

Gerőcs Tamás és Pinkasz András

MAGYARORSZÁG AZ EURÓPAI MUNKAMEGOSZTÁSBAN

A TERMELÉS ÁTHELYEZÉSE A GLOBÁLIS
JÁRMŰIPARI ÉRTÉKLÁNCOKBAN



A kelet-közép-európai országok világgazdasági visszailleszkedése a hetvenes évek globális és regionális átalakulásával indult meg, de csak a rendszerváltással és a KGST felbomlásával vált a térség a tőkés világrendszer és azon belül az európai munkamegosztás teljes részévé. Az új munkamegosztás értékláncain belüli hierarchikus szakosodás a 2000-es évekre átalakult, majd a 2008-as világgazdasági válságot követően megszilárdult. A gazdasági integrációt külső és belső tényezők együttesen határozták meg, így a nyugati, elsősorban német ipari termelési hálózatokat érintő technológiai és világgazdasági változások, valamint a német ipar érdekeit szolgáló „neomerkantilista” intézmények térhódítása az Európai Unióban és annak keleti tagállamaiban. A világgazdaságot érintő túltermelési válság, valamint az utóbbi évtizedben az elektromos motorok által elindított technológiai változások a német járműipar átszervezéséhez vezettek, az egyre szabványosított és ezért stagnáló vagy csökkenő hozzáadott érték előállítására képes termelési folyamatokat a német járműgyártók Kelet-Közép-Európába telepítették át. A külső finanszírozástól és technológiától való függést történetileg újratermelő régiós államok, így Magyarország is részben ennek a német ipari tőkének a kiszolgáltatására építették fel új félperifériás tőkefelhalmozási rezsimeiket. A magyar kormány gazdaságpolitika ebben a rendszerben a német „neomerkantilista” modell periférikus verziójának tekinthető. Az állam az oktatáson, adózáson és munkaerőpiaci reformokon keresztül szolgálja ki a német ipari tőkeérdekeket, aminek eredményeként a centrum–periféria viszonyok újraalakulnak az értékláncok termelési hálózatainak hierarchiájában.

TÖRTÉNETI FELVEZETŐ

Magyarország integrációja a globális munkamegosztásba a rendszerváltást követően radikálisan átalakult. A Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsának (KGST) összeomlásával egy kiemelten fontos felvevőpiac szűnt meg, miközben a magyar adósságválság okozta hatalmas finanszírozási igény felgyorsította a privatizációt és a külföldi működőtőke bevonását (Éber, Gagyai, Gerőcs, Jelinek és Pinkasz 2014; Gerőcs és Pinkasz 2018). Mindez a gazdaság korábbi, még importhelyettesítő iparosításra alapozott szerkezetének és a túlnyomórészt állami kézben lévő vállalatok tulajdonosi összetételének gyors átalakulásához vezetett. A fenti gazdasági átalakulás bár ekkor vált erőteljessé és látványossá, irányát a hetvenes évek globális és regionális átalakulása határozta meg.¹ Ebben kiemelkedő szerepe volt a külső finanszírozási igény és függőség növekedésének, amely a tőkés világrendszer szerkezeti átalakulásával – az úgynevezett túltermelési válsággal – és annak

1 A hetvenes évek változásai számos eladósodott országot a külkereskedelmi nyitás irányába vittek, ennek módjai azonban sokrétűek voltak. Például a politikai rendszerváltás csak ritkán követte a gazdasági átalakulást.

következményeként a pénzügyi rendszerben jelentkező túlzott felhalmozással, valamint a KGST belső integrációjával és a vilárendszerbe történő fokozatos visszailleszkedésével is összefüggésben volt (Gerőcs és Pinkasz 2017).

A vilárendszerben a hetvenes évektől kibontakozó „hosszú lejtmenet” a globális munkamegosztás és a globális tőkefelhalmozási rezsim átalakulását indította el. A korábbi, fordistának nevezett tőkefelhalmozási rezsim, amely részben a termelés minél több folyamatainak gyáron belül tartására, részben a magas bérek által biztosított felvevőpiacra épült, nem volt tovább fenntartható, mivel a termelőkapacitások növekedési ütemével nem tudott együtt bővülni a kereslet. A túltermelési válság a tőkefelhalmozási rezsim rugalmasítását kényszerítette ki a gazdasági-pénzügyi-társadalmi élet minden területén. Az iparban ez új technológiák megjelenését (pl. Just-In-Time rendszer²), a munkások szempontjából pedig egyre rugalmasabb foglalkoztatási formák térnyerését (pl. munkaerő-kölcsönzés, munkaidőkeret-szabályozás³), a folyamatot ellensúlyozni próbáló érdekvédelmi szervezetek (elsősorban szakszervezetek) erejének csökkenését és általában a munkakapcsolatok korábbi fordista szervezeti formáinak rugalmasítását eredményezte.

Az újraformálódó globális munkamegosztásban a cégek tevékenységi körei és a termelési folyamatok is átalakultak. Míg korábban egy gyáron belül jelent meg a legtöbb termelési tevékenység, addig a túltermelési válság által ösztönzött technológiai változások a korábbinál tagoltabb szakosodást hoztak létre. A cégek a termelőtevékenységeket minél kisebb részterületekre osztották fel, a kevésbé jövedelmező termelési tevékenységeket pedig áthelyezték. Az áthelyezés két, egymást nem kizáró módon történt meg. Egyrészt úgy, hogy egy korábbi beszállító kapta meg a feladatot, vagy akár egy új beszállítót hoztak létre a feladat elvégzésére. A termelés felosztásának, ki- és átszervezésének (feldarabolódásának) új modellje eredményeként alakultak ki a globális értékláncok, amelyeknek belső viszonyait a lánc tetején lévő vállalat irányította (Feenstra 1998; Gereffi, Humphrey és Sturgeon 2005). Ugyanakkor a termelés adott tevékenysége maradhatott cégen belül is, viszont ekkor a jövedelmezőség megőrzéséhez olcsóbb erőforrással (elsősorban munkásokkal) rendelkező telephelyet kellett találni. Az így létrejövő területi áthelyezések (relokációk), azaz a régi

2 A Just-In-Time (JIT) egy szervezetiirányítási módszer, amit Japánban fejlesztették ki az 1950-es években, hogy javítsák a termelés hatékonyságát. Ehhez egy olyan termelés szervezési és készletgazdálkodási rendszert hoztak létre, amiben a gyártáshoz szükséges készletezés csökkentésével vált javíthatóvá a beruházások költséghatékonysága, és ezzel javult a termékek minősége is. A JIT rendszer nagyban hozzájárult a japán ipar világháború utáni sikeréhez.

3 A munkaidőkeret lehetőséget biztosít a munkáltatóknak arra, hogy a munkások adott időegységre (pl. egy évre) vonatkozó munkaidejét a fogyasztói keresletet vagy szezonalitást figyelembe véve ossza be. Azaz úgy lehet a nagyobb kereslet időszakában többletmunkát elrendelni, hogy azt – amennyiben a kevesebb kereslet időszakában visszaosztja szabadságként a vállalat – nem kell túlóráként kifizetni.

tevékenységek vagy az új beruházások áthelyezése a korábbiaknál is sűrűbbé tették a transznacionális vállalatokon belüli termelési hálózatokat. A termelési tevékenységek feldarabolása és – elsősorban regionális – hálózatokba szervezése miatt jelentősen megnőtt az országok közötti alkatrész-kereskedelem. A termelésnek ez a feldarabolódása csak a nemzetközi kereskedelem integrációjával, azaz az adminisztratív költségek és akadályok lebontásával tudott jövedelmező maradni. Így a rugalmas tőkefelhalmozási rezsim a nemzetközi kereskedelem liberalizálását eredményezte részben globálisan (például a Kereskedelmi Világszervezet, WTO megszervezésével), részben pedig regionálisan (például az Európai Unió, EU és az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény, NAFTA létrejöttével).

