőek (Grossfeld és Roland 1995). Csak elvétve találunk példákat arra, hogy magyar tulajdonú vállalkozások a nemzetközi munkamegosztási rendszer magasabb szintjein tudnának működni. Mindezek következtében a hazai és a külföldi tulajdonú szektor sokféle jellemzője nagymértékben eltér. Kutatások azt is kimutatták, hogy a két szektor közötti kapcsolatok számossága és szorossága csekély (Sass és Szanyi 2004). Ez a két kritérium, vagyis a működési eltérések és a kapcsolatok alacsony szintje, a duális gazdasági szerkezet létrejöttét jelzi.

Ebben a tanulmányban a dualitás kérdését vizsgáljuk. Előbb részletesebben jellemezzük a két struktúrát, bemutatva a kettő közötti eltéréseket a gazdasági teljesítmény, az adottságok és lehetőségek, az alkalmazkodási képesség és rugalmasság szempontjából. Ezután a két vállalatcsoport gazdasági beágyazódásának sajátosságait tekintjük át. Rámutatunk arra, hogy a vámszabad területi szabályozás milyen nagymértékben erősítette bizonyos KMT-

befektetések elszigetelődését azzal, hogy kapcsolatrendszerük fejlesztését technikailag is megnehezítette. A magyar vállalkozások számára adódó alacsonyabb szintű bekapcsolódási lehetőségek közül kiemeljük a bér munkakapcsolatokat mint jellemző formát. Összefoglaljuk azokat a tényezőket, amelyek a két szektor közötti átjárást nehezítik. A tanulmány második felében a dualitást csökkenteni képes tudásátadás, a multinacionális cégektől kiinduló átcsorduló (spillover) hatások jelentőségét mutatjuk be, illetve a mérésükre tett kísérletek tapasztalatait tárgyaljuk. A tanulmány fő célja az, hogy képet adjon az átalakuló gazdaságok KMT-alapú gazdaságfejlődési modelljének egyik fő dilemmájáról és annak megoldási lehetőségeiről.

Szerkezeti dualitás: eltérések a hazai és a külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítményében

A magyar gazdaságban az 1990-es évek közepén a külföldi tulajdonú cégek már jelentős mértékű termelési kapacitással rendelkeztek². A statisztikák szerint a feldolgozóipari termelés 38%-át állították elő külföldi tulajdonú cégek 1997-ben, miközben a munkaerő 33%-át foglalkoztatták. Ez a jelentős mértékű részesedés lehetővé tette a különféle tulajdonformában működő cégek gazdálkodásának összehasonlítását különféle mutatók segítségével. Általában az adóhivatal adatbázisát használó számítások láttak napvilágot (Major 1996; Halpern 1997; Csányi 1997). Ezek a korai tanulmányok a külföldi tulajdonú cégek hatékonyabb működését igazolták a magyar gazdaságban. Major például a versenyképességet leíró, befolyásoló pénzügyi, export- és beruházási mutatók sokaságát számította ki. 1994-ig nem talált kiugró eltéréseket a tulajdonosi csoportok között. A külföldi cégek termelékenysége meghaladta az átlagot, de bruttó profitjuk átlag alatti volt, összesített nettó profitjuk pedig negatív. A termelékenységi mutatókban az eltérés a további években is fennmaradt. Csányi és Major is úgy találták, hogy a magasabb termelékenység egyik fő tényezője az alacsonyabb bérköltség volt a külföldi tulajdonú cégeknél. Mivel a külföldi cégek által fizetett átlagbérek meghaladják az iparági átlagot (lásd pl. Szanyi 1999), ez a két tény a munkaerő különösen hatékony alkalmazására utal. A külföldi cégek az általuk fizetett magas bérekkel leföldözték a munkaerőpiacot. A gyengébb tőkeerejű hazai vállalkozások a legjobb szakemberekért folyó versenyben alulmaradtak (Fink 2006)³.

Az ezredfordulóra a magyar gazdaság nagy szerkezeti átalakulása jórészt megtörtént, a külföldi tulajdonú szektor a feldolgozóiparban, de sok más ágazatban is domináns pozícióra tett szert. Az empirikus felmérések ebben az időszakban megszorodtak, hiszen lehetségessé vált panelvizsgálatok elvégzése is, hiszen a vizsgált minták szerkezete évről évre csak csekély mértékben módosult. Több szerző is úgy találta, hogy a termelékenységi szakadék 1995 után tovább nőtt a két szektor között 1998-ig (Éltető 1998; 2001; Hunya 2000; Antalóczy és Sass 2000; Jansik 2001; Novák 2002). A termelékenységi rés mellett 1996 után megjelent a jövedelmezőségi rés is (Pitti 1998). A két rés jelenlétének fő oka továbbra is az eltérő termelékenység volt. Éltető (2001) kimutatta, hogy a vállalkozások

² Más átalakuló országokban ekkor még a termelőtevékenység ritkaságszámba ment, elsősorban az értékesítést elősegítő beruházások történtek csak.

³ Az egy foglalkoztatottra vetített bruttó termelési érték a feldolgozóiparban főleg azért magasabb a külföldi cégeknél, mivel beruházásaik munkahely-takarékos, magas termelékenységű technológiákat alkalmaznak. A magasabb termelékenység elsősorban ebből a magasabb tőke-termelékenységből adódik, kevésbé a jobb, hatékonyabb munkaerő alkalmazásából.

költségszerkezetében 1997 és 1999 között a bérköltségek részesedése átlagosan 2,5%-kal nőtt, miközben a külföldi tulajdonú szektorban 1,2%-kal csökkent.

Tapasztalati tényként elfogadhatjuk, hogy az ezredfordulón a külföldi vállalkozások nyereségessége is növekedni kezdett. A korábbi induló beruházások amortizációja egyre kisebb mértékben jelentkezett már a költségek között. Ugyanakkor feltételezhető az is, hogy a magyar adókedvezmények kihasználása céljából esetleg jelentős jövedelmeket csatornáztak be Magyarországra transzferárok és egyéb módszerek használatával. Ezek a transzferek is jelentkeznek a bevallásokban. Éppen ezért a nyereség mutatószámai az elemzésekben csak kellő fenntartásokkal alkalmazhatóak.

Egyes szerzők szerint a termelékenységi és jövedelmezőségi rés tágulásának üteme lassult az 1990-es évek végén. *Novák (2002)* számításai ezt támasztották alá. *Éltető (2001)* a teljes termelékenység és a tőke-termelékenység mutatóiban már nem mutatott ki romlást a magyar vállalkozások külföldiekhez viszonyított helyzetében. Ugyanakkor a termelékenységi mutatókban tapasztalható változások dinamikája figyelemre méltó párhuzamot mutat a KMT magyarországi penetrációjának folyamatával. A kialakuló termelékenységi rés mélyülésének egyik fontos oka lehetett a szerkezeti hatás. Az egymás után betelepülő, hatékonyabb technológiával rendelkező külföldi cégek tömegének növekedése a magyar tulajdonú szektorhoz képest önmagában is az aggregát mutatók változását eredményezhette abban az esetben, ha a magyar cégek átlagos termelékenysége nem javult kielégítő mértékben. Mivel a rés mélyülésének üteme csökkent, sőt később megállt, joggal feltételezhetjük, hogy a két szektor hasonló mértékben volt képes termelékenységét növelni, miután a gazdasági szerkezet jelentős változásai lezajlottak. Ez persze nem jelenti azt, hogy a termelékenységi szintek között ne lenne nagy eltérés, vagy hogy a szintek érdemben közelítenének egymáshoz.

Az újabb kutatási eredmények is általában találtak pozitív összefüggést a külföldi tulajdon és a cégek teljesítménye között az átalakuló országokban (*Hamar 2004; Makó 2005; Brown, Earle és Telegdy, 2006; Colombo és Stanca, 2006; Hanousek, Kocenda és Svejnar, 2007*). *Iwasaki és társai (2008)* adataikat panelvizsgálatra használták fel. Ennek a tanulmánynak a célja az volt, hogy igazolja a privatizáció után az új magántulajdonos tevékenységének hatékonyságnövelő hatását. De azt is tesztelték, hogy ennek a hatásnak az erőssége függ-e attól, hogy az új tulajdonos hazai vagy külföldi. Ezek szerint az állami és a magántulajdonú cégek közötti teljesítménykülönbség 2000 után a vártnál kisebb mértékű volt (sok mutatónál nem volt szignifikáns eltérés). Lényeges különbség volt viszont a privatizációt követő működés hatékonyságában a külföldi tulajdonosok javára. Igaz, a tanulmány arra is talált bizonyítékot, hogy a privatizáció egészére vonatkozóan érvényes, hogy a jobb állapotban lévő, ígéretesebb állami cégek előbb kelnek el, ami eleve jobb privatizáció utáni teljesítmények elérését teszi lehetővé, mint gyengébb cégek esetében.

