

KONFERENCIABESZÁMOLÓ

Global Value Chains and Multinational Corporations – how do they relate? **Beszámoló az ELKH KRTK Világgazdasági Intézet nemzetközi tudományos konferenciájáról** (Budapest, 2021. december 9–10.)

TÚRY GÁBOR*

A kétnapos nemzetközi konferencián elhangzott előadások, a multinacionális vállalatok globális termelési hálózatainak elemzése mellett, tárgyalták a koronavírus-járvány következtében a világméretű ellátási láncokban bekövetkezett zavarok hatásait és az arra adott válaszokat. Az ismertetett eredmények megerősítik, hogy a globális értékláncban való részvétel bizonyos mértékig megvédi a vállalatokat a negatív sokkaktól. Az ellátási lánc zavarait a vállalatok ugyanakkor csak korlátozott mértékben tudják kezelni, mert nincs mód a beszállítói kapcsolatok gyors diverzifikálására. A globális értékláncok földrajzi szerveződésében ugyanakkor megfigyelhető egyfajta regionalizálódás, amelyet több kutatási eredmény is alátámaszt. Az ellátási lánc hosszának csökkentése a termelés fenntarthatóságának szempontjából is kulcsfontosságú. Erre nemcsak a divatipar globális szerveződésével kapcsolatos problémák hívják fel a figyelmet, hanem a ritkaélföldfémek bányászatának vizsgálata is. Több vizsgálat is rámutatott a helyi vállalatok globális értékláncokhoz történő kapcsolódásának nehézségeire, valamint az alacsony és lassan növekvő hazai hozzáadott értéktartalomra. A helyi gazdaságok ugyanis korlátozottabb képességekkel és erőforrásokkal rendelkeznek ahhoz, hogy növeljék részesedésüket a magasabb hozzáadott értéket képviselő tevékenységekből.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: D22, F21, F23, L23

Kulcsszavak: multinacionális vállalatok, globális értékláncok, Covid-19.

* Tury Gábor tudományos munkatárs, ELKH KRTK Világgazdasági Intézet.
E-mail: tury.gabor@krtk.hu

A kézirat első változata 2022. február 22-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2022.66.3-4.120>

Abstract

Global Value Chains and Multinational Corporations – how do they relate?

Summary of the international scientific conference

of ELRN CERS Institute of World Economics

(Budapest, 9-10th December 2021)

GÁBOR TÚRY

In addition to analysing the global production networks of multinational companies, the presentations at the two-day international conference discussed the impact of and responses to the disruptions in global supply chains caused by the coronavirus (Covid-19) pandemic. The results presented confirm that participation in the global value chain protects companies to some extent from negative shocks. However, the ability of firms to manage supply chain disruptions is limited due to the lack of rapid diversification of supplier relationships. At the same time, there is a regionalisation trend in the geographical organisation of global value chains, as supported by several research findings. Reducing the length of the supply chain is also key to the sustainability of production. This is highlighted not only by the problems of the global organisation of the fashion industry, but also by the study of rare earth element mining. Several researches highlighted the difficulties of linking local companies to global value chains and the low and slowly growing domestic value added content. Indeed, local economies have more limited capabilities and resources to increase their share of higher value-added activities.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: D22, F21, F23, L23.

Keywords: Multinational companies, Global Value Chains, Covid-19.

Bevezetés

Az ELKHKRTK Világgazdasági Intézet „Global Value Chains and Multinational Corporations – how do they relate?” címmel nemzetközi konferenciát rendezett Budapesten 2021. december 9–10-én. Szervezőpartnerünk a bonni székhelyű fejlődésgazdaságtannal foglalkozó intézeteket tömörítő nemzetközi szervezet, az EADI (European Association of Development Research and Training Institutes) és a Budapesti Gazdasági Egyetem (BGE) Jövő Értékláncai Kiválósági Központja volt.

A globális értékláncok egyre jobban elterjedtek, növekvő számú iparág és termelési fázis tevékenységét szervezik. Ma már nem találni olyan országot, amely ne venne részt ezekben az integrált termelési hálózatokban, beleértve Észak-Koreát és Kubát is. A folyamat nem új keletű, a tőkebefektetések bibliájának tekintett World Investment Report már az 1990-es évek elején egész kötetet szentelt a gazdaságo-

kon átívelő, kvázi azokat rendszerbe szervező transznacionális vállalatok (TNC) által működtetett integrált nemzetközi termelésnek.¹ A nemzetközi termelési rendszerek előretörése már ekkor felvetett olyan kérdéseket, mint a nemzetközi cégek valódi nemzeti hovatartozása, a leányvállalat és az anyavállalat közötti kapcsolatok jellege és a jövedelmek keletkezésének valós helye, valamint az ezzel összefüggő adózási kérdések sora. Szóba jött továbbá a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának (Corporate Social Responsibility – CSR) érvényesítése, ami a fenntartható termelés, azaz a globális, a regionális és a lokális társadalmi és környezeti hatások következményeinek együttes kezelése szempontjából napjainkban még hangsúlyosabb. A transznacionális vállalatok világméretű terjedésével párhuzamosan a vonatkozó szakirodalomban ezekre a cégekre egyre inkább elterjedt a multinacionális vállalat (Multinational Company – MNC) elnevezés, amely mögött a megváltozott vállalatirányítási (management) koncepció áll. Az alapvető különbség tehát az, hogy a transznacionális vállalatoktól eltérően, amelyek nem rendelkeznek központosított irányítási rendszerrel, a multinacionális vállalatok a globális termelési egységek működését központilag koordinálják. Világossá vált, hogy a világgazdaságban zajló folyamatok elemzése nem nélkülözheti a globális értékláncok, valamint azok kulcsfontosságú és vezető szereplőinek, a multinacionális vállalatoknak a mélyreható vizsgálatát. Az 1980-as évek közepétől a külföldi közvetlen tőkebefektetések dinamikus növekedésének köszönhetően a multinacionális vállalatok (beleértve az anya- és leányvállalatokat is) száma és jelentősége robbanásszerűen nőtt. Az UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) adatai szerint 1990-ben számuk már meghaladta a 35 ezret, napjainkban pedig a 100 ezret. A globális értéklánc hálózatát alkotó leányvállalatok száma az 1990-es évekből 170 ezerről napjainkra több mint 900 ezerre nőtt.