A hetvenes évek végétől a félperifériás régiókban kialakult adósságválság exportvezérelt növekedést, valamint – az adósság finanszírozását nagyrészt biztosító nemzetközi pénzügyi szervezetek nyomására – pénzügyi és kereskedelmi liberalizációt indított el. Kelet-Közép-Európában⁴ ezek a folyamatok a politikai rendszerváltással, az európai termelési hálózatokba történő visszailleszkedéssel és újraszakosodással, illetve az Európai Unió tagsággal váltak teljessé. A termelési hálózatokba történő szakosodás világgazdasági szempontból nézve a korábbi központosított termelési hálózatok feldarabolódásának helyi formája volt, és legélesebben azokban az ágazatokban jelentkezett – pl. a járműiparban és az elektronikában –, ahol a túltermelési válság a jövedelmezőség súlyos válságához vezetett (Geröcs és Pinkasz 2019). Ezekben az ágazatokban kényszerültek egyre inkább a korábbi termelési hálózatok átszervezésére, a technológiai újításokon keresztüli szabványosításra és a területi áthelyezésre, ami a helyi tőkés csoportok közötti erőviszonyok újrendezéséhez is vezetett.

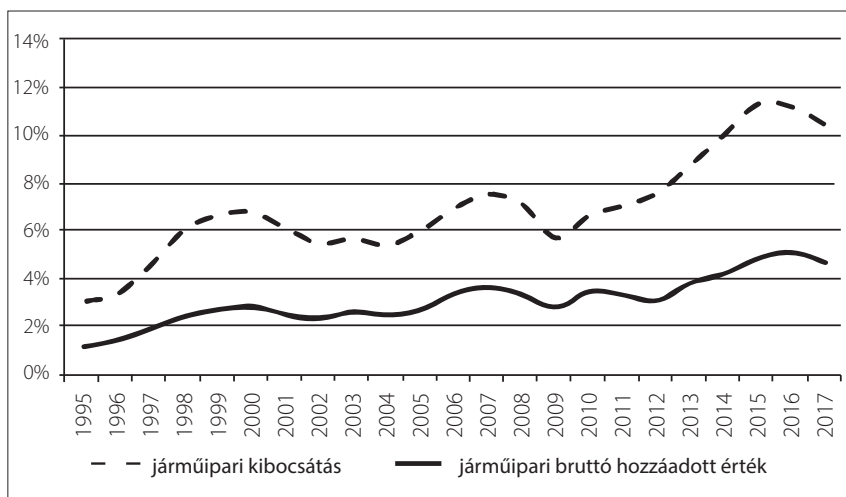
Magyarország a rendszerváltáskor a külső adósságának finanszírozására, valamint az újraszakosodásának újraszervezésére nagy mennyiségű külső külföldi működőtőkét vont be. A transznacionális tőkefrakció egy része a belső piacra termelő szolgáltató ágazatokban (pl. a bankszektorban, a kiskereskedelemben, a közművek estében), más frakcióinak része (főleg az uralkodó német ipari tőkefrakciók) pedig a külső piacra termelés céljából a feldolgozóiparban, elsősorban az említett járműipar és elektronika területén jelent meg. Bár a külföldi működőtőke forrása országbontásban változó szerkezetű volt, Magyarországon az európai regionális szabadkereskedelemben történő belépés folytán kiemelt jelentősége lett az európai (elsősorban német, francia és olasz) tőkének. A regionális kereskedelmi és iparpolitikai szabályozás terén főleg a német „neomerkantilista” modell mintái jelentek meg, ami a német tőke jelenlétét erősítette meg a kelet-közép-európai régióban (Geröcs és Jelinek 2018).

4 Jelen írásban Kelet-Közép-Európaként Csehországra, Lengyelországra, Magyarországra és Szlovákiára hivatkozunk.

Jelen fejezet Magyarország globális szakosodását a német járműipari értékláncokon és a termelési hálózatok területi áttelepítésén keresztül vizsgálja. Bár a járműipari értékláncba integrálódott vállalatok tevékenységei túlmutatnak a szűken vett járműipari tevékenységen (pl. kiterjednek az elektronikára és a fémfeldolgozásra is), és így az elérhető ágazati statisztikai adatok alábecsülik az értéklánc súlyát, még így is látványos, hogy a járműipar nemzetgazdasági súlya milyen mértékben növekedett a rendszerváltást követő években (1. ábra).

1. ábra

A járműipari kibocsátás és bruttó hozzáadott érték súlya Magyarországon



Forrás: Központi Statisztikai Hivatal

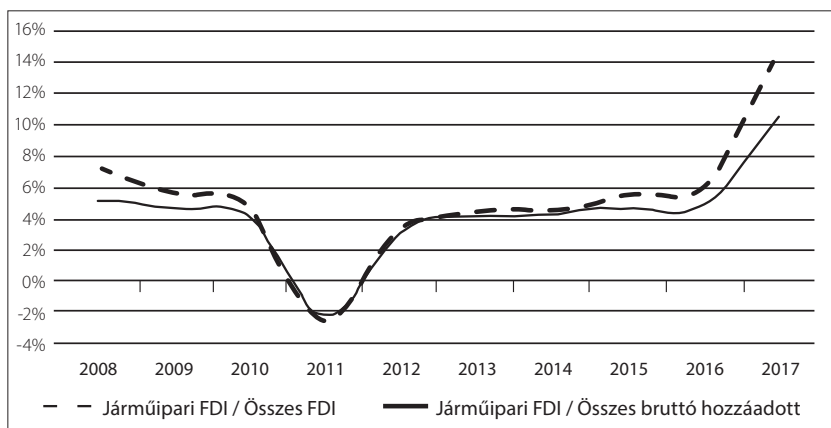
A regionális termelési hálózatok kialakulásának és az abban történő szakosodás folyamata a 2008-as válsággal átmenetileg megtorpant ugyan, 2010-et követően azonban a régiós országok német járműipari szakosodása újabb lendületet vett: valamennyi ország termelési, ipari és külkereskedelmi adataiból az látszik, hogy a járműiparnak egyre nagyobb szerep jut az országok világgazdasági integrációjában. A szakosodás dinamikája és formája nemcsak a világgazdasági folyamatok következménye, arra az érintett országok kormányai is fontos befolyással bírnak, akár ha a német „neomerkantilista” gazdasági modell Európai Unió intézményein keresztül terjeszkedését, akár az arra rácsatlakozó kelet-közép-európai államok kormányait nézzük.

Magyarországon a járműipari működőtőke beáramlásának 2010-es éveket jellemző felfutása egybeesett a Fidesz-KDNP pártszövetség hatalomra jutásával. A világgazdasági

válságot követően az új kormány által kiépített félperifériás tőkefelhalmozási rezsimben az újraiparosodás, azon belül is a járműipari szakosodás kapott kiemelkedő szerepet, amelyben a német „neomerkantilista” modell periférikus változata alakult ki. A 2010 után kiépült új tőkefelhalmozási rezsim keretében újraszerveződő nemzetközi és nemzeti tőkefrakciók három irányítási területen tudtak rákapcsolódni a német ipari tőke igényeinek kiszolgálására: az adózás, az oktatás és a munkaerőpiaci szabályozás területén. Ennek köszönhetően Magyarországon a válságot követően gyorsan megszilárdult a járműipari termelés, sőt a beáramló külföldi működőtőke 2016-tól még nagyobb arányban jelent meg a gazdaságban (2. ábra).