A nagy adatbázisok elemzésére támaszkodó elemzések mellett nagyon sok empirikus felmérés és esettanulmány is foglalkozott a vállalati teljesítmények, valamint a tulajdonosi forma összefüggéseivel. Már az átalakulási folyamat korai szakaszában kiderült, hogy a vállalati alkalmazkodás lehetőségei a tulajdonosi formától két módon is függenek. Egyrészt a vállalati menedzsment minősége, másrészt a rendelkezésre álló erőforrások bősége határozta meg az alkalmazkodás mélységét és gyorsaságát. Állami vállalatok is tettek alkalmazkodási lépéseket, de szűkös anyagi és menedzsment-erőforrásaikkal nem vállalkoztak mélyreható, stratégiai változások elindítására. Blokkolta ebben őket a várható privatizációból eredő bizonytalanság is (*Szanyi 1993; 1994*). De az átalakításnak a defenzív szakaszában is az

állami vállalatok voltak lassúbbak, megelőzve a hazai tulajdonú magáncégeket és a külföldi tulajdonúakat. Ez utóbbiak rendkívül gyorsan átalakították az általuk megvásárolt cégek működését, és haladéktalanul beillesztették anyavállalatuk nemzetközi hálózatába. Ezzel már viszonylag rövid távon is sikerült az értékesítés visszaesését megállítani, egyúttal a termelést stabilizálni (Novák és Szanyi 1996).

Az átalakítás második szakasza, a stratégiai átalakítás folyamán kerül sor az új struktúrák, üzleti kapcsolatok és kapacitások kialakítására. A kapacitások kiépítése természetesen jelentős beruházási tevékenységet feltételez. Major (1996), majd Hunya (1997) is igazolták, hogy a külföldi tulajdonú cégek beruházásai fajlagosan, majd összértékben is meghaladták az állami és a magyar magánszektor ráfordításait. Igaz, Major (1996) rámutatott arra, hogy a külföldi beruházások jelentős része (15-30%-a) pénzügyi befektetés volt. Szanyi (1998) pedig úgy találta, az állami tulajdonos jelentős összegeket fordított a tulajdonában lévő nagyvállalatok modernizálására az általa vizsgált négy átalakuló országban. A beruházási trendek törésvonala tehát nem annyira a tulajdonosi szerkezet mentén, hanem sokkal inkább a vállalati méret szerint volt jellemző. A nagy (országos szolgáltató) vállalatok állami vagy külföldi tulajdonban, valamint a zöldmezős nagyberuházások adták a beruházási állomány döntő többségét az 1990-es évek folyamán. Mindebből implicit módon leolvasható természetesen a hazai alapítású, illetve hazai tulajdonosnak privatizált, viszonylag kisméretű cégek gyenge beruházási tevékenysége is.

1. táblázat

Külföldi tulajdonú cégek szerepe a magyar gazdaságban, 2006

	jegyzett tőke Mrd Ft, %			bruttó hozzáadott értékből Mrd Ft, %		
	összes	külföldi	külföldi részesedés	összes	külföldi	külföldi részesedés
mezőgazdaság	281	21	7,5	318	23	7,2
bányászat	23	11	47,8	42	11	26,2
feldolgozóipar	2068	1362	65,9	3725	1990	53,4
energiatermelés	1048	23	2,2	542	29	5,4
építőipar	192	48	25,0	537	81	15,1
kereskedelem, jav.	890	447	50,2	1517	594	39,2
vendéglátóipar	157	43	27,4	142	34	23,9
szállítás, posta, távk.	741	205	27,7	1258	282	22,4
pénzügyi közvetítés	744	457	61,4	768	413	53,8
egyéb tevékenység	2181	817	37,5	1610	456	28,3
összesen	8328	3463	41,6	10459	3913	37,4

Forrás: KSH

A vállalati együttműködési kapcsolatok átalakulása a rendszerváltás után – a bér munka

Jelentős eltéréseket láthatunk a hazai és a külföldi tulajdonú cégek kapcsolatrendszerének alakulásában is. A termelési együttműködések, illetve az értékesítés iránya is lényegesebből a szempontból. Az export értékesítésben zajlott piacváltás a 90-es években két fázisban zajlott le. Az első fázisban a KGST-igényekre gyártott termékeket a cégek nem tudták nyugati piacokon eladni, miközben a keleti kereskedelem összeomlott, a szocialista országok közötti nemzetközi gazdasági együttműködés szervezete, a KGST megszűnt. A fejlettebb országok piacain az értékesítés az ott hagyományosan szereplő termékek dömpingszerű értékesítéséből adódott (nem véletlenül indított az Európai Unió nagy számban antidömping-eljárásokat Magyarországgal és más átalakuló országokkal szemben a 90-es években a kohászati, fémipari, textilipari, vegyipari termékek területén). A külpiaci szerkezetváltás a 90-es évek közepén kapott nagyobb lendületet, amikor az első KMT-beruházások termelése kezdett felfutni, illetve a fennmaradó magyar vállalkozások stabilizálták működésüket, termékeiket, kapcsolatrendszerüket.

A kapcsolatrendszer szétesése és újjászervezése az átalakuló országok cégei számára szintén jelentős erőfeszítéseket igénylő feladat volt. Nem csak a megszűnő KGST kooperációs kapcsolatok jelentettek törést. Magyarországon az 1992-es csődtörvény hatására ezrével szüntették be működésüket különféle vállalatok, amelyek között sok kiterjedt üzleti, technológiai együttműködési rendszert működtető állami cég volt, illetve ilyen rendszerek tagja. De a vállalati működés egyszerű zsgorodása, racionalizálása is komoly mértékben csökkentette az együttműködések számát Közép-Európa átalakuló országaiban (*Balcerowicz és társai 1998*). A kapcsolatrendszer újragondolásában szerepe volt a liberalizáció hatására erősödő piaci versenynek is. A végtermékgyártók igyekeztek a korábbiaknál jobb minőségű és olcsóbb termelési inputokat felderíteni, ami az import felszabadulásával szintén lehetségessé vált. A minőségi alapanyagok felhasználásával a felmérések szerint sikerült is javítani a termékek minőségét (*Szanyi 1994*). A KMT-bevonással járó privatizáció is egyértelműen átalakította a kapcsolati hálókat, hiszen sok cég új együttműködési rendszer tagjává vált, és korábbi termelési együttműködési kapcsolatait ezzel megszakította.

A megszakadt együttműködési kapcsolatok pótlása a KMT-vel privatizált cégeknél gyorsan megvalósult, hiszen a potenciális partnerek készen álltak. Előbb főleg a vállalati központ, később az anyavállalat nemzetközi hálózatának tagjai, illetve tradicionális beszállítók váltak partnerekké. A privatizáció során a befektetők természetesen előre megtervezték a megvásárolt cég jövőbeli pozícióját a nemzetközi termelési rendszerben. Olyan esetekben, amikor a magyar leányvállalat viszonylag jelentős önállósággal működhetett, korábbi együttműködési kapcsolataiból is általában több maradhatott fenn (*Sass és Szanyi 2004*). A magyar tulajdonban maradt nagyobb és közepes méretű üzemek kapcsolatrendszerében tendencia volt megfigyelhető a korábbi együttműködési kapcsolatok helyreállítására, elsősorban belföldön, de esetenként külföldön is (*Szanyi és Tari 2000*). Ezek a cégek érzékelték, hogy az éles nemzetközi versenyben összefogással képesek a lábukon megállni, és stratégiai szövetségeket alakítottak ki egymással (nemzetközi mintára).

A magyar tulajdonú cégek beilleszkedése a nemzetközi munkamegosztásba gyakran a korábban elért fejlettségi szint alatt volt csak lehetséges. A végtermékgyártók nem tudták felvenni a versenyt a nagy multinacionális cégek késztermékeivel. Ezért fokozatosan kiszorultak piacaikról, és korábbi végtermékeik helyett azt igyekeztek értékesíteni, amit

csak tudtak: részegységeket, alkatrészeket⁴. Ez az átalakuló országokra általában is érvényes. Ahol komolyabb piacvédelem érvényesült, azokban az országokban is csak ideig-óráig sikerült a korábbi nagyvállalati szektor termelési kompetenciáit széles körben fenntartani. Gyakorivá vált a bér munkázás mint a működés fenntartásának utolsó, a megszokottnál alacsonyabb jövedelmet termelő lehetősége. A bér munkaexport csúcán, a 90-es évek közepén a magyar termékexport negyedét adta a bér munka (*Antalóczy és Sass 1998*). Ez a termékmennyiség megoszlott magyar és külföldi tulajdonú cégek között, mivel ez utóbbiak egy része is kihasználta a bér munka-konstrukcióból eredő kereskedelmi előnyöket.

A bér munkázást sokan bírálták, hiszen ez nem csupán a korábbi végtermékgyártás súlyos degradációjával járt, de sok tekintetben komoly függést is kialakított a megrendelőktől. A bér munkázató ugyanis ebben a konstrukcióban ellátja anyagokkal, sőt gyakran a feldolgozáshoz szükséges gépekkel is a bér munkázót. Hosszabb idő alatt, illetve ha a bér munkakapcsolatok túlságosan – egy-két nagy megrendelőre – koncentrálnak, a bér munkát végző műszaki kompetenciái is leépülhetnek piaci és termékfejlesztési lehetőségeinek elolvadása után (*Pellegrin 1998; Sereghyova 1998*). A bér munkázó üzleti kapcsolatai hazai partnereivel is elsorvadhatnak, és ha az egyoldalú függés nagy, a munkája jövedelemtermelő lehetősége is beszűkül. Forrásai sem maradnak arra, hogy továbbléljen ebből a kapcsolatfeléből.