A multinacionális vállalatok globális jelenléte és szerepe indokoltá teszi a mélyreható vizsgálatukat. Az ebből nyert következtetések nem csupán a tudomány számára szolgálnak hasznos eredményekkel, hanem a kölcsönös függőségi rendszerben mozgó vállalat-állam kapcsolatrendszer hatékonyabb működtetésében is nélkülözhetetlenek. A koronavírus-járvány által előidézett válság újabb alkalmat ad a multinacionális vállalatok működésének, a globális értékláncon belüli tőke-, áru- és szolgáltatás-kereskedelemnek és az ezzel kapcsolatos vállalati döntéseknek a kutatására. Ezek a döntések olyan strukturális következményekkel járnak, amelyek nemcsak az

¹ UNCTAD (1993). *World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production*. New York: United Nations. Letölthető: https://unctad.org/system/files/official-document/wir1993_en.pdf

adott országban működő leányvállalatra lehetnek hatással, hanem az adott iparág fejlődési irányait is meghatározhatják. Az összetettségükből adódóan bonyolult hálózati kapcsolatokkal rendelkező értékláncok megnehezítik a multinacionális vállalatok gazdaságban betöltött szerepének vizsgálatát, ezen a téren hiányosak az ismereteink. Az elemzéshez új típusú – elsősorban összekapcsolt – adatokra és empirikus vizsgálatokra van szükség.

A konferencia célja ennek a hiányosságnak a pótlása, a kapcsolódó témákkal foglalkozó szakemberek kutatási eredményeinek összegyűjtése volt. Egyes kutatásokban elméleti kérdéseket tettek fel, másokban ökonometriai-statisztikai modelleket teszteltek, és voltak olyanok, amelyekben az empirikus eredményeket kiterjedt vállalati felmérésre alapozták. További cél volt a téma nagyszámú nemzetközi példa alapján történő és szerteágazó iparági vizsgálatra alapozott elemzése. A vizsgálatok Indiától Dél-Amerikáig, Kínától Európáig a gazdasági tevékenységek széles spektrumát érintették, a mezőgazdaságon és a bányászaton keresztül a feldolgozóiparig és a kapcsolódó szolgáltatásokig. Az online és offline előadásokkal megrendezett hibrid konferencián a magyarországi (budapesti, szegedi és pécsi) helyszínek mellett előadások hangzottak el Ausztriából, Csehországból, Hollandiából, Lengyelországból és Indiából. A rendezvényen nemcsak a már jelentős tudományos háttérrel rendelkező kutatók szólalhattak meg, hanem külön szekcióban PhD-hallgatók ismertették kutatási eredményeiket.

A konferenciát a házigazda *Sass Magdolna*, az ELKH KRTK Világgazdasági Intézet igazgatója, az EADI Nemzetközi vállalatok munkacsoport co-convenorje és *Gáspár Tamás*, a BGE Jövő Értékláncai Kiválósági Központ kutatási irányzat vezetője nyitotta meg. Előszavukban kiemelték a téma időszerűségét és a konferencia fontosságát, különös tekintettel a három intézet együttműködésére és a nagyszámú nemzetközi szereplőre. A kétszer félnapos programban négy szekcióban 24 (társ-) szerző összesen 13 előadása hangzott el.

Első szekció

Az első szekcióban *Artur Klimek* (Wrocław University of Economics and Business, Lengyelország), *Pinaki Das Gupta* és *Sampada Kumar Dash* (International Management Institute, New Delhi, India), *Megyeri Eszter* és *Pelle Anita* (Szegedi Tudományegyetem), valamint *Jewellord T. Nem Singh* (Erasmus University Rotterdam, Hollandia) tartott előadást.

Artur Klimek a multinacionális vállalatok globális értékláncaiban megfigyelhető termelés-visszatelepítési (backshoring) és a földrajzi értelemben vett gyártáski-szervezési (offshoring) folyamatokról beszélt. Az előadás bevezetőjében kiemelte, hogy napjainkban több tényező is erősíti a backshoring/reshoring folyamatot, azaz a korábban kiszervezett termelési kapacitások lehetséges visszatelepítését a kiinduló országba. Az akkumulátorgyártásban a korlátozott erőforráshoz jutás, a kormányok iparpolitikája, a gyártás automatizálása és a globalitás helyett a regionalitás előtérbe kerülése erősítheti ezt a folyamatot. Az előadó hangsúlyozta, hogy a backshoring/reshoring (visszatelepítés/közelszervezés) nem fordított offshoring, tehát nem kizárólag úgy kell tekinteni rá, mint egy az alacsony termelési költségszintű helyekről történő visszatelepítésre, hanem más szempontokat kell figyelembe venni. A folyamatra vonatkozó tulajdonosi döntések mögött a jobb lokális reagálóképesség, illetve a nagyon változékony globális üzleti környezetből eredő problémák megoldása játszik szerepet.

Klimek a vállalati elemzést a globális értékláncok (Global Value Chain – GVC) felől közelítette meg, ahol a változásokat a befektetett eszközök és a foglalkoztatás alakulásával mérte. Cégszintű adatok segítségével vizsgálta a multinacionális vállalatok hálózatainak időbeli változásait. A beszerzési megállapodások globális szerkezetének dinamikáját a vállalati export, a tárgyi eszközök és a foglalkoztatás változásával mérte. Az adatbázisban közel négyezer német vállalat több mint hatezer leányvállalata szerepelt a 2011 és 2019 közötti időszakban.