2. ábra

A járműipari külföldi működőtőke (FDI) súlya a magyar nemzetgazdaságban



Forrás: Magyar Nemzeti Bank; Központi Statisztikai Hivatal

A GLOBÁLIS JÁRMŰIPARI ÉRTÉKLÁNC FELÉPÍTÉSE ÉS MAGYARORSZÁG SZAKOSODÁSÁT ÉRŐ KIHÍVÁSOK

A globális munkamegosztás felépítésében az 1980-as évek végére a feldolgozóiparon belül uralkodóvá váltak az ún. globális iparági értékláncok. Ezek olyan hierarchikus vállalati struktúrákat jelentenek, amelyekben az adott iparág vezető cégei – legyenek azok a járműipari márkák végső termelői, a ruhaipari vagy az elektronikai termékek végső értékesítői

– erős piaci pozíciójuknak köszönhetően képesek a teljes beszállítói hálózat kialakítására és irányítására, valamint ezen keresztül a hierarchikus struktúra különböző pontjain megtermelt érték minél nagyobb arányban történő elsajátítására. A járműipar esetében a hierarchia tetején az OEM-nek (original equipment manufacturer) nevezett márkatulajdonosok állnak. Ez alatt a három szintre tagolt beszállítói lánc következik: a Tier-1-es cégeknek nevezett beszállítói kör az OEM-eknek gyárt közvetlenül komplett járműalkatész-egységeket (például ajtó- és ülés paneleket, ablakokat, fékrendszert, futóművet), míg a Tier-2-es cégek termékeit (pl. kábelkötegeket, textilt és bőrt, autógumit, kerámiaszűrőt) a Tier-1-es cégek használják fel, míg a hierarchia legalján lévő Tier-3-as szint termékeit (pl. kisebb feldolgozott és megmunkált fémalkatrészeket) a Tier-2-es cégek építik be saját termékeikbe.⁵ Mindennek a következménye, hogy a járműipari értéklánc nemcsak szűken vett járműipari tevékenységeket foglal magába, hanem a feldolgozóipar nagy részét is felöleli.⁶

Az iparági értékláncon belüli munkamegosztás folyamatosan változik. A hierarchiában feljebb lévő cégek ugyanis az egyre kevésbé jövedelmező, de szigorú minőségi követelményeknek megfelelő tevékenységeiket a hierarchia egyre alsóbb szintjeire helyezik át. Emiatt az alsó szinteken működő beszállítókra fokozódó nyomás nehezedik, mert folyamatosan fejleszteniük kell a termeléshez szükséges kompetenciáikat, azaz azokat a termelési és ellátási feltételeket (technológiát és a munkások képzettségét), amelyek a feladatok átvételéhez és megfelelő ellátásukhoz elengedhetetlenek. A kompetenciafejlesztés olyan drága beruházásokat igényel, amelyet kevés vállalat képes finanszírozni. Azok a cégek, amelyek nem képesek elvégezni a szükséges beruházásokat és ezért nem tudnak megfelelni a magasabb kompetenciaelvárásoknak, vagy lejjebb csúsznak az értéklánc beszállítói hierarchiájában, vagy ha már eleve Tier-3-as besorolásúak voltak, akkor ki is eshetnek az értéklánctól.⁷ Mindez az értéklánc különböző szintjein tovább fokozza a koncentrációt.

5 A tanulmányban értéklánccokról beszélünk, hogy hangsúlyozzuk a szintek közötti hierarchiát. Ugyanakkor számos kutató inkább termelési hálózatokról beszél, kiemelve a termelés komplexitását. Így például a járműiparban előfordul, hogy egyes cégek egyszerre gyártnak az iparág összes szintjének az OEM-től a Tier-3-ig alkatrészeket. Szintén gyakori, hogy egy cég az egyes OEM-ekhez tartozó értékláncon belül más pozíciót tölt be.

6 Vannak olyan járműipari beszállítók (pl. alumínium- és acélgyártók, szerszámgyártók, hulladékgazdálkodók, pénzügyi és könyvviteli szolgáltatók), amelyek ugyan fontos részét képezik az értékláncnak, de a tevékenységük olyan távol esik a járműipari tevékenységtől, hogy azok beszállítóit nem tekintik a járműipari értéklánc részének. A fentiek miatt a fogalom operacionalizálása komoly kihívásokat jelent (Pinkasz és Ritzlné Kazimir 2019).

7 Bár az értékláncon belüli mozgás elég aszimmetrikus, akad példa feljebb lépésre is, elsősorban összeolvadásokkal vagy felvásárlásokkal. Továbbá az értéklánccok radikális átalakulása is elképzelhető,

A jövedelmezőség és az elvárt kompetenciáknak való megfelelés így nem egyenletesen oszlik el az értékláncon belül, hanem lefelé haladva jellemzően csökken a jövedelmezőség és nő a kompetencia-megfelelésből fakadó versenyhelyzet. A járműipari cégeket sújtó profitválság ezért legélesebben a Tier-3-as szinten működő cégeknél jelentkezik, így itt a legnagyobb a cserélődés, míg a hierarchia csúcsán a legerősebb a koncentráció.

A kelet-közép-európai régió a rendszerváltást követően ebbe a hierarchikus értékláncokból álló munkamegosztásba integrálódott. A KGST összeomlása és az 1998-as orosz válság közötti szűk évtizedben – elsősorban, de nem kizárólagosan – a nyugat-európai vállalatok váltak a régióban uralkodóvá a járműipari értékláncokban. A járműipari beruházások akkoriban legalább annyira célozták a helyi piacok megszerzését, mint az európai exportra történő szakosodást. A helyi piacokon szerzett pozíciók felértékelték a helyi járműipari tapasztalatokkal rendelkező cégeket, amelyek többségét a pénzügyi nehézségeket menedzselő kormányok privatizálták.⁸

A barna- és zöldmezős beruházások közötti különbségnek a beszállítói kapcsolatokra is nagy hatása volt. Előbbi eleve feltételezte, hogy viszonylag nagy számban vannak jelen beszállításra képes helyi vállalatok, tehát hogy a járműiparnak van hagyománya az adott gazdaságban. A cseh Škoda privatizációja esetében ez fontos tényező volt, és kihatott a privatizációs feltételekre is (Bartlett és Seleny 1998). A befektetési stratégia is fontos, ha egy vállalat barnamezős beruházást hajt végre és hajlandó forrásokat arra fordítani, hogy a helyi beszállítókkal közösen fejlesszen.⁹ Általában a helyi beszállítók szerepe – és vele a barna-

amely szintén képes átalakítani a láncon belüli pozíciókat. Elképzelhető, hogy az OEM-ek teljesen kiszervezik a feldolgozóipari tevékenységüket és csak a tervezésre és az értékesítésre koncentrálnak (pl. ahogy a Nokia tette). De az iparágban új tevékenységek is megjelenhetnek és válhatnak meghatározóvá, amelyek újraalakíthatják az iparág vezető pozícióit. Pl. az önvezető autók megjelenése tovább erősítheti az infokommunikációs cégek térnyerését, vagy éppen átszakosodásra készítheti a jelenlegi iparági szereplőket.

8 Például a cseh Škodát ekkor vásárolta meg a VW, a Daciát a Renault, de a magyar Rába és az Ikarus, vagy akár számos hazai járműipari beszállító (pl. Magyar Gördülőcsapágy Művek, Csepel Autógyár) – részleges vagy teljes – privatizációjára is ekkor került sor.