A bér munkázás az átalakulás súlyos megpróbáltatásai közepette, a széteső együttműködési kapcsolatrendszer helyén a túlélést biztosította nagyon sok magyar vállalkozás számára. Az empirikus megfigyelések megítélése megoszlott abban a tekintetben, hogy a bér munkázás mennyire alkalmas arra, hogy a tartós beszállítói kapcsolathoz szükséges műszaki és pénzügyi háttérrel létrehozza, biztosítsa. Az első vélemények ebben a tekintetben nagyon kritikusak voltak (*Farkas 1997*). A későbbi munkák (*Antalóczy – Sass 1998; Szanyi 2001*) részben szélesebb empirikus felmérésekre is alapozva arra a következtetésre jutottak, hogy van előrelépés ebben a tekintetben. A bér munkázók jelentős technológiai segítséget kapnak a megrendelőktől és a konstrukciók üzletileg nem előnytelenek, van nyereségtartalmuk. A 90-es években a bér munkázó cégek összetétele is megváltozott. A könnyűiparról a hangsúly a fémfeldolgozásra és a vegyiparra tevődött át. Ez nemcsak új vállalatok megjelenését jelentette, de azt is, hogy sok olyan magyar cég kikerült a bér munkázók köréből, amelyek számára tényleg előnytelen volt a bér munkázás. Ezek többnyire csődbe mentek.

A bér munkázás mint a külföldi cégekhez való kapcsolódás egyik lehetősége a szerződések tartalmát, az elvégzendő feladatok jellegét tekintve minden valószínűség szerint alig különbözik a normál beszállítói kapcsolattól. A fő különbség az, hogy az egyik esetben magyarországi rezidens a megrendelő, a másik esetben külföldi. Az EU-csatlakozással járó vámunió ebből a szempontból minden korábbi eltérést megszüntetett. A korábbi bér munkázók minden további nélkül átminősültek beszállítóvá, abban az esetben, ha a bér munkázáshoz kötődő pénzügyi előnyök elvesztése után a további együttműködés rentábilis maradt. A bér munka-szerződések tartalma persze definíció szerint munkadarabok egyszerű átalakítása. Semmilyen saját beszerzési vagy értékesítési tevékenységet sem feltételez. Sokszor az átalakításhoz a megrendelő a felszerelést is biztosítja. Hagyományosan ebben a tevékenységben hozzáadott értéket kizárólag a helyben alkalmazott munkaerő hoz létre, ráadásul döntően különösebb szakismeretet nem igénylő betanított munkakörben.

⁴ A specializáció ilyen mélyülése a világgazdaság egészére jellemző folyamat, a műszaki-gazdasági paradigmaváltás következménye volt.

Ezen a téren is eltolódást figyelhettünk meg. A fémfeldolgozó és gépipari bérmunka tartalma már általában túlmutat az egyszerű betanított munkán. A fennmaradt könnyűipari vállalkozások is sikerrel lazították korábbi egyoldalú kötődésüket. Szanyi (2008) olyan vállalati szövetségek kialakulását mutatta be, amelyek korábban egymással a bérmunka-megrendelésekért versenyző, egymásnak alákináló kisvállalatok között jött létre. Az együttműködés keretében sikeresen tudták közös fellépésükkel javítani a bérmunkaszerződések feltételeit, hozzásegítették egymást korszerű berendezések beszerzéséhez, közös használatához. Ilyen módon sikeresen stabilizálták működésüket. Más esetekben pedig a korábbi bérmunkakapcsolatok hosszú távú beszállítói kapcsolattá nemesedtek.

A zöldmezős KMT-beruházások kapcsolatrendszere

Miközben az átlagos magyar vállalkozásra a tevékenység zsugorodása, degradálódása, illetve nemzetközi kapcsolatrendszerében egyoldalú függőségi viszonyok kialakulása vált jellemzővé, a multinacionális vállalatok legnagyobb súllyal rendelkező alaptípusa, a zöldmezős beruházások is tipikus fejlődési pályát kezdtek befutni. Ezt a fejlődést a nemzetközi termelési együttműködési rendszerbe való 100%-os integráció jellemezte. A kapcsolati rendszerek tekintetében ezek a leányvállalatok szinte semmilyen önálló döntési joggal sem rendelkeztek. Erre nem is volt szükségük, hiszen szerepük mindössze a fentiekben a bérmunkáról leírtakhoz sok tekintetben hasonló műveletek elvégzése volt, amihez ugyanúgy megkaptak minden alapanyagot és gépet, illetve jellemzően az anyavállalatokhoz szállították vissza a termékeket.

A bérmunka jellegű tevékenységet folytató, környezetétől elszigetelten működő kapacitások kialakítását segítette a 90-es évek folyamán a magyar befektetések ösztönzési eszköztára egyik legfontosabb eleme, a vámszabad területi szabályozás. A vámszabad területek létrehozására már 1982-től volt lehetőség. Az intézkedés célja export-orientált csúcstechnológiai KMT vonzása volt. A vámszabad területek nyitottak voltak hazai vállalkozások számára is, azért hogy a betelepülő külföldi cégekhez ezek is tudjanak beszállítóként kapcsolódni. Külföldi vagy hazai cégek egyaránt nyithattak vámszabad területet a Vám- és Pénzügyőrség engedélyével, ha a telephelyet a leírásoknak megfelelő kerítéssel kerítették el, és biztosították a vámellenőrzés lehetőségét. A vámszabad területi működés nem csupán a termelés folyamatos inputjait mentesítette vámok és az ÁFA alól, de még a telephelyen alkalmazott állóeszközöket is, sőt a harmadik (nem EU-s) országból érkező inputokat sem terhelte vám és forgalmi adó. További könnyítés volt, hogy tetszőlegesen vezethették könyveiket külföldi devizákban, tehát a működéshez nem volt szükséges forintra konvertálni pénzforgalmukat, ami az árfolyamkockázat kiküszöbölését segítette elő. Ráadásul bármely cég tetszőleges számú vámszabad területet nyithatott. Ez a konstrukció rendkívüli kedvezményeket biztosított azoknak a termelőknek, amelyek a bérmunkához hasonlóan csupán a munkaerőt szerezték be helyi inputként.

A vámszabad területekre elsősorban elektronikai és autóiipari zöldmezős nagyberuházások települtek (pl. Ford, Audi, IBM, Nokia, LEAR, United Technologies, Sony, Zollner, Philips, SONY stb.). A 90-es évek végén a feldolgozóipari export 42,8%-át vámszabad területi termelés adta, az ipari foglalkoztatás 6%-a közreműködésével. A kereskedelmi mérlegben 2 Mrd dollár aktívumot értek el (Antalóczy és Sass, 2001). Az első nagy betelepülési hullám 1989 és 1993 között zajlott le, főleg összeszerelő üzemek jöttek létre ekkor. 1994 után a

betelepedő cégek szerkezete megváltozott. A már korábban bejött összeszerelő üzemek mellé megérkeztek a nagy multik tradicionális első körös beszállítói is. Megfigyelhető volt az is, hogy esetenként az első ütemben érkezett világcégek versenytársai is hoztak létre ekkor kapacitásokat, hogy ugyanolyan előnyökhöz jussanak. Megindult egyúttal a nem túl nagyszámú magyar beszállítók betelepítése is a vámszabad területekre (*Antalóczy 1999*).

A vámszabad területi beruházások logikus következményei voltak a szabályozásnak. Egyrészt olyan mértékű kedvezményeket nyújtottak, amelyek nagyon nagy vonzerőt gyakoroltak a hatékonyságkereső vállalkozásokra. Másrészt a szabályozás kizárólagos jellege miatt adminisztratív terhekkel sújtották azokat a beszállítókat, amelyek vámbelföldi telephelyről próbáltak volna kapcsolódni. Ehhez járult még a technológiai együttműködés igénye, sok esetben a JIT rendszerek működtetése, amely szintén sokkal egyszerűbb, ha a beszállítók a megrendelő közvetlen közelében telepednek le. Mindezek a hatások azt eredményezték, hogy azokban a körzetekben, ahol az első nagy zöldmezős beruházások létesültek, a beszállítók fürtszerűen csatlakoztak a nagy megrendelőikhez, és így a KMT komoly koncentrációit hozták létre néhány helyen. A vámszabad területi szabályozásnak ez a nemzetközileg páratlanul kedvező formája Magyarország 2004-es uniós csatlakozásával megszűnt.