Az eredmények némi lassulást mutatnak a termelőeszközök tengerentúltra (overseas) költöztetésében, a távoli országokban található (farshore) egységekben az eszközök átlagos értéke és az alkalmazottak száma csökken, vagy az otthoni és a közeli országban (nearshore) lévő termelési pontokhoz képest lassúbb a növekedési ütem. Az elemzés nem szolgáltatott egyértelmű bizonyítékot arra, hogy a 2011 és 2019 közötti időszakban jelentős backshoring vagy reshoring tevékenység zajlott volna le. Az előadó kiemelte, hogy a további kutatásokban a figyelmet inkább a farshoring ellensúlyozását szolgáló nearshoring tevékenységekre kell összpontosítani.

Pinaki Das Gupta és *Sampada Kumar Dash* a globális értékláncokat kiváltó regionális értékláncokról tartott előadást. A szerzők a bevezetésben kiemelték, hogy számos globálisan működő iparág küszködött ellátási problémákkal a Covid-19-pandémia következtében. A GVC-függő iparágak közé tartozik a textil-, az autó- és autóalkatrészgyártó-ágazat, a légitársaságok, a vegyipar, az egészségügy, valamint a gyógyszeripar. A globális értékláncok sebezhetősége miatt – ami a világjárvány

alatt még nyilvánvalóbbá vált – a nemzetközi termelési rendszerek földrajzi szerveződésében új alternatívaként jöhet számításba a regionális értékláncok (Regional Value Chain – RVC) felé történő elmozdulás. Az RVC-k kialakulása, illetve megerősödése mellett szól többek között a szállítási utak és idők rövidülése, illetve a helyi gazdaságoknak az értékláncokba történő hatékonyabb bevonása is. Az előadó nemzetközi példának a német értékláncok Európai Unió belüli szerveződését említette, amikor két vagy több EU-tagállam közösen vesz részt a termelésben és a lokális piac ellátásában. További példa a svéd IKEA lakberendezési vállalat lengyelországi termelése, amely (részben) kiváltja a globális értékláncokat. A regionális integráció Afrikában, Ázsiában és Latin-Amerikában sem új keletű. Az előadók véleménye szerint a világjárvány és az ellátásilánc-zavarok miatt időszerű a regionális ellátási láncok sokkal szervezettebb rendszerként történő értelmezése. A koronavírus-járvánnyal összefüggésben a Világgazdasági Fórum (World Economic Forum – WEF) számára készült jelentés szerint a globális leállás jövőbeli hatásai között szerepel a világkereskedelemben tapasztalt fennakadásokat kiküszöbölő lokális újratelepítés, azaz a helyi gyártás megteremtése. A szerzők egyik kutatási kérdése az volt, hogy milyen mértékben lesznek meghatározóak a regionális értékláncok a járvány utáni világban. A másik kérdésük arra vonatkozott, hogy milyen tényezők szükségesek az RVC-k megerősödéséhez. A szerzők az értékláncszervezés regionalizálódását autói- és ruhaipari esettanulmányok alapján elemezték.

Az amerikai–olasz FCA (Fiat Chrysler Automobiles, a Stellantis cégcsoport tagja) 2017-ben létesített a Tata Motorszal közös vegyesvállalatot az indiai Ranjangaonban. A Stellantis indiai autógyártása integrálódott a globális értékláncokba, az RVC-ken keresztül pedig jelentős helyi hozzáadott értéket is felmutatott. Az RVC sikeresen integrálódott a GVC-be. A gyártáshoz felhasznált sok alkatrész részben helyi forrásból, részben pedig Ázsia különböző térségeiből, különösen Dél-kelet-Ázsiából származik.

Az Indiában évszázados hagyományokkal rendelkező textilipar csak az 1991. évi reformok után indult fejlődésnek. A kivitel nagy részét közvetítő kereskedők, azaz nemzetközi kereskedelmi társaságok és kereskedőházak bonyolítják le. A helyi termelés exportképességét számos körülmény hátráltatja, így a logisztikai problémák és az elavult berendezések és technológia. Az indiai ruházati iparnak alapvető problémái vannak a GVC-be való beilleszkedéssel, mivel az a fejlődési lépcső alján található, döntően a szabás-varrásra (Cut, Make, Trim – CMT) koncentrál. A GVC-be való integrálódás azt jelentené, hogy az indiai gazdasági szereplők részt vesznek az értéklánc bizonyos részeiben, míg más értékteremtő fázisokat más gazdasági

szereplők más országokban végeznek. Indiában a hazai piac mellett a ruhaiparban is fontos a regionális láncokba történő bekapcsolódás. Egyes indiai cégek termelési megállapodásokat kötöttek bangladesi vállalatokkal, mivel ott alacsonyabbak a termelési költségek, ez azonban meglehetősen korlátozott mértékben jellemző.

Összefoglalásként az előadók hangsúlyozták, hogy a RVC-k erősödéséhez jelentős állami-magán partnerségi modellek kidolgozására és kereskedelemkönnyítő intézkedésekre van szükség. Fontos továbbá, hogy az RVC-ket az anyavállalatok is életképes megoldásoknak tekintsék.

Megyeri Eszter és Pelle Anita a kevésbé fejlett országok ipari szereplőinek és szakpolitikáinak az intelligens és fenntartható átmenet során tapasztalt mozgásteréről tartott előadást. A kutatást az motiválta, hogy az elmúlt évtizedekben az európai iparágak vállalati központ (headquarter) és gyártó (factory) gazdaságokra szegmentálódtak. Esetünkben az utóbbiak az európai félperiféria-térség országait alkotó Közép-Európa államai. A felgyorsult technológiai és innovációs fejlődés közepette az iparágak egyre növekvő kiszolgáltatásában a központi gazdaságok jobb képességekkel és erőforrásokkal rendelkeznek ahhoz, hogy nagyobb részesedést szerezzenek a hozzáadott értéket képviselő tevékenységekből, és irányítani tudják a vállalatok vagy akár egész iparágak folyamatait.