9 Magyarországon kivételt jelentett a japán Suzuki beszállítói lánc, mivel rá még érvényben maradt a Magyarország által megszabott 60 százalékos helyi tartam szabálya. Ennek eléréséhez a Suzukinak komoly befektetéseket kellett végrehajtania a hazai beszállítók körében, hogy azok megfeleljenek a gyártási szabványoknak. A 60 százalékos szintet soha nem sikerült elérni, részben a hazai beszállítók tőke- és technológiahányos helyzete miatt. Végül Magyarország 2004-es Európai Unió csatlakozása miatt a szabályt egyébként is módosítani kellett, és az új helytartam-szabály már az uniós tagországok bármelyikében bejegyzett vállalatra vonatkozhatott. A Suzuki beszállítói között ekkortól a magyar tulajdonú beszállítók aránya visszaesett.

mezős beruházásoké – akkor értékelődik fel, ha a beruházás nem kizárólag világszerte export céljából jön létre, hanem a helyi piac, vagy valamilyen helyi fogyasztói szokásokhoz hasonló speciális exportra irányul (Humphrey 2000). Ez esetben a helyi vállalatok rendelkezhetnek olyan kompetenciákkal, tudással és tapasztalattal, akár még valamilyen speciális technológiával is, amire a beruházó vállalatnak szüksége lehet, és ezért érdemes annak fenntartásába fektetnie. A beruházás révén a saját szabványainak megfelelően akár beépítheti ezeket a kompetenciákat a termelési hálózatába, és ezáltal a helyi beszállító cég jobb helyzetbe kerülhet a globális vállalati értékláncon belül is.

A helyi tulajdonban lévő vállalatok kapcsolódását megnehezíthetik az iparági értéklánc egyes szintjein létrejött szabványosítási és kompetenciakövetelmények, valamint az annak következtében egy koncentrált körben kialakult globális együttműködések. Bár a helyi tulajdonú vállalatok kiszorulása főleg gazdasági leívelés idején erősödik fel, amikor a jövedelmezőség olyan alacsony szintre süllyed, hogy az a cégeket csőddel fenyegeti (Kopint-Tárki 2008: 49). Ennek ellenére még egy felívelő üzleti ciklusban is előfordulhat, hogy a tevékenységi körök bővülését a helyi cégek csak kisebb mértékben tudják ellátni, és ezért külföldről kell vállalatokat behívni, hogy hozzájáruljanak a termelési hálózat megszervezéséhez. Ez esetben a kapacitás kiépüléssel párhuzamosan a helyi vállalatok súlya csökken az értékláncon belül; az előbbi esetben a vállalatok abszolút számát tekintve is, az utóbbi esetben pusztán arányait nézve – még a legalsóbb Tier 3-as szinten is (Beblavý, Kureková, Drahokoupil, Myant és Domonkos 2012: 10).

A hierarchikus szakosodás módja meghatározza, hogy melyik vállalat milyen mértékben képes a helyben megtermelt érték kisajátítására (lásd Henderson, Dicken, Hess, Coe és Yeung 2002: 449). A világgazdasági szakosodás nemzetgazdasági hatásai miatt van jelentősége annak, hogy a termelőágazatok tőketulajdonosai között milyen arányú a külföldi és a hazai tőke megoszlása, illetve, hogy e tőkefrakciók között milyen szerkezetű munkamegosztás jön létre. Bár az alapvető kérdés a tőkefrakciók, vagyis tőke–tőke viszony szempontjából nézve érdekes, míg a munkakörülmények szempontjából ez bizonyos szempontból másodlagos kérdés, mégis az adott ország periferizációját, külső gazdasági függőségeinek viszonyait nagy mértékben befolyásolják e tőkefrakciók közötti viszonyok. A járműipari értéklánccal témájával foglalkozó hazai elemzések például azt tapasztalták, hogy az érték kisajátítása, valamint az értékláncon belüli megosztása a transznacionális vállalatok helyi gazdasági beágyazottságától függ, amit számos gazdasági és társadalmi intézmény képes befolyásolni (Józsa 2019). Mivel sem a beágyazottság, sem az érték kisajátítás nem egyirányú folyamat, ezért a helyben megtermelt érték helyi gazdaságon belüli visszaforgatása vagy hasznosulása sem garantált (Molnár 2012, 2019). A magyar járműipari struktúrát szigetserű, exportenklávé jellegű működés jellemzi (pl. Mészáros 2004). E szerint az értéktermelés és érték kisajátítás szempontjából azt mondhatjuk, hogy a rendszerváltással kialakult globális

munkamegosztásban a kelet-közép-európai államok vezető exportágazataiban a külföldi tulajdon olyan uralkodó pozíciót szerzett, hogy az itteni vállalatokra, a gazdaságpolitikára és bizonyos értelemben az ágazatokban dolgozók munkafeltételeire is egyoldalú függőséget kényszerített. Mindennek káros hatásai különösen a gazdasági pangás idején, illetve egy nagyobb világgazdasági válságban váltak láthatóvá, amikor az amúgy is túltermelési válságtól és túlzott kapacitásoktól szenvedő vállalatok a globális válság költségeit egyoldalúan át tudták hárítani a térség országainak beszállító cégeire, munkavállalóira, vagy akár költségvetéseire.

Emiatt fontos kiemelni, hogy a rendszerváltást követően a tulajdonosi szerkezet átalakulásában a helyi hátterű, vagyis hazai tulajdonú cégek, az úgynevezett nemzeti tőke kiszorult, vagy az értéklánc hierarchiájának legaljára került a külföldi tulajdonú vállalatokkal szemben. Akár nagy múltú, korábban saját márkatulajdonnal, világgpiaci pozícióval és színvonalas szaktudással rendelkező vállalatok, mint például Magyarországon a *Videoton*, csúszott le alsóbb szintű beszállítóvá a betelepülő elektronikai értékláncban. A legtöbb esetben azonban a hazai a vállalat a külföldi tőke bevonásával tudott életben maradni (lásd pl. a *Taurus* és a *Continental AG*, vagy a *Csepel Autógyár* és a *ZF Friedrichshafen AG* kapcsolatait). A folyamat ezért látványosan leértékelte az államszocialista időszak ipari vállalatait a rendszerváltást követő években.

A tulajdonosi szerkezet átalakulásának következményei a 2008-as világgazdasági válságot követően váltak szembeötlővé: a külföldi hátterű vállalatok a rugalmas foglalkoztatás következményeként könnyen és gyorsan tudták dolgozóikat elbocsátani, a beruházásokat radikálisan visszavágták, valamint a kiáramló osztalék szintje gyakran meghaladta az elért nyereséget.¹⁰ A külföldi tulajdonosi háttérrel rendelkező cégek ráadásul a finanszírozás tekintetében is jobb lehetőséggel rendelkeztek. Számukra részben a globális pénzpiac, részben az anyavállalat is kedvezőbb lehetőséget biztosított, mint a kisebb helyi tulajdonú beszállítóknak, akik emiatt sokkal jobban ki voltak téve az üzleti ciklusok változásainak, illetve a válság idejében a bedőlés veszélyének. A hazai beszállítók hozzáférése a pénzpiacokhoz sokkal korlátozottabb volt, ezért sok esetben a helyi beszállítónak a külföldi partnerétől kellett pénzügyi segítséget kérni a modellváltáshoz vagy egy új technológia bevezetéséhez