Kapcsolódási lehetőségek a hazai és külföldi tulajdonú vállalkozások között – a beszállítói kapcsolatok

Természetesen a két kiragadott fejlődési példa, a bérmunkázó magyar kis- és középvállalat, illetve a nagy multinacionális cég, amely vámszabad területre költözött és ezért adminisztratív szempontból is elszigetelt, messze nem írja le a hazai és külföldi cégek sokaságát, illetve a közöttük lehetséges üzleti kapcsolatokat. A két szélsőség felvázolása abból a szempontból hasznos, hogy érzékeltesse a két szektor homlokegyenest eltérő működési feltételeit, tulajdonságait. A dualitás szempontjából lényeges másik kérdés az, hogy mennyire van kapcsolat, átjárás a két szektor között. Korábbi tanulmányok azt hangsúlyozták, hogy a kapcsolatok mértéke minimális (*Antalóczy és Sass 2001; Szanyi, 2001; Czako és Zoltay 2003*). Jellegzetes, sokszor említett példa volt az, hogy az Audi legjelentősebb magyar beszállítója a MOL volt azzal az autónként 5 liter benzinnel, amellyel a kész kocsikat feltöltötték (*Somai 2003*). Ez a példa jól világította meg a kapcsolatok jellegét: a magyar tulajdonú cégek beszállításai kizárólag kiegészítő jellegűek voltak, technológiai szempontból minimális együttműködési kapcsolatot sem tételeztek fel. Ugyanakkor a Magyarországon előállított hozzáadott érték jelentősen növekedett az első, sőt második körös külföldi beszállítók betelepülésével.

2. táblázat

Külföldi tulajdonú cégek súlya a magyar gazdaságban (%; milliárd forint)

	2000*	2005**	2006*	2006+
DA: élelmiszeripar	60,0	50,8	56,8	290
DB: textilipar	45,3	49,7	49,1	55
DC: bőr- és cipőipar	54,8	56,3	44,1	15
DD: fafeldolgozás	34,6	44,4	35,8	24
DE: papír- és nyomdaipar	40,8	35,9	46,7	106
DF: koks- és kőolaj-feldolgozás	..	72,5	..	304
DG: vegyipar	72,7	78,0	43,2	197
DH: gumiipar	57,5	72,2	64,4	121
DI: nem fém ásványfeldolgozás	68,8	66,7	63,6	126
DJ: fémfeldolgozás	35,6	57,6	48,9	219
DK: gépgyártás	42,7	77,1	48,4	163
DL: villamosgép-gyártás	69,9	73,4	82,5	835
DM: járműgyártás	86,4	86,8	90,0	582
DN: egyéb	29,3	43,9	32,2	28
D: összes feldolgozóipar	56,8	66,9	66,3	3064

* 2000 és 2006, részesedés a bruttó hozzáadott értékből;

** 2005, a jegyzett tőke külföldi része;

+ bruttó hozzáadott érték, milliárd forint

Forrás: KSH

A dualításban a két struktúra azért is olyan eltérő, és az átjárás, együttműködés közöttük azért nehéz, mert nem azonos üzleti szférában mozognak. Piacaik, termékeik, technológiájuk, egész tevékenységük tökéletesen eltér egymástól. Ha kialakul is például beszállítói kapcsolat közöttük, az minimális technológiai kapcsolódást sem jelent, ahol a multi által felhalmozott tudást a hazai beszállító hasznosítani tudná. Az autóiparban vagy az elektronikában a magyar beszállítók csak kiegészítő termékekkel vannak jelen, mint például műanyag alkatrészek az autóipar számára vagy csomagolóanyagok az elektronikai termékek gyártóinak. Azok a magyar cégek, amelyek a multik által uralt ágazatokban fennmaradtak, vagy bér munkát végeznek megrendelőik számára⁵, vagy valamely szűk, multik által nem uralt piacszegmensben működnek, vagy pedig minimális saját hozzáadott érték termelése mellett lényegében disztribúciós tevékenységet folytatnak. Magyarországon alig van olyan hazai tulajdonú közepes vagy nagyvállalat, amely méretéből és technológiai felkészültségéből adódóan partnerévé válhatna a nemzetközi nagyvállalatoknak, és tartós technológiai együttműködési kapcsolatba léphetne velük⁶.

⁵ Mint láttuk, a bér munka még mindig fenntartja legalább a tudásátadás lehetőségét azzal, hogy azonos technológiai platformon működik megrendelő és beszállító.

⁶ Az ilyen képességekkel rendelkező régi magyar cégek többségét vagy külföldi tulajdonba adták a privatizáció során, vagy nem maradtak állva a 90-es évek gazdasági nehézségei közepette, és megszűntek.

A hazai és a külföldi tulajdonú szektorok közötti átjárás legfontosabb lehetősége az, amikor egymás beszállítóivá válnak cégek. A beszállítóvá válás valószínűségét mind a megrendelő multinacionális cég részéről, mind a potenciális beszállító oldaláról szükséges megvizsgálni (Sass és Szanyi 2004). Látható ugyanis, hogy a hazai beszállítások mértéke (hazai tulajdonú cégek és más külföldi leányvállalatok) jelentős mértékű szórást mutatnak, még azonos iparágon belül is. Így például amikor a Magyar Suzuki összes magyar tulajdonú beszállítóinak teljesítménye elérte a 40%-ot, az AUDI Hungária esetében ez az érték csak 10% volt (*ibid.*, 7. o.). A külföldi cégek oldaláról vizsgálva a kérdést nagyobb valószínűséggel fejlesztették helyi beszállítói kapcsolatukat azok a cégek, amelyek privatizációs beruházásként jöttek létre, helyi piacra orientált szektorban működtek, tengerentúli ország tulajdonában voltak (EU-vámkedvezmény igénybevétele helyiérték-szinthez kötött), anyacégük globális hálózatában nagyobb önállósággal és döntési jogokkal rendelkeztek, illetve munkamegosztásban betöltött szerepük viszonylag kiterjedtebb, komplexebb feladatok elvégzésére vonatkozott. A magyar potenciális beszállítók kapcsolódási lehetőségeit javította az életkor (többéves kiegyensúlyozott, igazolható üzleti tevékenység), a méret (megfelelő tőkeerő a szükséges technológiai fejlesztésekhez, illetve a beszállítókkal kötött kedvezőtlen fizetési feltételek áthidalásához), a technológiai tapasztalatok, hagyományok (a beszállításokhoz szükséges műszaki feltételek biztosítása, ide értve a szükséges sorozatnagyságok elérésének lehetőségét is). Mindezek a kapcsolatfelvételt, együttműködést valószínűsítő tényezők természetesen csak akkor hatnak, ha a potenciális együttműködők azonos piacon tevékenykednek.

Általános probléma, hogy a magyar gazdaságból hiányzik a középállalati réteg. Ez általánosan igaz, de még inkább jellemzi a magyar tulajdonú cégeket. A méretbeli, műszaki felszereltségbeli differenciák kapcsolatépítést hátráltató hatásai világosan megmutatkoztak a gyakorlatban a Suzuki gyár beszállítói programjánál. A jelentős erőfeszítések ellenére a megcélzott 60%-os helyi hozzáadott érték arányát jórészt csak EU-importtal, illetve magyarországi egyéb külföldi cégek beszállításaival sikerült elérni (Szanyi 2002, *ITD Hungary* 2002). Egyértelműen látható, hogy például éppen az autóiparban alig vannak jelen magyar tulajdonú cégek, amelyek beszállítóvá válhatnának. Az első körös beszállítók szinte kivétel nélkül külföldiek, többségük magyar leányvállalattal rendelkezik. A második körben találni meg leginkább a helyi cégeket, de ezeket sem túl nagy számban. Tehát a helyi beszállítások arányairól végzett felmérések (*MVKHT* 2000, *Poprádi* 2001) az integrátor multinacionális cégek és a hozzájuk csatlakozó tradicionális beszállítók magyarországi együttműködési rendszerét mutatják be.

A duális szerkezet oldása szempontjából azt mondhatjuk, hogy az együttműködési affinitást javító tulajdonságok javulnak, bővülnek mindkét szektorban. A külföldi vállalatok részéről ki lehet emelni, hogy a vámszabad területi szabályozás megszűntével, illetve az EU-hoz történt csatlakozásunkkal ez a korábbi erős adminisztratív jellegű korlát eltűnt. Tapasztalható, mint bemutattuk, a leányvállalatok tevékenységének differenciálódása, bővülése, ami új üzleti területeket nyit meg a potenciális magyar beszállítók előtt is. A leányvállalatok stratégiai helyére vonatkozó, a döntési szabadságot érdemben növelő eltolódások ugyanakkor egyelőre még nem mentek végbe. Tehát a multinacionális cégek oldalán az együttműködési lehetőségek több szempontból is javultak, de nagy áttörésről nem beszélhetünk. A magyar beszállítókat is hasonlóan jellemezhetjük. A stratégiai tervezést folytató, tartós versenyelőny biztosításán fáradozó magyar cégek ma már sok éves stabil működésre néznek vissza. Tevékenységük (forgalmuk) mérete, tőkeerejük megnövekedett, jelentősen javultak műszaki feltételeik is. Kezdenek stratégiai partneri

ambíciókkal fellépni külföldi partnerekkel szemben is. A korábban bér munka jellegű ügyletekkel kapcsolódó magyar cégeknél is tapasztalható előrelépés (ezek többnyire nem a leginkább ismert autóiipari vagy elektronikai beszállítások területén működnek). Ezek a cégek zömmel kisvállalkozások, amelyek műszaki fejlesztéseket önállóan csak nagyon korlátozottan képesek végezni. Ezekkel a fejlesztésekkel, illetve a most már hosszabb múltra visszatekintő együttműködési tapasztalattal felvértezve kiegyensúlyozottabb beszállítói kapcsolatokat voltak képesek kialakítani külföldi (többnyire nem nagy multinacionális) megrendelőikkel. Ez tevékenységüket stabilizálta, bár mint minden kisvállalatnak, nekik is törekény a helyzetük, hiszen akár egy-egy számukra nagyobb üzlet megghiúsulása is komoly pénzügyi nehézségeket idézhet elő náluk. Az ebbe a körbe tartozó nagyobb vállalkozások fokozatosan a multinacionális cégek harmadik-negyedik körös beszállítójává fejlődhetnek.