Ezzel kapcsolatban a szerzők két kérdést tettek fel. Egyfelől vizsgálták a központi és a gyártó gazdaságoknak a gyorsuló technológiai és innovációs fejlődésre és az ipar növekvő szolgáltatási tevékenységére adott válaszait. Másfelől ezeknek a gyártó gazdaságoknak a jellemzőit tárták fel. A szerzők kapcsolódó vállalatokról szóló 400 hír és cikk elemzésével térképezték fel a beruházások központi és gyártó gazdaságok közötti megoszlását, valamint az iparági kihívásokra adott válaszok közötti eltéréseket. A befektetés célországának esetében a számok a központi gazdaságok jelentős, közel 80 százalékos túlsúlyát mutatják. A befektetések mellett a szerzők további 11 szempont szerint jellemezték a központi és a gyártó gazdaságokat. Jelentős különbségek figyelhetők meg az értékteremtő tevékenységek körében, ahol a kutatás-fejlesztés és a hozzá kapcsolódó innovációk alkalmazása terén válnak szét az országok. Az automatizálás alapján elválik a központi és a perifériaországok technológiai innovációja. Amíg előbbieken az automatizáció a versenyelőnyhöz elengedhetetlen, addig utóbbiakban azt csak a szükséges mértékben tekintik fontosnak. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy az Európai Unió perifériáin megvalósuló új befektetések gyakran a korábbi technológiáknak és az OEM-ek (Original Equipment Manufacturer) kivont eszközeinek áthelyezésével egyenértékűek. Ezzel szemben a központban az innovációkat és azok eredményeit intenzíven, különböző funkciókon

(beszállítás, logisztika, design, HR stb.) átívelően (keresztfunkcionálisan) integrálják a működésükbe. A relokáció a központi gazdaságokba, főként a korábban Kínába telepített termelés visszahelyezését jelenti. A gyártó gazdaságokban a technológiai fejlesztés segítségével megvalósuló feljebb lépés (upgrading) jön számításba. Végezetül a fenntarthatóság terén a központi gazdaságokat a befektetések révén az üzleti környezet vezérli. A gyártó gazdaságokban ezzel szemben a fenntarthatóság sokkal szabályozottabb, azt az anyavállalat és a nemzeti iparpolitikák együttes hatása alakítja. Hozzá tették ugyanakkor: az iparpolitikák csak korlátozottan képesek arra, hogy befolyásolják az európai értékteremtés kiegyensúlyozottabb összetétele felé irányuló változások jellegét és sebességét.

Jewellord T. Nem Singh a ritkaföldfémek bányászatában alkalmazott növekedési stratégiákat ismertette. Elmondta, hogy a ritkaföldfémek globális értéklánca erős földrajzi koncentrációt mutat az EU, Japán és az USA technológiaintenzív ágazatai között. Kína azonban megtörte az eddigi (hagyományos) mintákat, és alternatív megoldást nyújthat az erőforrás-termelők számára. A kínai modell jelentős központi (állami) támogatásra épül. Kína jövőbeli szerepét az is erősíti, hogy itt található az eddig ismert ritkaföldfémkészletek egyharmada, ezzel messze megelőzi a többi országot. Kína központosított iparpolitikával és az Új Selyemúthoz (Belt and Road Initiative) kapcsolódó stratégiával erősíti globális jelenlétét. Kína a globális dél modelljeként a hazai termelés megteremtésével a washingtoni konszenzus alternatíváját képviseli. Hasonló jelentős állami szerepvállalás tapasztalható Brazíliában és Kazahsztánban is, ahol a köz- és magánszereplők együttműködése jelenik meg.

A szerző elmondta, hogy a közlekedésben a zöld technológiára való átállással, a ritkaföldfémek iránti növekvő keresletet és a fejlődő világra nehezedő egyenlőtlen terhekkal kapcsolatos összetett kihívásokat a társadalmi igazságosság szempontjainak az értéklánca történő beépítésével lehet kezelni. A korai iparosodásban részt vevő országok (Európa és Észak-Amerika) több évtizedes fejlődésen mentek keresztül korlátlan szén-dioxid-kibocsátás mellett, ezért most kötelesek csökkenteni az emissziót, és több pénzügyi forrást kell adniuk a fejlődő országoknak annak érdekében, hogy támogassák az energiatermelésben átállását a tiszta (fenntartható) technológiákra. Az új technológiák transzferje és új iparpolitikai eszközök alkalmazása révén a nyersanyagtermelő országok többet profitálhatnak bányászati iparukból. Ez utóbbi különösen fontos, mert a fejlődő országok kormányai egyre nagyobb figyelmet fordítanak arra, hogy elmozduljanak az iparosodott világ elsődleges nyersanyagtermelői pozíciójából.

A második szekcióban *Jacob Jordaán* (Utrecht University School of Economics, Hollandia), *Éltető Andrea* (ELKH KRTK VGI) és *Eva Křenková* (Prague University of Economics and Business, Csehország), *Gáspár Tamás* (BGE), *Sass Magdolna* (ELKH KRTK VGI) és *Jana Vlčková* (Prague University of Economics and Business, Csehország), valamint *Dea Tusha* (Vienna University of Economics and Business, Ausztria) előadása hangzott el.