10 A transznacionális vállalatok többféle technikával képesek kivinni a (fél)periférián megtermelt értéket. Ennek legnyilvánvalóbb formája a haszon kivonása (profitrepatriálás), de emellett számos más technika is létezik az érték átcsoportosítására, mint például a transzferárazás, a szellemi tulajdon értékesítése az anyavállalaton belül, illetve egyéb könyvelési művelet (UNECE 2015). A globális függőségeket elemző dependencia iskola is hangsúlyozza, hogy a megtermelt értéket helyben is visszaforgathatja a vállalat, például a termelőkapacitások bővítése révén. Ám erről nem a helyi termelőegységben, hanem jellemzően a periférikus államon kívül helyezkedő anyaközpontban hoznak döntést, amire a helyi menedzsmentnek vagy kormányzatnak csak minimális befolyása van (Gereffi és Evans 1981).

szükséges beruházás finanszírozásához. Mindez a pénzügyi függőség megerősödéséhez vezetett, ami pedig hosszú távon felgyorsította a tulajdonváltás folyamatát a hierarchia alján. Hazai tulajdonú cégek Tier-1-es szinten elvétve találhatóak a kelet-közép-európai járműiparban, a Tier-2-es szinten pedig a külföldi vállalatok számához és árbevételéhez képest elhanyagolható az arányuk. Az értékláncok megjelenésével ráadásul nem csak a Tier-3-as szintre szorultak le a hazai beszállítók, de a 2009-es világgazdasági válság óta ebben a beszállítói körben is csökkenni kezdett az arányuk.

Mint említettük, e függést és ennek gazdaságszerkezeti torzulásait elsősorban a tőkefrakciók közötti viszonyokban értelmeztük. A munkakapcsolatok felől nézve e függés teljesen más perspektívából látszik, hiszen a legtöbb hazai beszállítót vizsgálva semmiképp sem állítható, hogy a hazai tulajdonú vállalatnál jobbak lennének a munkafeltételek, mint egy külföldi tulajdonú transznacionális cégnél. A munkakapcsolatok aszimmetrikus viszonyairól, illetve ezek világgazdasági beágyazódásáról a jelen tanulmány második része, illetve e lapszám egy tanulmánya is foglalkozik (Czirfusz, Ivanics, Kovai és Meszmann 2019).

A TRANSZNACIONÁLIS VÁLLALATOK TERMELÉS-ÁTHELYEZÉSEI A JÁRMŰIPARBAN

A globális iparági értékláncokkal kapcsolatban már láttuk, hogy a hierarchiában feljebb lévő cégek – amennyiben éppen nem alakul át jelentősen az értéklánc – jövedelmezőbbek, ugyanakkor ez az állítás mindig a teljes vállalatcsoportra vonatkozik, annak egyes leányvállalataira már nem feltétlenül jellemző. Bár Magyarországon a járműipari értéklánc minden szintje megjelenik, az egyes vállalatok teljesítményét csak részben magyarázza értékláncon belüli pozíciójuk. Legalább ugyanolyan fontos kérdés egy cégcsoport – például egy transznacionális vállalat – esetében, hogy a vállalaton belüli értéklánc hierarchiája hogyan épül fel. Az európai munkamegosztás kialakulásának tapasztalata az, hogy a nyugati központtal rendelkező transznacionális vállalatok nyugati és keleti telephelyei között komoly különbségek vannak a termelés technológiai színvonala, a munkaszervezés, sőt a termelést szabályozó intézményi környezet szempontjából is. E különbségeket érdemes az áthelyezett tevékenységek változó életciklusai szerint megvizsgálni, és nemcsak például termelékenységi különbségeken keresztül értelmezni, mint teszi azt az értéklánc-irodalom. Az alábbi fejezetben Raymond Vernon (1966) termékéletciklus-elméletén keresztül felvázolunk egy magyarázó modellt arra, hogy mi befolyásolja egyes termékek vagy tevékenységek áthelyezését (relokációját) nyugatról keletre, és ennek milyen következményei vannak az értékláncon belüli hierarchiára, a centrum–periféria viszonyok újratermelésére.

A VERNONI TERMÉKÉLETCIKLUS-ELMÉLET

Magyarország járműipari termékgyártásának rendszerváltás utáni fejlődését a vernoni termékéletrciklus-modell segítségével magyarázzuk. Célunk bemutatni, hogy bár az elmúlt harminc évben a Magyarországon megtermelt termékek és a gyártásukhoz importált technológia gyakran egyre összetettebbé és fejlettebbé vált, ez mégsem vezetett gazdasági felzárkózáshoz. Jellemzően ugyanis olyan termékek gyártására szolgáló termelési folyamatokat telepítettek át Magyarországra, amelyek addigra már életciklusuk kifutó szakaszába értek. Az e termékek, például robbanómotorok gyártásához szükséges technológia összetettségéből nem következik egyenesen, hogy a termelési folyamat irányításához is összetettebb szaktudásra lenne szükség, vagy hogy a megtermelt érték nagyobb arányban hasznosulna a helyi gazdaságban. Így például a robbanómotorok gyártásának felfutásával és az egyre összetettebb járművek gyártásának áttelepítésével a hazai járműipar által megtermelt hozzáadott érték aránya a termelésében érdemben nem javult. A vernoni modellel ezt a látszólagos ellentmondást magyarázzuk.

A vernoni modell (1966) három szakaszt különböztet meg egy termék életciklusában. A kezdeti szakasz az új termék bevezetését jelöli, ekkor a gyártó cég monopol pozícióval rendelkezik, így kiemelten magas árat kérhet az új termékért. A következő szakaszban versenytársak lépnek fel, a konkurencia pedig beindítja az árversenyt. Az árcsökkenés és ezen keresztül a jövedelmezőség csökkenése miatt a termelési költségek egyre fontosabbá válnak. A költségek lefaragásában és a korábbi hozamok fenntartásában elsődleges szerepet játszik a termelési folyamat és az alkalmazott technológia szabványosítása. Ugyanakkor az idő előrehaladtával egyre nehezebb jelentős költségmegtakarítást elérni a szabványosítással, miközben éppen annak köszönhetően a termelés egyre könnyebben válik felbonthatóvá részfolyamatokra, amik lehetővé teszik a termelési folyamat térbeli áthelyezését is. Így válik a harmadik szakaszban lehetségessé a már szabványosított termelés területi áthelyezése.

A termék életciklusának egyes szakaszaiban a termelést térben is átrendezik. Az első szakasz, azaz az új termék bevezetése a világ bármely pontján beindulhat (például helyi start-up cégeknek köszönhetően), addig a szabványosítást támogató folyamatok egy idő után olyan finanszírozási és technikai apparátust igényelnek, amelyek megfelelő arányban már csak nagyobb és fejlettebb gazdaságokban állnak rendelkezésre, jellemzően a centrumállamokban. Így amennyiben a cégnek nem áll rendelkezésére a fejlesztéshez szükséges finanszírozás vagy technológia, és versenyben akar maradni a konkurenciával szemben, úgy jellemzően a centrumgazdaságokból kell tőkét vagy technológiát beszereznie. Ennek következtében egy idő után könnyen átkerülhet a centrum vállalataihoz az adott cég termelésének egy része, vagy akár a cég tulajdona. Végezetül a harmadik szakaszban, amikor a termelés elérte a szabványosítás azon fokát, ahol a költségek visszaszorítására már csak

a munkabérek lefaragásával, illetve egyéb állami ösztönzők segítségével van mód, akkor a termelési folyamatot áttelepítik – vagy némely esetben visszatelepítik – a (fél)perifériára. Mindebből következik, hogy az értékláncokon belüli globális munkamegosztás strukturális hierarchiája – amely visszatükrözi a centrum–periféria viszonyokat – nem az új termék bevezetésekor, hanem a szabványosítás előrehaladtával, a termék életciklusának a leszálló szakaszában formálódik ki.