Átgyűrűző (spillover) hatások szerepe a hazai tulajdonú vállalkozások modernizációjában

A két gazdasági szektor eltérései és különállása csökkenhet akkor, ha a külföldi cégek irányából érdemi, intenzív húzóhatások érik a másik szektort. Ezek a hatások hozzájárulnak ahhoz, hogy képességeik, tudásuk, gazdasági lehetőségeik bővüljenek. A húzóhatások lehetnek közvetettek, amikor például a multinacionális versenytárs megjelenése egy piacon kikényszeríti a többi piaci szereplő fejlődését. Lehetnek közvetlenek is, amikor a külföldi tulajdonú cég üzleti, együttműködési kapcsolatba kerül a hazai partnerével. Ezt a tudástranszfert nevezzük átgyűrűző hatásnak (spillover effect). A szakirodalomban ennek a jelenségnek az értelmezésére, pontos definiálására nem találunk kialakult egységes álláspontot. Gyakori, hogy az elemzési terület pontos lehatárolása érdekében csak műszaki tudás átadását értik alatta. Az átgyűrűző hatások azonban ennél sokkal szélesebb körben alkalmazható ismeretek átadását, átszivárgását ölelik fel. Utalni szeretnénk itt az Oslo-kézikönyvre, amely a schumpeteri gondolatból kiindulva az innováció értelmezését nemrég kiterjesztette a nem műszaki jellegű új ismeretek üzleti felhasználására is. Egyfajta kibővített definícióként is értelmezhető *Rugraff (2008)* leírása. „A fejlődési pályájukat KMT-beáramlásra alapozó országok tartós előnyöket élvezhetnek azokból a műszaki, szervezési és vezetési ismeretekből, illetve más tapasztalati (tacit) vagy leírt tudásokból, amelyeket a multinacionális cégek hoznak magukkal, és amelyek átszivárognak a helyi cégekhez.” (*Ibid.*, 3.o.) A lényeg tehát a következő: a multinacionális cégek által birtokolt sokoldalú, üzletileg hasznosítható ismeretek helyi felhasználása. Annyit teszünk ehhez hozzá, hogy a felhasználók között az üzleti vállalkozások mellett más intézmények is szerepelhetnek, például a nemzeti innovációs rendszer más képviselői.

Az átgyűrűző hatások léte arra vezethető vissza, hogy a tudás felhasználását nem lehet teljes mértékben körülhatárolni törvényekkel és szerződésekkel. Az új ismereteket valamilyen mélységig széles körben alkalmazzák. Elég ehhez annyi, hogy az új tudás alapján létrehozott terméket valaki felhasználja. Pusztán a használat, a fogyasztás révén is előnyhöz juthat a felhasználó. Az IKT-technológia használata a vállalati ügyvitelben például ugrásszerűen megnövelte ennek a tevékenységnek a hatékonyságát, javítva ezzel a felhasználó üzleti eredményét. Az ismeretek terjedésének a fogyasztás szabályozott, szerződéses formája, hiszen az új terméket adásvételi szerződéssel veszi meg a felhasználó. A kereskedelmi kapcsolatokban elért átgyűrűző hatásokról mégis inkább abban az esetben beszél az irodalom, amikor a terméket (alkatrészt) a vevő beépíti saját termékébe, és ezáltal

javítja annak paramétereit⁷. De átgyűrűző hatás jelentkezik akkor is, ha a tudáselsajátítás nem szerződéses formában jön létre, hanem akár a tudás eredeti birtokosának akarata ellenére. Általában az átgyűrűző hatásokat hasonló pozícióban lévő, de legalábbis azonos piacokon szereplő szervezetek között értelmezzük, mint a tudásátadás (technológiatranszfer) nem szerződéses formáját. A szerződéses formák ezen a szinten a szabadalmak, licencek, alkatrészek, berendezések adásvétele, illetve a tudományos publikációk felhasználása.

Görg és Greenaway (2001) a legális kereskedelmi csatornákon keresztül bonyolódó tudásátadást nem vizsgálják, csupán az indirekt formákat. Ezt azzal indokolják, hogy a multinacionális cégek tartós versenyelőnyt biztosító tudását a helyi cégek ebben a formában aligha szerezhetik meg. A közvetett formák közül első helyen említik az imitációt, amely szerintük az észak–dél irányú technológiatranszfer legfőbb módszere. A kereskedelmi forgalomban beszerzett termékek „körülinnoválása” mellett ebbe a körbe tartozik a szervezési és vezetési megoldások átvétele is. Az imitátorok még akkor is hasznot húznak, ha nem sikerül tökéletesen az imitáció. Az átvett tudás alacsonyabb szintű hasznosítása is előrelépést jelent az általuk korábban alkalmazott megoldásokhoz képest⁸. Az új tudások forrása lehet természetesen a multinacionális cégek alkalmazásában álló munkaerő. A sok esetben éppen a multinacionális cégek által kiképzett műszaki vezetők tudását más hazai cégek aknázhatják ki, vagy azok saját vállalkozást hozhatnak létre (spin-off) tudásuk kiaknázására. Az irodalomban lehet találni némi bizonyítékot arra, hogy a multik elsősorban cég-specifikus ismereteket oktatnak, amelyeket nem lehet egyben átadni más vállalkozások részére (Tóth 2005). De alkalmanként olyan perekről, vitákról is olvashatunk, amelyek tárgya éppen a cég-specifikus tudás átadása a versenytárs számára. Az átcsábított munkaerő által felhalmozott tapasztalati tudás hasznosítását pedig egyáltalán nem lehet ellenőrizni, vagy számon kérni.

Harmadik helyen említik a szerzők a versenyt, illetve a demonstrációs hatást. A megjelenő multinacionális vállalat erős versenytárs, és kényszeríti a hazai cégeket arra, hogy vagy imitáljanak, vagy ha erre nem képesek, legalább a rendelkezésükre álló technológiát a korábbinál hatékonyabban alkalmazzák. A verseny hatására egyaránt bekövetkezhetnek negatív és pozitív hatások. A helyi versenytársak egy része képtelen lesz válaszolni a kihívásra, és kiszorul a piacról. Azok viszont, akik fennmaradnak, ezt csak nagyobb termelékenységgel, javuló termékminőséggel, teljesítményük egyéb területeken történő javításával érhetik el⁹. Végül, pozitív átgyűrűző hatások jelentkezhettek az értékesítés területén is, elsősorban az exportban. Görg és Greenaway (2001) szerint a multinacionális cégektől a helyiek is megtanulnak exportra értékesíteni.

Az átgyűrűző hatások forrásainak vizsgálata mellett a hatások irányait is célszerű elkülöníteni. Elsődleges az anyavállalat és a leányvállalat közötti kapcsolat. Ebben a viszonylatban a tudásátadás közvetlen formájáról van szó. A közvetett hatások azok, amelyek a multinacionális cégtől (illetve helyi leányvállalataitól) indulnak ki, és tőlük

⁷ Ezt az angol nyelvű irodalom „embodied spillover” kifejezéssel illeti, szemben a nem termékben megtestesülő vagy „disembodied spillover” hatásokkal (LTT, 2007, 17. o.). Ez utóbbiak egy része is lehet adásvétel tárgya, például a licencek és szabadalmak adásvétele ilyen.

⁸ Kérdés persze, hogy milyen időtávra lehet az imitációra berendezkedni. Ha az imitációval saját tudásgeneráló képességünk létrehozását, fejlesztését is el tudjuk érni, akkor előbb-utóbb már nem leszünk a koppintásra ráutalva. Ha saját fejlesztési potenciálunk közben nem fejlődik, akkor folyamatosan fennmarad a műszaki rés.

⁹ Erre nagyon sok példát lehet találni, hiszen mint láttuk, a magyarországi gazdasági átalakulás az 1990-es években jórészt erről szólt.

független helyi szereplők felé irányulnak. Ezek között vannak vertikális irányúak, vagyis a multinacionális cég leányvállalatához felfelé, beszállítóként, illetve lefelé, fogyasztóként kapcsolódó szereplők vesznek benne részt. Vannak ugyanakkor horizontális irányúak is, vagyis a multi versenytársai, esetleg stratégiai partnerei, más piaci szereplők lehetnek részesei. Ezeket az irányokat az empirikus tanulmányok általában külön kezelik, hiszen eltérő az érintett vállalkozások köre, és más jellegű a kapcsolat is.