Jacob Jordaán a koronavírus-járványnak a vállalatok teljesítményére gyakorolt rövid távú hatásait ismertette. A hatások és hatásmechanizmusok iránti nagy érdeklődés ellenére eddig nem foglalkoztak azzal a kérdéssel, hogy másképp érintette-e a világjárvány a külföldi tulajdonú cégeket, mint a hazai vállalkozásokat. *Jordaán* ezt a hiányosságot a Világbank vállalkozási felméréséből (World Bank Enterprise Survey) származó, 43 fejlődő és fejlett országra kiterjedő vállalati szintű adatbázis elemzésével orvosolta, arra a kérdésre keresve a választ, hogy a pandémia rövid távú hatásai különböztek-e a multinacionális vállalatok leányvállalatai (MNC-leányvállalatok) és a hazai cégek esetében. *Jordaán* konkrétan azt vizsgálta, hogy milyen módon érintette a pandémia a vizsgált cégek/cégtípusok értékesítését (sales performance), és hogyan hatott a külkereskedelmükre (export és import).

Eredményei jelentős különbségeket tártak fel a két cégtípus között, különösen a tulajdonosi jelleg és a nemzetközi kereskedelembe való bekapcsolódás mértékének figyelembevételével. A kutatás összességében a globális termelési hálózatokba történő integrációval kapcsolatban kedvező eredményekre jutott. A nemzetközi piacokra termelő multinacionális cégekhez tartozó leányvállalatok értékesítési adataiban lényegesen kisebb valószínűséggel tapasztalható negatív hatás. Az exportáló MNC-leányvállalatok esetében a negatív hatás valószínűsége nagyobb volt. Ezzel szemben a viszonylag nagy importfüggőség a külföldi tulajdonú cégek körében csökkentette a negatív értékesítési hatás mértékét. Továbbá azok a MNC-leányvállalatok, amelyek a globális ellátási láncba integráltak, és jellemzően magas export- és importhányaddal rendelkeztek, a pandémia következtében lényegesen kisebb negatív értékesítési hatást tapasztaltak. Ez az előadó szerint arra utal, hogy a GVC-ben való részvétel bizonyos mértékig megvédte ezeket a cégeket a negatív sokktól.

Éltető Andrea és *Eva Křenková* a koronavírus-járvány közép-európai autóipari értékláncokra gyakorolt hatásáról tartott előadást. Az autóipari ellátási láncokat érintő zavarok nem csupán a járvány első évében, 2020-ban, hanem az azt követő évben is jelentős termelés kiesést okoztak. A zavarok következtében fellépő alapanyag-

hiányon és az ellátás nehézségein az ágazat szereplői eltérő módon próbáltak úrrá lenni. A kutatás a vállalati alkalmazkodási stratégiák közös vonásainak a feltárása mellett az egyes közép-európai cégek által adott válaszok különbségeire is rámutatott. A kutatás középpontjában a vállalati rugalmas ellenálló képesség (resilience) négy meghatározó eleme állt: milyen megoldásokat alkalmaztak az ellátási lánc működtetésére, az értékláncon belüli együttműködés szorosabbá tételére, az agilitás erősítésére, és milyen kockázatkezelési kultúrába illeszkedett mindez. A csehországi és magyarországi autóiipari vállalatok körében végzett felmérés alapján a rugalmas ellenálló képesség növelése négy területen figyelhető meg. Ezek az átláthatóság fokozása, a hatékonyabb adatelemzés, a belső és a külső beszállítókkal folytatott információcsere fokozása, valamint a készletpolitika újratervezése. Ugyanakkor nehéz alternatív beszállítókat találni, és a váltás nem feltétlenül oldja meg a problémát. Az interjúalanyok egyetértettek abban, hogy a globális áruhiány nem beszállítófüggő. A vállalatok rövid távon nem számoltak a beszállítói kapcsolatok újratervezésével, sőt, volt olyan cég, amely az iparágban tapasztalható erősödő verseny miatt nem a partnerek földrajzi közelségét, hanem a költséget tartotta elsődleges szervező elvnek. Az ellátási láncban fellépő áruhiánynak kétféle következményét lehetett azonosítani. Az egyik az együttműködés fokozása a cégek egy csoportjánál, másról viszont erősebb individualizmus is kialakult. Az előadók kiemelték továbbá, hogy a pandémia következtében hosszú távon felértékelődött a nemzeti és az uniós politikák és a K+F, valamint a szakképzett munkaerő szerepe.

Gáspár Tamás, Sass Magdolna és Jana Vlčková a csehországi és a magyarországi autóiipari értékláncokról készített összehasonlító elemzésüket ismertették. Ennek középpontjában a csehországi és magyarországi autóiipari értékláncok hátramutató kapcsolatainak (backward linkages) elemzése és összehasonlítása, valamint a külföldi OEM-ek, a beszállító és a hazai cégek szerepének feltárása állt. A teljes értéklánc előre- és hátramutató kapcsolatokra osztható. A hátramutató kapcsolatok (backward linkages) a beszállító iparágakat, amíg az előremutató kapcsolatok (forward linkages) a továbbfeldolgozó iparágakat jelölik. Minél hosszabb az értéklánc, annál több a hátrafelé és/vagy az előremutató gyártási szakasz. A különböző hosszúságok egyúttal az ország globális értékláncban elfoglalt eltérő pozícióját is jelzik.

Az eredményeket részletes értékláncelemzés, ágazati kapcsolatokra vonatkozó statisztikai adatok és vállalati interjúk alapozták meg. Csehország és Magyarország autóiipara között az a leglényegesebb különbség, hogy amíg az előbbi a gyártásra támaszkodik, addig az utóbbi inkább az importra épülő összeszerelésre alapozza

a termelést. Az értékláncok hosszában szintén különbség van a két ország között. Magyarországon az autóiipari értéklánc hossza a magyarországi GVC-k átlagánál rövidebb, különösen a hátramutató kapcsolatokban. Ezzel szemben Csehországban a termelési lánc előre- és hátramutató kapcsolatai a magyarországiéhoz képest több tevékenységet ölelnek fel, így hosszabbak. Az adatokat a vállalati interjúk is megerősítették. Ezek szerint az iparági átlagok mögött a helyi beszállítók hozzáadott értékében jelentős vállalati (például az OEM-ek között) különbségek húzódnak meg. Összefoglalásként a szerzők megállapították, hogy Magyarország integrációja a nemzetközi autóiipari értékláncokba erős, azonban ezzel egy meglehetősen alacsony és lassan növekvő hazai hozzáadott érték párosul. Bár Magyarország az értékláncokon belül alapvetően az összeszerelésre szakosodik, a szolgáltatásokban alacsony, de lassan növekvő hozzáadott érték jelei láthatók, ez azonban nagyrészt az önálló K+F központoknak köszönhető.