A Vernon által leírt folyamat nem teljesen illett a volt szocialista országokra, mivel a külföldi vállalatok az állami tulajdon dominanciája miatt csak korlátozott módon – hazai vállalattal közösen alakított vegyesvállalkozás (*joint venture*) formájában – tudtak megjelenni a termelésben. A rendszerváltást követően azonban a nyugat-európai gyártók a termelés szabványosított részét kezdték Kelet-Közép-Európába telepíteni, ahol viszonylag olcsón és nagy mennyiségben állt rendelkezésre szakképzett munkaerő. A nyugat-európai cégek áttelepítési gyakorlatát tovább támogatta, hogy az Európai Unió csatlakozás következtében Kelet-Közép-Európa szabályozói és infrastrukturális környezete beilleszkedett a Nyugat-Európában uralkodó német neomerkantilista modellbe. A járműipart jellemző tömegtermelés következtében bár fejlett technológia érkezett Magyarországra, ezek jellemzően olyan gyártósorok voltak, amelyek döntő többségében nem tették lehetővé a nagy hozzáadott érték előállítására képes termelést. Az idő előrehaladtával egyre összetettebb tevékenységeket sikerült szabványosítani, így Magyarországra is egyre összetettebb termelési folyamatokat és termékeket telepítettek át. Így bár több cég a termékek összetettségét tekintve fejlettebb technológiával termelt, valójában az azt előállító termelési folyamat szabványosítottságában nem történt érdemi javulás, sőt e termelési folyamatokat egyre inkább a termékek életciklusának leszálló szakasza miatt telepítették át.

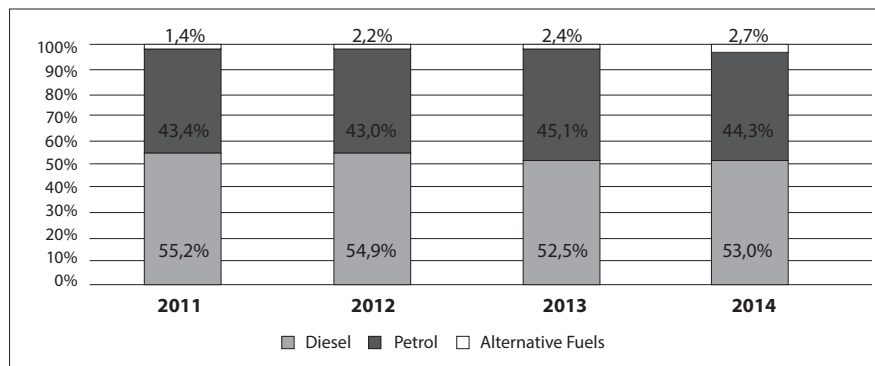
A centrum–periféria kapcsolatok kialakulásához az értékláncok vállalatirányítása is hozzájárult. A rendszerváltást követő időszakban a járműipari cégek hasonló gyártási folyamatokat telepítettek a régióba párhuzamos termelési hierarchiákat hozva létre. A munkamegosztás hierarchiái így a centrum és a régiós termelési hálózat periférikus telephelyei között alakultak ki. Ez lehetőséget biztosít az áttelepítő vállalatoknak, hogy egy adott terméket párhuzamosan akár több gyárban is tudjanak termelni. Mindez fokozza a versenyt az új modellek bevezetéséért az egyes gyárak, illetve az országok között. A párhuzamosságok a termelés gyors és rugalmas átalakítását is megkönnyítik. Ha nem lennének párhuzamosságok, akkor nem lehetne e feladatokat újraszervezni, és akkor minden gyártási folyamatot – új modell bevezetése esetén is – ugyanabban az üzemben kellene elvégezni, ami megnehezítené az új generációs modellek bevezetését és a régi modellek áttelepítését. A párhuzamosságok fenntartásának van ugyan többletköltsége – hiszen részleges kapacitásfelesleg alakulhat ki a termelési hálózaton belül –, ugyanakkor éppen a gyors életciklusváltás és az új generációs modellek megjelenése miatt fontos, hogy a kifutó modellek gyártását

gyorsan át lehessen telepíteni akár több független telephelyre is. Ez a megoldás akkor igazán fontos, ha a modell kifutását egy komolyabb technológiaváltás idézi elő.

A 2010-es évektől a járműipari áttelepítéseket a leginkább az elektromos gépjárművek gyártásának szabványosítása és a vele járó technológiai változtatások hajtják, vagyis a folyamat mögött mélyebb technológiaváltás húzódik meg. Mindez egyrészt felgyorsítja a termék-életciklus végén járó modellek gyártásának áttelepítését Kelet-Közép-Európába (ez különösen a dízel- és egyéb robbanómotorok gyártása esetében látványos). Másrészt az elektromos gépjárművek szabványosítása annyira kiélezte a piaci versenyt a nagyobb gyártók között, hogy már a régió belül is megkezdtek a felkészülést a modellváltásból következő átszakosodásra. Bár több telephelyen még főleg kifutó modelleket, elsősorban robbanómotorokat gyártanak, a gyártási feltételeket az új gyárakban már úgy alakították ki, hogy azokat rövid időn belül át lehessen állítani az elektromos gépjárművek jövőbeli gyártására is. Fontos ugyanakkor megjegyezni, hogy bár a szabványosító folyamat jelentősen felgyorsult, jelenleg még a robbanómotorok által meghajtott gépjárművek uralják a piacot (lásd 3. ábra). A következő évtizedekben mindazonáltal jelentős változás állhat be az elektromos gépjárművek elterjedése miatt, amit egyfelől az élesedő árverseny és technológiaváltás, másfelől a nemzetközi kereskedelmi szabályok szigorodása gyorsíthat fel.

3. ábra

Az újonnan regisztrált járművek megoszlása üzemanyag szerint az Európai Unióban, 2011–2014



Forrás: ACEA; BMI

A vállalaton belüli munkamegosztás említett rugalmasságára jó példa a *Volkswagen* csoport *Audi* gyártóüzemeiben történt 2016-os átszervezés. 2016-ban döntött a cégvezetés arról, hogy az új villanymotor-meghajtású modelleket a brüsszeli gyáregységben fogják gyártani, míg az ott korábban gyártott A1 modellt áttelepítik a spanyolországi Martorell gyárba.

Az *Audi Q3* modelljét pedig Martorellből Győrbe helyezik át. Közel fél évig tartott a győri gyár átalakítása és fejlesztése a Q3 modellek fogadására, ami bár technológiai fejlesztésekkel járt, a modell egyértelműen életpályájának kifutó szakaszában volt már. Az *Audi* modell körüli átrendeződéshez nagyon hasonló a *Daimler Mercedes* üzemei közötti munkamegosztás újralakítása is. A központi gyár Brémában lesz, ahol az új elektromos modelleket fogják gyártani, illetve a hozzájuk szükséges fejlesztéseket, például saját akkumulátorgyártást is oda terveznek telepíteni. Az elektromos gépjárművek megjelenésével kialakuló munkamegosztásban – a német szakszervezetekkel kötött megállapodás értelmében – a brémai központ gyárába kerül az elektromotorok fejlesztése, míg a korábbi robbanómotorokra épülő modellek gyártását az új kelet-közép-európai gyárakba helyezik át. A *Daimler* kecskeméti gyárába került például a karosszériák gyártása, míg a robbanómotorok gyártását a lengyelországi Jaworba szervezték ki. Bár az eredeti tervekben még az szerepelt, hogy a *Daimler* Kecskeméten alakítja ki az első úgynevezett full-flex gyárát, ahol elektromos és hagyományos meghajtású gépjárművek is elkészülhetnek volna ugyanazokon a rugalmasan átalakítható futószalagokon, a *Daimler*ben erről végül nem született döntés, mivel a szakszervezetek azt szerették volna elérni, hogy Németországban épüljön fel a full-flex gyár (Előd 2019).