Az átgűrűző hatások léte oly egyértelműnek tűnik, hogy igen sok tanulmányban igyekeztek különféle empirikus módszerekkel mérni is ezeket, leginkább a hatásokra bekövetkező termelékenységnövekedést. *Majcen, Radosevic és Rojec (2003)* elméleti és empirikus kutatások eredményeit leíró szakirodalmi áttekintésükben azt találták, hogy a külföldi beruházások mértéke és a gazdaság növekedési üteme között összefüggés van, de nem világos, hogy az oksági viszony milyen irányú. Az áttekintett irodalmak alapján témánk számára fontos következtetésük az, hogy

i) a befektetések néhány országra koncentrálnak, de azokon belül az ágazatok széles körére terjednek ki,

ii) a külföldi befektetések a preferált befogadó országok külkereskedelmi nyitottságát nagymértékben megnövelik, mind az export-, mind az importforgalmat felduzzasztják,

iii) a külföldi tulajdonú cégek termelékenysége lényegesen meghaladja a hazaiakét és súlyuk átlag feletti a beruházásokban, vállalati K+F-kiadásokban és a nyereségségesség mutatóiban,

iv) a befektetések vagy teljesen új ágazatokat hoznak létre (gépjárműgyártás, elektronika) vagy stabil, ígéretes, esetenként gyorsan növekvő piacok kiaknázására irányulnak (fogyasztási cikkek), de egyelőre minimális az érdeklődés a zsugorodó piacokkal rendelkező válságiparágak iránt (acélipar, szerves vegyipar)

v) a befektetésektől kiinduló átgűrűző hatások korlátozottak, sőt negatív átgűrűző hatásokat is lehet tapasztalni.

Kísérletek az átgűrűző hatások empirikus megragadására

Görg és Greenaway (2001) több tucat olyan empirikus felmérés eredményét összegzik, amelyek az externális hatások közül a termelékenység változását vizsgálták. Ezek közül néhány az átalakuló országokra vonatkozott. Günther (2002) saját magyarországi interjúi alapján a technológiaátadás kérdésében vont le következtetéseket. Mindkét tanulmány arra a következtetésre jutott, hogy a pozitív externális hatások jelenlétére csak kevés jel mutat. Néhány tanulmány viszont negatív spillover-hatásokra talált példát: pl. Djankov és Hoekman (1998). Vajon milyen okai lehetnek annak, hogy a várakozások ellenére csak bizonyos irányokban, és általában csak gyengén mérhetőek a pozitív átgűrűző hatások? Görg és Greenaway (2001) háromféle magyarázattal szolgál. Lehetséges egyrészt, hogy a multinacionális cégek mégiscsak hatékonyan képesek őrizni tudáselőnyüket, így az nem folyik át versenytársakhoz olyan mértékben, ami mérhető termelékenységváltozást eredményezne. Másik ok lehet, hogy a pozitív átgűrűző hatásokat nagyobb aggregációs szinten semlegesíthetik a negatív hatások, vagyis egyes hazai versenytársak kiszorulása a piacokról. Ugyanerre a következtetésre jutottak Majcen és szerzőtársai (2003). Harmadsorban az alkalmazott egyszerű ökonometriai elemzési módszerek, főleg a keresztmetszeti elemzések használata panelvizsgálatok helyett, kevésbé alkalmasak az elemzésre, mert például nem képesek a hatásokat késleltetve vizsgálni. Ehhez kapcsolódik

még a felhasznált adatbázisok gyenge minősége (az átalakuló országok vonatkozásában különösen), a néhány elvégzett panelvizsgálat túlságosan rövid megfigyelési ideje, illetve egyéb módszertani hiányosságok.

A 2000 után készült empirikus felmérések eredményei a korábbi, lényegében eredménytelen kutatások tanulságain okulva sokat fejlesztettek a kutatási módszereken. Egyre gyakoribbá vált a panelvizsgálat, javult a felhasznált adatbázisok minősége, illetve az alkalmazott ökonometriai módszerek is finomodtak. Ennek ellenére az eredmények továbbra is ellentmondóak maradtak. Tíz átalakuló ország vállalati paneladatainak elemzése alapján *Damijan és társai (2003)* azt találták, hogy csak a KMT közvetlen hatásainak van szignifikáns termelékenységi hatása a hazai vállalatokra. *Konings (2001)* hasonló következtetésekre jutott. Ezzel ellentétben *Novák (2003)* eredménye, aki szerint Magyarországon a közvetlen technológiatranszfernek elhanyagolható volt a helyi vállalatok teljesítményére való hatása, azonban a külföldi részvételű vállalatok közvetett, a megnövekedett versenyen és a beszállítói kapcsolatokon keresztül érvényesülő hatása jelentős.

Továbbra sem találtak meggyőző bizonyítékot a horizontális átgyűrűző hatásokra a fejlődő országok adatait vizsgáló *Görg és Greenaway (2003)*, de az átalakuló országokat kutató tanulmányok sem (*Halpern és Muraközy 2005; Görg és társai, 2009; Vahter és Masso 2006*). *Rugraff (2008)* a sikertelen kísérletek fényében arra a következtetésre jut, hogy a multinacionális vállalatok tényleg hatékonyan képesek legfontosabb tudásaikat megvédelmezni versenytársaiktól, illetve a negatív externális hatások is komoly akadályt jelenthetnek. Érdemesebb ezért a figyelmet a vertikális átgyűrűző hatásokra fordítani. Mint láttuk például a beszállítói kapcsolatok fejlődésének vizsgálatakor, ebben az irányban a multinacionális cégek gyakran maguk is kezdeményezői a tudásátadásnak. A leányvállalatok versenyztetésével pedig ők maguk ösztönzik (esetenként szerződésben kötelezik) beszállítóikat termelékenységük javítására. Több olyan empirikus elemzés született, amely képes volt a vertikális átgyűrűző hatások jelenlétének kimutatására, mérésére. *Javorcik (2004)* Litvánia példáján, *Kugler (2001)* kolumbiai adatokból, *Blalock és Gertler (2003)* Indonézia, *Alfaro és társai (2004)* Brazília, Chile és Venezuela gazdaságát vizsgálva tudtak szignifikáns hátranyúló irányú átgyűrűző hatást kimutatni. Ugyanakkor *Ayyagari és Kosova (2006)* nem találtak bizonyítékot a vertikális átgyűrűző hatások jelenlétére a cseh gazdaságban.

A pozitív átgyűrűző hatások, köztük elsősorban a technológiatranszfer létrejöttét és hatékonyságát sok tényező befolyásolja. Említettük már a technológiai rés jelentőségét. Bizonyos mennyiségű tudás meglétét megköveteli az új technika hatékony átvétele (a továbbfejlesztéséről már nem is beszélve). Ennek a feltételnek a teljesülése elengedhetetlen (*UNCTAD, 2001; Görg és Greenaway 2001; Damijan és társai 2003; Rugraff 2008*). Fontosak az iparági jellemzők is. *Rugraff (2008)* például arra a meghökkentő eredményre jutott, hogy a nagy hagyományokkal rendelkező cseh autóiiparban minimális a hazai tulajdonú beszállítók szerepe, és ezáltal a vertikális tudásátadás mértéke is. A két legjelentősebb beszállító egyike műanyag alkatrészeket, a másik szerszámokat ad el a Skoda Auto részére. Csak ez utóbbi cég van valamilyen formában nem túl közvetlen technológiai kapcsolatban a megrendelővel. A furcsa jelenségnek kettős ágazati gyökerű magyarázata van. Egyrészt az autóiipari első, sőt második körös beszállítók jelentős része is hagyományos partner, amelyek követik megrendelőiket, ha új országban létesítenek üzemet. Vagyis szűk a helyi beszállítók számára fennmaradó tér.

Másrészt az autópári multik stratégiája két alapvető irányt követ a beszállítókkal kapcsolatban. Az egyik a „voice” modell, amely főleg japán cégekre, illetve az OEM-ek és első körös beszállítók közötti kapcsolatokra jellemzőek. Ennek a kapcsolatnak a globális együttműködés a fő jellemzője. Közös fejlesztés, széles körű tudásmegosztás valósul meg benne. A moduláris gyártás térnyerése nagyon kedvez ennek az együttműködési formának. A másik stratégia az „exit” modell. Ez arra alapoz, hogy a potenciális beszállítókat egymással versenyezteti, alapvetően rövid távra szerződik velük, rendszeresen felülvizsgálja szerződéseit a költséghatékonyság szempontjából. Ez a kapcsolat főleg az alsóbb szintű beszállítók felé gyakori. Feltételezi, hogy a beszállító rendelkezik a szükséges kapacitásokkal, viszonylag egyszerűbb alkatrészek gyártására szerződik. Ebben az esetben az alacsony szintű beszállító felé minimális tudás áramlik csak, aktív támogatásról szó sincs (*ibid.*, 7–8. o.). A potenciális cseh beszállítók sem rendelkeznek olyan műszaki háttérrel ami őket az első kategóriába juttathatná. Erre a problémára *Fink (2006)* is felhívja a figyelmet, és arra is utal, hogy a műszaki feltételek megteremtésére, javítására irányuló törekvéseket a multik stratégiája, például a költségcsökkentésre irányuló erőteljes kényszer, vagy a kifizetett magasabb munkabérek miatt érezhető bérnyomás is komolyan hátráltatják.