Dea Tusha előadásában ismertette *Shawn W. Tannel* végzett közös kutatását, amely azt vizsgálta, hogy milyen módon befolyásolják a moldáv vállalati szektor jellemzői az országba érkező külföldi közvetlen tőke-befektetéseket. A téma előzményeként elmondta, hogy egy Moldovában végzett 2020. évi kutatás szerint a külföldi cégek kevés beföldi beszállítói kapcsolatot alakítanak ki, helyette szívesebben importálnak külföldről. A lokális kapcsolatok hiányának fő oka az alacsony minőség és a helyi beszállítók megbízhatatlansága. A bemutatott kutatás azt vizsgálta, hogy mennyire fontosak ezek a hazai szektorjellemzők, amelyek befolyásolhatják a külföldi cégek beszerzési döntéseit. A szektorjellemzőknél az átlagos termelékenységet, a teljes ágazati kibocsátást, az ágazat legnagyobb és legtermelékenyebb vállalatainak növekedési ütemét és a beszállító szektorban található kis-, közép- és nagyvállalatok számát vizsgálták. A szerzők a beszállítói kapcsolatokra vonatkozó felmérés adatait ötvözték a moldovai Nemzeti Statisztikai Hivatal éves szerkezeti felméréseivel. A paneladatokból származó vállalati szintű információkat ágazati szinten összesítették azért, hogy a moldáv vállalati szektor minőségét a hazai cégek átlagos termelékenységi szintjével közelítsék meg. A megbízhatóságot a szektor termelékenységi varianciájával (azaz az adott ágazat egyes cégeinél az egy dolgozóra jutó hozzáadott érték és az ágazat egészében az egy dolgozóra jutó átlagos hozzáadott érték közötti különbségek négyzetes átlagával) mérték. A tanulmány eredményei segítettek megérteni a külföldi cégek fejlődő országokban alkalmazott beszállítói (beszerzési) döntéseit és átértékelni az országok globális értékláncokban történő részvételénél eddig alkalmazott megközelítést.

Az adatok elemzése, valamint a vállalati kutatások alapján az előadó arra a következtetésre jutott, hogy a beszállítói minták magyarázatában a külföldi cégek jellemzői nem lényegesek. A legtöbb beszerzési döntést ugyanis nem a külföldi vállalatok, hanem a helyi beszállítók jellemzői határozzák meg. A termelékenyebb ágazatok, a leggyorsabban növekvő beszállítók pozitívan befolyásolják a beszállítói kapcsolatok kialakulását. A helyi partnerekkel szemben a legnagyobb versenytársak a szomszédos országokban található vállalatok és a külföldi vállalatok eddigi (hagyományos) beszállítói.

Harmadik szekció

A konferencia második napjának első szekciójában *Vakhal Péter* (Kopint-Tárki), *Braun Erik* és *Sebestyén Tamás* (Pécsi Tudományegyetem), valamint *Csonka László* (BGE) és *Sass Magdolna* (ELKH KRTK VGI) előadására került sor.

Vakhal Péter a globalizáció okozta hivatali statisztikai kihívásokról tartott előadás, amelyben külön figyelmet szentelt a globális értékláncok számbavételének. Kiemelte, hogy a globalizáció új kereskedelmi formákat, vállalatközi tranzakciós ügyleteket hívott életre, amelyben a tulajdonviszonyoknak egyre nagyobb szerep jut. Mindez átalakította a világkereskedelmet, ami szinte minden makrogazdasági mutatót érint, miközben a hivatalos statisztika nem tudott lépést tartani a változásokkal. Az adatkategóriák elavultak, az tranzakciókra nem látnak rá teljes egészében a hivatalok, miközben a transzferárázások és a félrekönyvelések miatt a torzítás jelentős mértékű. Az előadó kiemelte, hogy a statisztikai számbevétel módszertanának kis módosításával, a blokklánc technológia alkalmazásával, a szakstatisztikák összehangolásával, valamint az adó- és vámstatisztikák felhasználásával mélyebb és részletesebb betekintést kaphatnánk a folyamatokba.

A statisztikai adatgyűjtéssel szembeni legnagyobb kihívás kétségtelenül a tulajdonosi szerkezet átláthatóságának hiánya. A rezidens vállalat alapú megközelítés, amely minden tranzakciót a cég bejegyzett országához rendel, komoly torzításokat és értelmezési problémákat okozhat. Például kifogásolható, hogy a külföldi tulajdonú leányvállalatok által megtermelt hozzáadott értéket teljes egészében a rezidens ország GDP-jéhez adják hozzá. A bruttó nemzeti jövedelem (Gross National Income – GNI) alapján történő megközelítés bizonyos mértékig javítja a becsléseket, de a torzítás mértéke továbbra is nagy lehet. A nemzetközi input-output (IO) táblák azzal, hogy a világgazdaságot zárt rendszernek tekintik, alternatív megoldást jelenthetnek, azonban túlságosan aggregált és alacsony frekvenciájúak.

Összegzésképpen a szerző a számos hiba és pontatlanság ellenére az eddig használt nemzetközi IO-táblák felhasználását tartotta a legjobbnak. A felsorolt hiányosságok ellenére nincs jobb eszköz a GVC-k makrogazdasági szempontból történő elemzésére.