TERMELÉKENYSÉGI ÉS MUNKASZERVEZÉSI KÜLÖNBBSÉGEK A CENTRUM-PERIFÉRIA VISZONYBAN

A termelés áttelepítése a veroni modellben leginkább a már erősen szabványosított termelési folyamatra és tevékenységekre vonatkozik, míg a nem szabványosított folyamatokra, illetve a szabványosítottak egy kisebb részére közvetlenül nem hat ki. Ez utóbbi tevékenységek jellemzően a centrum gyáraiban maradnak, amíg el nem érik a szabványosítás magasabb fokát, amikor területileg ezeket is áttelepítik. A termékéletciklus-modell által meghatározott regionális munkamegosztás határozza meg a termelési hálózaton belüli hierarchiát. A hierarchia az egyes országok közötti termelékenység és munkaszervezési gyakorlatok közötti különbségekben is megjelenik, a szabványosítottsággal szoros összefüggésben.

Az alábbiakban azt mutatjuk meg, hogy a szakosodás (például dízel üzemanyagú) robbanómotorok gyártására, valamint a termelés áttelepítése újratermeli a hierarchiát az érintett országok közötti termelési hálózatokban és az arra épülő szélesebb gazdasági munkamegosztásban is. Bár Magyarországon több ország járműgyártó transznacionális vállalata is jelen van, az alábbiakban a legnagyobb súllyal bíró német járműipar tevékenységét vizsgáljuk meg, mert ez hat legközvetlenebbül Magyarország gazdasági szakosodására.

Illetve az Európai Unió csatlakozás óta a német neomerkantilista szabályozás befolyásolja legközvetlenebbül Magyarországot – és a többi kelet-közép-európai ország – iparpolitikáját.

Elviekben azzal lehetne javítani a régiós országok termelékenységi színvonalát, ha a vállalatok nemcsak szabványosított tevékenységeiket, hanem például a magasabb hozzáadott értékkel bíró modellfejlesztéseiket is áttelepítenék a régiós gyártóegységeikbe. Ennek egyik akadálya, hogy e tevékenységekhez a termelési folyamaton belül sokkal több szakképzett munkaerőre volna szükség, akikért kiélezett verseny folyik a nemzetközi munkaerőpiacon. Mivel e tevékenységek eleve komoly infrastrukturális feltételeket igényelnek, az egyre integráltabb európai munkaerőpiacon a centrumországok képesek elszívni a magasán képzett munkaerőt. Így a (fél)periférián elérhető munkaerő-állomány tovább szűkül, vagyis a járműipari termelés áttelepítésének egyik akadálya a helyben elérhető magasán kvalifikált munkaerő alacsony létszáma (Beblavý, Kureková, Drahokoupil, Myant és Domonkos 2012: 28). Többek között ez az egyik oka annak, hogy a különböző kutatáshoz és termékfejlesztéshez kapcsolódó tevékenységek klaszterszerűen a centrumban összpontosulnak.

Az így kialakult különbségek a munkaszervezési formákra is hatással vannak. Ipar-szociológusok a német „neomerkantilista” modell munkaszervezési gyakorlatát a *high-road*, míg ennek ellenpárját *low-road* modellként jellemzik (Pyke és Sengenberger 1992). Előbbit a munkások intézményesített érdekvédelme jellemzi, amely a magas bérekben és szigorú munkavédelmi szabályozásban is megjelenik. Mindezeket olyan tevékenységek kísérik, amelyek komoly képességeket és készségeket követelnek meg. A német *high-road* modell munkafeltételeit a tőkeintenzív termelés és az ahhoz szükséges képzett munkaerő szűkössége teremti meg. Ez a szűkösség és a nehéz pótolhatóság teszi lehetővé a magas egységnyi munkaerő-költséget, valamint a dolgozók erős érdekérvényesítését biztosító intézményeket. A modell fontos része még, hogy a menedzsment hozzáférést enged a szakszervezetnek bizonyos döntésekhez, vagyis fenntart egyfajta párbeszédet a munkaszervezésben.

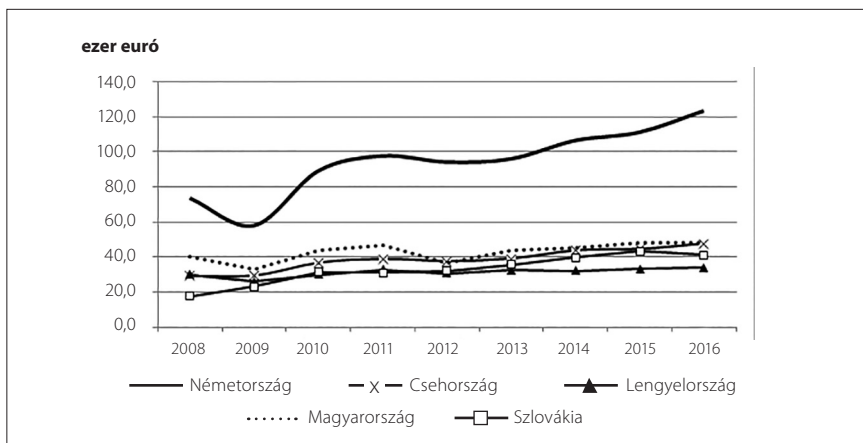
További jellemzője a *high-road* modellnek, hogy a szakszervezetek a szakképzett munkások érdekeit erősebben képviselik, mint a szakképzetlenekéit. Ez magyarázza, hogy az alacsonyabb hozzáadott értéket előállító, szabványosítottabb termelés áthelyezéséről a gyártók több esetben meg tudták győzni a szakszervezeteket. Ezek az áttelepítések ugyanis elsősorban az alacsonyán képzett munkások munkahelyeinek tömeges elvesztését okozták. Krzywdzinski (2008) a járműipari beszállítói hálózatokat vizsgálva rámutatott, hogy az alacsonyabb végzettségű munkások által végzett munkaintenzív feladatok a 2000-es években majdnem teljesen eltűntek a német foglalkoztatási formák közül. Ez annak volt köszönhető, hogy a szabványosítottabb alkatrészgyártást telepítették át Kelet-Közép-Európába.

A szabványosított termelés áttelepítésével és a német „neomerkantilista” modell terjeszkedésével párhuzamosan az egyes munkaerőpiacok is jobban összekapcsolódtak,

a köztük levő bér- és termelékenységi különbségek viszont nem tűntek el, hanem a szakosodással új regionális hierarchiába rendeződtek (4. ábra). A német járműgyártás a képzettség alkalmazására szakosodott, míg a szabványosításnak köszönhetően az alacsonyabb képzettséget igénylő munkafolyamatokat áttelepítették a kelet-közép-európai országokba. Az áttelepítés okozta veszteségeket tehát ez a fajta munkaerőpiaci átrendeződés jelentősen ellensúlyozta Németországban, ahol az alapvető munkaerőpiaci statisztikákon – a fehérgalléros állomány aránynövekedésének köszönhetően – még javított is. Olyan átrendeződéshez vezetett, amely a termelékenység javulását és a magasabb bérszínvonal további emelkedését eredményezte.¹¹ Mégis a munkások egésze szempontjából ellentmondások a folyamat a következményei, mert a kékgalléros munkások érdekvédelmi erejét nagyon meggyengítette, hogy a szakszervezetek a magasabban képzett munkások szűk csoportjának képviselőire szakosodtak.