Majcen és társai (2003) azt vizsgálták, hogy a külföldi cégek beszerzési és más, átgűrűző hatások szempontjából fontos döntéseiket hol, milyen szinten hozzák. Megállapították, hogy a helyi döntési autonómia magasabb azokban az ágazatokban, amelyek inkább a helyi piacokra termelnek. A textilipar, bőr- és cipőipar, elektronikai ipar, valamint a gépjárműipar felmérésük szerint átlagon felüli mértékben koncentrálnak az anyavállalat felé történő (vállalaton belüli) szállításokra, és ezért a kisebb döntési autonómiájuk és ezzel együtt alacsonyabb szintű a helyi beágyazottságuk. Ez az eredmény a magyar tapasztalatoknál maradván azt mutatja, hogy az alapvetően összeszerelést végző multik, valamint a bérnyomás jellegű tevékenységet végzők állnak a legszorosabb technológiai kooperációs függésben az anyavállalataikkal, ami a helyi beszállítások lehetőségét korlátozza (lásd *Antalóczy és Sass 1998* és *Szanyi 2001* bérnyomással foglalkozó tanulmányait). Mindkét esetben iparági sajátosság a szoros technológiai és gyártási együttműködés. A bérnyomással ez szinte definíció szerint adódik, az összeszerelő nagyüzemnél pedig technológiai sajátosság. Az automatizált gyártási rendszerek hatékony működtetése előre tervezett és megbízható, kipróbált, stabil beszállítói háttérrel igényel. Ezek a cégek hozták magukkal a legtöbb első- és második vonalbeli külföldi beszállítót és ezek a leginkább rugalmatlanok a beszállítói kör változtatásának kérdésében. Ugyanakkor, *Majcen és szerzőtársai (2003)* felmérése magas helyi döntési autonómiát mutatott ki az élelmiszeriparban, a papír- és nyomdaiparban, gumi- és műanyaggyártásban és az építőanyag-iparban, amelyek a helyi piacra koncentrálnak.

A külföldi működőtőke-beruházások átgűrűző hatásainak számossága és intenzitása tehát attól is függ, hogy az illető külföldi leányvállalat a termelési vertikum melyik szintjén működik. Világos, hogy az általa elfoglalt pozíciónál csak korábbi, azt megelőző fázisban lehet hozzákapcsolódni (feltételezve, hogy nagyobb, komplex termelési rendszer egyik tagjáról van szó). Minél magasabb szintű, a végtermék előállításához minél közelebb álló tevékenységről van szó, annál szélesebb a megelőző műveletek spektruma, amelybe elméletileg be lehet kapcsolódni. A hálózatok témájával elsősorban a nemzetközi üzleti irodalom foglalkozik. A beruházásokat befogadó ország integrációja a nemzetközi termelési rendszerekbe és így a világgazdaságba eltérő lehet, attól függően, hogy az országba belépő multinacionális cégek milyen szervezeti felépítéssel és stratégiával rendelkeznek.

Ozawa és Castello (2002) a multinacionális cégek leányvállalatainak státusát vizsgálva alakította ki a „fejlesztő leányvállalat” koncepcióját. Ez egy olyan leányvállalat, amely a tudásátadás és együttműködő vállalatcsoportok, „klaszterek” központjává válik. A „fejlesztő leányvállalat” a modernizációs hatások kiindulópontja, és a gazdasági növekedés motorja. Majcen, Radosevic és Rojec (2003) az ide vágó irodalom áttekintése alapján a következő általános következtetésre jutnak:

i) A nemzeti leányvállalatok típusa és azok helyzete az ellátási láncban a befogadó ország és régió adottságaival összefüggésben áll,

ii) az egyes multinacionális vállalatok szervezési gyakorlata és szervezeti felépítése szintén befolyásolja a befogadó ország lehetőségeit a nemzetközi termelési rendszerbe való bekapcsolódásra,

iii) de a multik szervezeti felépítési típusai és a „fejlesztő leányvállalatok” gyakorisága között nincs nagyon szoros összefüggés, mert

iv) a szervezeti felépítés csak másodlagos jelentőségű a multik vállalatvezetési és döntéshozatali gyakorlatához képest (4. o.).

A leányvállalat helye (szintje) a multinacionális termelési rendszerben, valamint döntéshozatali önállóságának mértéke az a két tényező, amely a multi oldaláról leginkább befolyásolja a pozitív externális hatások lehetőségeit. A döntéshozatali önállóság növekedésére már a 90-es évek második felétől több példát lehetett látni (pl. Szanyi 2001b). Ez a folyamat előbb a beszerzési politikában és az értékesítésben, majd más operatív funkciók tekintetében volt megfigyelhető. A stratégiai döntések továbbra is az anyavállalatok központjaiban születtek. A helyi szint szerepének erősödése a döntéshozatalban automatikusan eredményezi a helyi környezettel fennálló üzleti kapcsolatok sokasodását.

Majcen, Radosevic és Rojec (2003) empirikus felmérése kimutatta, hogy a leányvállalatok döntési önállóságának mértéke nagymértékben eltérő volt az egyes átalakuló országokban, de sokkal kevésbé a különféle ágazatokban. Témánk szempontjából a legfontosabb következtetésük az volt, hogy az átlagosnál alacsonyabb önállósággal rendelkeztek a bőr- és cipőipari, faipari és gépjárműipari cégek. Az átlagosnál jóval nagyobb döntési önállósággal egyedül az élelmiszeripar rendelkezett. Ez utóbbi eredmény egyértelműen arra vezethető vissza, hogy az élelmiszeripari cégek a leginkább helyipiac-orientáltak. A gépjárműiparban ezzel szemben kifejezetten nem a piacorientált befektetés a jellemző (20. o.). Következtetésük ebből eredően az, hogy a döntési önállóság mértéke függ az adott ágazat és leányvállalat értékesítési gyakorlatától. Ahol az értékesítés cégen belüli forgalom vagy döntően export, ott kisebb az önállóság, ahol viszont fontos a helyi értékesítés, ott nagyobb a döntési önállóság. Hasonló eredményre jutott Sass és Szanyi (2004) magyar és cseh példák felhasználásával.

Befejezés

A külföldi tulajdonú cégek közvetlen megjelenése az átalakuló országokban jelentősen előrevitte a gazdasági modernizációt. A környezetükre (piacokra, versenytársakra) gyakorolt hatásaik között viszont sok kedvezőtlen folyamatot is látunk, miközben a várakozásokhoz képest gyengébbek a pozitív externális hatások. A túlcserélő hatások gyengesége azonban egyaránt visszavezethető a multinacionális cégek működési sajátosságaira és a hazai tulajdonú szektor vállalatainak nehézségeire, a befogadó közeg gyenge abszorpciók képességére. A két szektor közötti kapcsolat intenzitása elmarad a várakozásoktól.

A globális gazdasági válság hatására a korábbi pozitív folyamatok jövője is kérdésessé vált. A válság a tartós fogyasztási cikkek gyártó ágazatokat érintette a legsúlyosabban, amelyek egyben a globális vállalati működés legfontosabb területei. A recesszió közvetlen hatása, a termelés visszaesése azonnal jelentkezett az átalakuló országokban működő leányvállalatoknál, ami a nekik szállító hazai cégeket is súlyos helyzetbe hozta. Láthatóvá vált a KMT-re alapozott fejlődési modell egyik súlyos kockázata. A globális termelési rendszereket működtető cégekre a kormányzati gazdaságpolitika eszközei csak korlátozott mértékben hatnak. Ezért a globális recesszió körülményei között a külföldi tulajdonú cégek által dominált gazdaság konjunkturális ösztönzésére alig nyílik lehetőség. Így a pozitív externális hatások ösztönzése is háttérbe szorul, hiszen a multik, de még inkább a hazai beszállítók legfőbb célja a fennmaradáshoz szükséges minimális szintű termelési és értékesítési tevékenység fenntartása.