Braun Erik és Sebestyén Tamás a strukturális gazdasági rugalmasság mérését a globalizáció és deglobalizáció összefüggésében vizsgálta. A globalizált gazdaságban sokszor vetődik fel az önellátás gondolata. A felvetés több szempontból indokolt. A termelési folyamatok hatékonyságának növelése érdekében a nemzetközi specializáció és munkamegosztás számos kockázatot rejt. A kereskedelemben megnőtt a közbenső termékek szerepe, ezzel párhuzamosan a GVC-k hossza is. Az országok közötti kapcsolatok intenzitása együtt jár a sokkok gyors terjedésével, amiben a nemzetközi kapcsolatok szerkezetének óriási hatása van. A külkereskedelmi kapcsolatoknak való kitettség nagy kockázattal jár, ilyenkor fokozódik az önellátás iránti igény. A backshoring, a nearshoring vagy a visszaállamosítás azonban nem feltétlenül teszi kevésbé sebezhetővé a gazdaságokat – tették hozzá a szerzők. Nyilvánvaló kompromisszumkényszer adódik a nyitottságból származó hatékonyságnövekedés (globális kereskedelem) és a globális értékláncoktól való függésből eredő magas kockázatok kizárása (önellátás) között. Az előadók számos korábbi kutatásra hivatkozva kiemelték, hogy az országok sokkhatásokra adott válasza nagymértékben függhet a rugalmasságuktól. A gazdaság rugalmasságának mértéke a két strukturális adottságból: a hatékonyságból és az önellátás mértékéből ered.

A 2000 és 2014 közötti időszakra vonatkozó vizsgálat alapján az országok gazdasági szerkezete hatékonyabbá és globalizáltabbá vált. Az ágazati szintű input-output adatok alapján a szerzők összefoglalásként kiemelték, hogy napjainkban sem a teljes önellátás, sem a szélsőségesen globalizált termelési struktúra nem fenntartható.

Csonka László és Sass Magdolna a multinacionális leányvállalat fejlődésével összefüggő helyi beszállítói lehetőségeket tárgyalta. A szerzők egyfelől azt vizsgálták, hogy a Magyar Suzuki Zrt. a helyi beszállítók bevonásával hogyan járult hozzá a magyar autóipar fejlődéséhez. Másfelől a technológiai fejlődéssel összefüggésben elemezték az autóipart érő fő kihívásokat és ezek beszállítókra gyakorolt hatásait. A Magyar Suzuki Zrt. három évtizedes fejlődése alapján szemléltették a magyar beszállítók lehetőségét és szerepét. Az adatgyűjtés mellett a Suzuki vállalatvezetőivel és első körös beszállítóival (Tier-1), valamint az iparági érdekelt felekkel (Nemzeti Befektetési Ügynökség, Japán Külkereskedelmi Szervezet) készített (félig strukturált) interjúk segítségével kerestek választ a kutatási kérdéseikre. Ismertették a Suzuki fejlesztési stratégiáját, kiemelve annak a vállalat magyarországi működésére és

beszállítókra kifejtett hatását. A hazai leányvállalat versenyképességének növeléséért – az exportpiacokon tapasztalható fokozott verseny miatt – a járművek jelentős technológiai fejlesztésen mentek keresztül, ami megváltoztatta a beszállítókkal szembeni feltételeket, valamint az OEM és a beszállítók közötti együttműködést.

Az együttműködés eredményeként a Magyar Suzuki termék- és folyamatinnovációkkal aktívan hozzájárult a helyi beszállítók fejlődéséhez. Ugyanakkor az utóbbiak számos ok miatt funkcionálisan nem tudtak feljebb lépni a globális értékláncban. Az egyik legfőbb ok a korlátozott K+F+I tevékenység, ami egyfelől a Tier-1-es beszállítók kizorító hatásából adódik, másfelől abból, hogy a kis méretű hazai piac nem teszi lehetővé a hazai beszállítók számára versenyképes K+F+I tevékenységek finanszírozását. Az előadók kiemelték, hogy még a házon belüli K+F+I sem garancia a sikerre, az innovációknak eredményeseknek kell lenniük a nemzetközi versenyben is. A szerzők az összefoglalóban kitértek a beszállítói fejlődés/fejlesztés problémájára is. A hazai beszállítók belső képességei korlátozottak, alig próbálkoznak termékfejlesztéssel. Ennek oka az elégtelen információ, az alacsony együttműködési hajlandóság és az előrelépésben prioritást élvező Toyota termelési rendszer folyamatos tökéletesítést elősegítő elveinek, a leannek és a kaizennek az alkalmazása.

PhD-szekció

A konferencia negyedik szekcióját a PhD-hallgatók alkották, ahol *Dobos Emese* (Budapesti Corvinus Egyetem) és *Shiv Shankar* (Budapesti Gazdasági Egyetem) ismertette kutatási eredményeit.

Dobos Emese arra kereste a választ, hogy milyen módon lehet a divatipari multinacionális vállalatokat fenntarthatóbbá tenni. A szerző bevezetésében kiemelte, hogy a divatipar a legglobalizáltabb iparág, amelyet egyben az egyik legszennyezőbb iparág is tartanak. A kiszervezés és az értéklánc globalizációja nyomán a környezetszennyezés és a munkavállalói jogok áthatatlanná válnak, a vállalat közvetlen felelőssége kvázi megszűnik. Vevővezérelt ellátási láncok (gyárak nélküli gyártók) jönnek létre, ahol a kiskereskedők és a marketingesek rendelkeznek a legnagyobb hatalommal. A kutatás relevanciáját az ipar eddigi töretlen növekedése és a fenntarthatóság ellentmondása indokolta, mivel az eddigi gyarapodása felülmúlja környezeti lábnyomának csökkenését. A fenntarthatóság szempontjából az iparág számos tekintetben kihívásokkal küzd, ilyen a kényszermunkával/gyerek munkával kapcsolatos esetek nagy száma, a termelés energiafogyasztása, a szintetikus anyagok használata, valamint a víz- és növényvédőszer-felhasználás. Az iparág ökoló-