Felhasznált irodalom

- Alfaro L. – Rodriguez-Clare A. [2004]: *Multinationals and Linkages: An Empirical Investigation*. *Economia*, vol. 4 issue 2 113–169. o.
- Antalóczy Katalin [1999]: *Vámszabad területek Magyarországon*. Európai Tükör, IV. évf. 5. szám 47–64. o.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [1998]: *A bérmunka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon*. *Közgazdasági Szemle* XLV. évf. 747–770. o.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2001]: *Greenfield investments in Hungary: Are they different from privatization FDI?* *Transnational Corporations* 10. évf. 3. szám 38–50. o.
- Ayyagari, M. – Kosova R. [2006]: *Does FDI Facilitate Domestic Entrepreneurship? Evidence from the Czech republic*. Working paper Series of the Social Science Research Network Sept.
- Balcerowicz, L. – Gray, Ch. W. – Hoshi, I. (eds.) [1998]: *Enterprise Exit Processes in Transition Economies*. CEU Press Budapest
- Blalock G. – Gertler P. [2003]: *Technology from Foreign Direct Investment and Welfare Gains through the Supply Chain* mimeo Cornell University
- Brown, J. – Earle, J. S. – Telegdy Á. (2006): *The productivity effects of privatization: Longitudinal estimates from Hungary, Romania, Russia and Ukraine*. *Journal of Political Economy* 114, 61–99. o.
- Colombo, E. – Stanca, L. [2006]: *Investment decisions and the soft budget constraint: Evidence from a large panel of Hungarian firms*. *Economics of Transition* 14 171–198. o.
- Csányi Tamás [1997]: *A versenyképesség egyedi cégelemek elemzése tükrében* mimeo. Budapest University of Economics „Competing the World” research project
- Czakó Erzsébet – Zoltayné Paprika Zita [2003]: *The Hungarian Automotive Industry Prior to Accession to the European Union – Some Potential Accession-Related Changes*. UNIDO_BUESPA project on EU Integration on the Automotive Industry in the Countries of Central and Eastern Europe. Budapest, March 2003.
- Djankov, Hoekman [1998]: *Avenues of technology transfer: foreign investment and productivity change in the Czech Republic*, CEPR Discussion Paper No. 1883.
- Éltető Andrea [1998]: *The Economic Performance of Firms with Foreign Investment in Hungary*. IWE Working Paper, No. 94. July
- Éltető Andrea [2001]: *Competitiveness of Hungarian companies- comparison of domestic and foreign enterprises in manufacturing*; mimeo
- Farkas Péter [1997]: *The Effect of Foreign Direct Investment on Research, Development and Innovation in Hungary*. IWE Working Paper, No. 81. July
- Fink, Ph. [2006]: *FDI-led Growth and Rising Polarizations in Hungary: Quantity at the Expense of Quality*. *New Political Economy*, vol. 11 No. 1 March 47–72. o.
- Görg H. – Greenaway D. [2003]: *Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?* *World Bank Research Observer* 19 171–197. o.
- Grosfeld I. – Roland, G. [1995]: *Defensive and Strategic Restructuring in Central European Enterprises*. CEPR Discussion Paper No 1135

- Görg, H. – Hijzen, A. – Muraközy, B. [2009]: *The role of production technology for productivity spillovers from multinationals: Firm-level evidence for Hungary*. Kiel Working paper No. 1482.
- Günther J. [2002]: *The Significance of FDI for innovation activities within domestic firms*. Discussion Paper No. 162. Halle: Institute for Economic Research
- Halpern László (ed.) [1997]: *A nemzetközi versenyképesség és a külföldi működőtőke-beruházások kapcsolatának vizsgálata* mimeo. Institute of Economics, HAS
- Halpern László – Muraközy Balázs [2005]: *Does Distance Matter in Spillover?* CEPR Discussion Paper 4857 London
- Hamar Judit [2004]: *Tőkevonzó képességünk alakulása és a multinacionális cégek szerepe a magyar gazdaság technológiai és strukturális felzárkóztatásában*. Külgazdaság, XLVIII. évf. 5. szám 39–63. o.
- Hanousek, J. – Kocenda, E. – Svejnar, J. [2007]: *Origin and Concentration: Corporate ownership, control and performance of firms after privatization*. Economics of Transition 15 1–31. o.
- Hunya Gábor [1997]: *Foreign investment enterprises in the investment process of the Czech Republic Hungary and Poland*; mimeo
- Hunya Gábor [2000]: *International Competitiveness Impacts of FDI in CEECs*. WIIW Research Report No. 268, August
- Iwasaki, I. – Csizmadia Péter – Illéssy Miklós – Makó Csaba – Szanyi Mikós [2008]: *State Control, Ownership Transformation and Firm Restructuring: The Case of Hungary*. Paper 10th EACES Conference, Moscow, 2008 August
- ITD Hungary [2002]: *Automotive Industry in Hungary 2002*
- Jansik, Csaba [2001]: *Foreign Direct Investment in the Food Processing of the Baltic Countries*. Economic Research Reports No. 250. Agrifood Research Finland, Helsinki
- Javorcik B. [2004]: *Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages*. American Economic Review 94 605–627. o.
- Konings J. [2001]: *The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies*. William Davidson Institute Working Paper No. 344.
- Kugler M. [2001]: *The Diffusion of Externalities from Direct Foreign Investment: The Sectoral Pattern of Technological Spillovers* mimeo University of Southampton
- LTT [2007]: *The implications of R&D off-shoring on the innovation capacity of EU firms*. LTT-Tutkimus Helsinki
- Majcen, B – Radosevic, S. – Rojec, M. [2003]: *FDI subsidiaries and industrial integration of Central Europe: conceptual and empirical results*; mimeo
- Major Iván [1996]: *A tulajdonosi szerkezet változásának hatása a versenyképességre*; mimeo. Institute of Economics, HAS.
- Makó Csaba [2005]: *Neo-instead of post-Fordism: The transformation of labor process in Hungary*. International Journal of Human Resource management 16 277–289. o.
- MVKHT [2000]: *Az 1999. évi Beszállítói Célprogram hatásvizsgálata*, Magyar Vállalkozásfejlesztési KHT.
- Novák Csaba (2002) *Hatékonyagsnövekedés és külföldi tulajdon a magyar feldolgozóiparban*. Külgazdaság, LXVI. 5. 41–52. o.
- Novák Csaba (2003): *A külföldi működőtőke és a technológiai tovaggyűrés Magyarországon* MTA VKI Műhelytanulmányok. No. 50. October
- Novák Tamás – Szanyi Miklós (1996): *A tevékenységeépítés szerepe a magyar gazdaság átalakításában*. Ipargazdasági Szemle XXVII. évf. 1–3. szám 110–119. o.
- Ozawa, T. – Castello, S. (2002): *Multinational companies and endogenous growth: An eclectic – paradigm approach*. Ismerteti: Majcen, Radosevic és Rojec (2003)
- Pellegrin, J. (1998): *German production networks in Central/Eastern Europe: Competitive Breakthroughs and Old Ghosts*; mimeo.
- Pitti Zoltán (1998): *Jött, de mit hozott a tőke? Külföldi érdekltségű vállalkozások működésének jellemzői Magyarországon*. Társadalmi Szemle, vol LIII. No. 3.. 14–32. o.
- Poprádi Krisztián (2001): *Magyarországi beszállítók helyzete az autóiipari és elektronikai multinacionális cégeknél*. Gazdasági Minisztérium Közgazdasági Elemző Központ. Kézirat
- Rugraff, E. (2008): *Relationships Between Multinationals and Indigenous Suppliers in the Automotive Sector of Emerging Countries: The Czech Case*. Paper, 12th EADI General Conference Geneva
- Sass Magdolna – Szanyi Miklós (2004): *A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása*. Külgazdaság, XLVIII. évf. 2004. szeptember

- Sereghyova, J. – Vesely, L. (1998): *Progress Linking the Enterprise Sphere of Centraleuropean Countries in Transition into Westeuropean Corporate Networks*; mimeo
- Somai Miklós. (2003) *The Hungarian Automotive Industry*. IWE HAS Working Paper. No. 131. Budapest, October.
- Szanyi Miklós (1993): *Mi is történt? A magyarországi átmenet kérdései a vállalati menedzsment szemszögéből*. Közgazdasági Szemle vol. XI. 2. szám 180–194. o.
- Szanyi Miklós (1994): *Magyar iparvállalatok alkalmazkodási törekvései az átalakulási válság során*. Közgazdasági Szemle XLI évf. 11. szám 1036–1048. o.
- Szanyi Miklós (1998): *Ipari beruházások az átalakuló országokban. Egy empirikus felmérés eredményei*. Közgazdasági Szemle XLV. évf. 9. szám 851–868. o.
- Szanyi Miklós (1999): *The role of FDI in restructuring and modernization: an overview of literature* in Hunya Gábor (szerk.): *Integration through Foreign Direct Investment – Making Central Europe Competitive* Cheltenham: Edward Elgar, 1999, 50–80. o.
- Szanyi Miklós (2001): *Bérmunkázás Magyarországon: egy empirikus vizsgálat eredményei*. Közgazdasági Szemle, XLVIII. évf. 2001. március, 261–277. o.
- Szanyi Miklós (2002): *Spillover effects and business linkages of foreign-owned firms in Hungary*. IWE Working Paper No. 126. May 2002.
- Szanyi Miklós (2007): *Külföldi befektetésekre alapozott fejlődési modell a XXI. század elején Magyarországon*. MTA VKI Műhelytanulmányok 76. szám
- Szanyi Miklós (2008): *A nemzetközi versenyképesség javítása regionális klaszterek segítségével*. Napvilág Kiadó, Budapest
- Szanyi Miklós – Tari Ernő (2000): *Külső és belső vállalati hálózatok kialakulása és működése a külföldi és a hazai gyakorlatban*. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék; mimeo
- Tóth, László. (2005): *Az információgazdaság kompetens munkavállalói*. *Vezetéstudomány*, 2005, 4. szám, 2–10. o.
- Vahter P. – Masso J. (2006): *Home versus Host Country Effect of FDI: Searching for New Evidence of Productivity Spillovers*. William Davidson Institute Working Paper 820.
- UNCTAD (2001) *World Investment Report. Promoting :Linkages*. United Nations. Geneva.