giai lábnyomát tovább növeli, hogy a túltermelés elérheti akár a 40 százalékot is, a túlfogyasztás pedig még ennél is nagyobb lehet. Az Egyesült Államokban például a megvásárolt ruhák 85 százaléka a szemétben végzi. A divatipar fenntarthatóságának érdekében számos állami és vállalati kezdeményezés, illetve szabályozás született. A szerző több olyan európai példát (Európai Unió, Hollandia, Németország, Franciaország) említett, amelyek eltérő területeken próbálták meg az iparág működésével kapcsolatos anomáliákat/problémákat orvosolni. A változás másik iránya a civil szervezetek (NGO) felől indult. Társadalmi mozgalmak és civil szervezetek a tudatos vásárlás népszerűsítése mellett különféle módon tiltakoztak/tiltakoznak a divatipari szereplők tevékenysége ellen. Jogos az a társadalmi elvárás, hogy az iparági szereplők is kezdeményezzék a problémák rendezését. A szerző szerint ez illúzió, mert a vállalatok csak akkor cselekszenek, ha érdekükben áll, sőt, sokszor a változtatások csak látszatintézkedések (greenwashing).

A divatipar fenntarthatóságáról összességében meglehetősen ellentmondásos kép alakult ki, mert az átláthatatlan ellátási lánc, a nem hivatalos alvállalkozók megnehezítik az iparág/értéklánc zöld irányba történő megújulását. Ezért nagyobb hangsúlyt kapnak az életciklus végi kérdések (hulladékkezelés). Mindezek ellenére a más iparágakból származó eredmények bizakodásra adnak okot.

Shiv Shankar a biotechnológia területén várható globális tendenciákról adott áttekintést. A biomérnöki fejlesztések területén új távlatokat nyitott a számítástechnika, az adatelemzés, a gépi tanulás és a mesterséges intelligencia. A biotechnológia számos más iparághoz és szolgáltatáshoz kapcsolódva új perspektívát jelent. A biotechnológiát négy fő ipari területen alkalmazzák: egészségügy (orvosi), növénytermesztés és mezőgazdaság, más termékek (például biológiailag lebomló műanyagok, növényi olajok, bioüzemanyagok) nem élelmiszeripari (ipari) felhasználása, valamint környezetvédelmi felhasználás. A globális biotechnológia dinamikus ágazat, az előrejelzések szerint 2025-ig két számjegyű, 15,8 százalékos *átlagos* éves növekedés várható. A biotechnológiai piac az alkalmazás alapján biomezőgazdaságra, bioszolgáltatásokra, biogyógyszerészetre és bioiparra tagolódik. A bevétel alapján a legmagasabb piaci részesedése a biogyógyszerészetnek van.

Az előadó a biotechnológiai ipar további jelentőségére is felhívta a figyelmet. Az iparhoz kapcsolódó tevékenységeket részletezve kiemelte a biomassza értékláncát, amely hozzájárul a vidék újraélesztéséhez. Ez a fejlett gazdaságokban régóta fennálló törekvés, mivel a mezőgazdaságban több évtizeden keresztül végbement hatékonyságnövelés a primer szektorban található munkahelyek tömeges megszűnésével járt együtt. Az Egyesült Államokban 1950 és 2010 között a mezőgazdasági terme-

lésben közvetlenül foglalkoztatottak aránya 15-ről 2 százalék alá esett. A biotechnológiai ipar mezőgazdaságba történő integrációja nemcsak magasabb hozzáadott értéket eredményez a primer szektorban, de csökkenti is a földhasználatra nehezedő profitnyomást, ezáltal kiegyensúlyozottabb (ökológiai) földhasználatra ösztönöz.

Záró gondolatok

A globális értékláncok és a multinacionális vállalatok kapcsolatrendszerének témaköre meglehetősen sokféle megközelítésre ad lehetőséget. Ezzel a sajátossággal az absztraktok elfogadása során éltünk is. A konferencián elhangzott kutatási eredmények és az előadások sokszínűsége nemcsak a téma alaposabb feltérképezéséhez adott segítséget, hanem a kutatókat is inspirálták. Az elméleti megközelítések kiegészítették az ökonometriai-statisztikai kutatásokat, és reflektáltak is az utóbbiakra. Az empirikus adatfelvételen alapuló vizsgálatok olyan, a statisztikai adatok által nem mérhető puha tényezőkre világítottak rá, mint a leányvállalat anyavállalattal szembeni autonómiaszintje és a vállalati rugalmas ellenálló képesség eszközrendszerének eltérései. A vállalati kérdőívek és az informális csatornákon kapott eredmények finomították a korábban főként statisztikai adatokra támaszkodó megállapításokat. A kutatásoknak szomorú aktualitást adott az immár két éve tartó világméretű koronavírus-járvány, amely jelentős fennakadásokat idézett elő a termelésben és az ellátási láncban, és rávilágított az eddigi vizsgálati módszerek hiányosságaira, illetve korlátaira. A konferencia hozadéka témaválasztásban is megmutatkozott, mivel az előadók kiléptek a hagyományos feldolgozóipari megközelítésből, és olyan iparágak felé fordultak, mint a biotechnológiai ipar és a bányászat. A konferencia további eredménye, hogy több olyan vizsgálatot is megismerhettünk, amelyek nemzetközi kutatási együttműködés révén, hazai és külföldi partnerek között jött létre.

A mostani esemény sikeréből kiindulva 2022-ben is tervezünk – talán már kizárólag jelenléti (offline) formában – globális értékláncokkal és nemzetközi vállalatokkal foglalkozó konferenciát.