4. ábra

Termelékenység (bruttó hozzáadott érték / foglalkoztatás) a járműipari ágazatban



Forrás: Eurostat

11 A 2000-es éveket követő évtizedben a német foglalkoztatási szerkezet teljesen átalakult a járműiparban (Krzywdzinski 2008). A kékgalléros munkavállalók aránya és száma is drasztikusan visszaesett az ágazaton belüli foglalkoztatottak között, míg a fehérgalléros munkaerő számának növekedése ezt részben ellensúlyozta. Az alacsony képzettséget igénylő összeszerelő műveleteket – mint például autóülések huzatolását vagy elektronikai kábelek gyártását – már nagyon korán kitelepítették a németországi üzemekből olcsóbb kelet-közép-európai gyártóegységekbe (Krzywdzinski 2014).

Szintén az áttelepítések következtében nőtt meg viszont a kelet-közép-európai munkaerő-piacon a közepesen és alacsonyán képzett kékgalléros munkások száma és aránya. 2016-tól kezdődően e munkások iránti kereslet annyira megugrott, hogy e területen munkaerőhiány lépett fel. A munkaerőhiányt az üzleti felívelésen túl a kedvezőtlen munkafeltételek miatti tartós kivándorlás is előidézte. A munkaerőhiány új típusú, rugalmasabb foglalkoztatási formák elterjedését hozta el a szabályozásban. A magyar járműiparon belül a kölcsönzött-munkaerő-állomány felfutása már a 2008-as válságot követően megindult, de az új Munka Törvénykönyv 2012-es bevezetése ezen alternatív foglalkoztatási formák elterjedésének biztosított további jogi keretet. Mindez a munkaerő-kölcsönző vállalatoknak is kedvezett, hiszen így nagyobb befolyásuk nyílt a munkaerő-piaci folyamatok alakítására. Ezzel párhuzamosan futott fel a határozott idejű munkaszerződéses foglalkoztatás is (Meszmann 2016). Németországgal összehasonlításban tehát Kelet-Közép-Európában sokkal bizonytalanabb foglalkoztatási formák terjedtek el: a visegrádi régióban Németországgal összevetve sokkal nagyobb lett a kölcsönzöttek és a határozott idejű szerződéses foglalkoztatottak aránya, a szakszervezeti részvétel pedig jóval alacsonyabb.¹²

A rugalmasabb foglalkoztatási formákra azért van szükség a kelet-közép-európai járműgyártásban, mert a szabványosítás felfutásával a kékgalléros munkásokat gyorsan kell tudni mozgatni a gyártási folyamatok és a gyártósorok között, és adott esetben ezeket a mozgásokat az üzleti ciklusokhoz is hozzá kell igazítani. E munkakörök a szakképzett fehérgalléros munkások (például mérnökök vagy fejlesztők) tevékenységeihez képest bizonytalanabbak. Ráadásul e tevékenységek sokkal inkább ki vannak téve az üzleti ciklusok gyors váltakozásának. Sok esetben napi szinten dől el, hogy hány ember foglalkoztatására van szükség egy adott gyártósor mellett (Meszmann 2016; Drahokoupil és Piasna 2018). A szakszervezeti tagsága révén érdekvédelemre képes – és határozatlan idejű szerződés által védett – munkakörök száma kisebb a kelet-közép-európai járműiparban, mint a német központban, és jellemzően sokkal inkább szorítkozik a szakképzett munkások szűkebb körére.

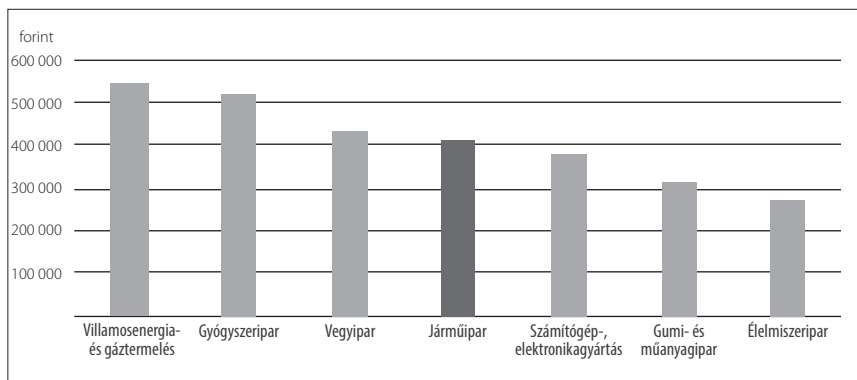
Mivel a járműipar Kelet-Közép-Európában több részmunkaidős, szerződéses és kölcsönzött munkavállalót foglalkoztat, mint akár más iparágak, akár a német járműipar, ezért az itteni átlagbérek elmaradnak az ugyanazon foglalkoztatási körben szerezhető német átlagfizetésektől. Sőt, a hazai iparágakkal való összevetésben sincs a legjobban fizetett kategóriák között (5. ábra). Fontos megjegyezni, hogy a járműipari átlagbéreket az ipari tanulók alacsony bére is lehúzza, akiket a német „neomerkantilista” modellt adaptáló szakképzési rendszerben már nagyon korán kihelyeznek a gyártáshoz (Fichter, Frybes, Meardi, Marginson, Stanojevic és Toth 2005). E segéd munkásként foglalkoztatott ipari tanulók megnövekedett

12 A *Volkswagen* németországi gyáraiban a kölcsönzött munkaerő aránya az összes foglalkoztatottn belül 2% körül, míg a kelet-közép-európai gyártóegységeiben 10 és 20% között mozgott (Krzywdzinski 2008: 13).

létszáma segített lenyomni az iparági béreket, miközben az átmeneti felíveléskor kialakult munkaerőhiány – nemcsak a szakképzett, de a betanított munkások körében is – szükség-szerűen vezetett növekvő elégedetlenséghez és idéz elő ma is komoly béryomást.¹³

5. ábra

Bruttó átlagkeresetek a magyar feldolgozóiparban, 2018



Forrás: Központi Statisztikai Hivatal.

A hierarchikus szakosodás különböző formái a modern technológiák alkalmazása terén eltéréseket hoznak létre az egyes országok technológiai viszonyai és munkaszervezési formái között. Az összeszerelő feladatok például kevésbé igényelnek magasan képzett munkásokat, és általában az alkalmazott technológia sem számít a legfejlettebbnek, éppen a szabványosítás előrehaladása miatt. Az összetettebb részegységek és alkatrészek gyártása már nagyobb szakértelmet igényel, melyhez kevés számú, de magasan képzett szakemberre van szükség. Ráadásul ez utóbbi munkafolyamat komoly technológiai beruházásokkal is együtt jár. Ezekben az összetett gyártási folyamatokban az automatizáció és a robotizáció sokkal fejlettebb, emiatt pedig alacsony a kékgalléros foglalkoztatottak száma. E gyártási folyamatokból a kékgalléros munkások nagyrészt hiányoznak, mert az ő munkájukat

13 Sztrájkra vagy bojkottra rendkívül ritkán kerül sor a kelet-közép-európai járműgyártásban, jellemzően csak akkor, amikor munkaerőhiány alakul ki. Például a *Volkswagen* a lengyel üzemében a 2000-es években – a tömeges kivándorlásra adott válaszként – olyan munkaszervezési rendet vezetett be, amely ellen a helyben maradt dolgozók komoly sztrájkjal tiltakoztak. Magyarországon az elmúlt időszak két leglátványosabb sztrájkja a 2016-ban történt *Daimler Mercedes* kecskeméti gyárában, valamint 2019-ben az *Audi* győri üzemében.

az automatizáció és a robotizáció révén a technológiai infrastruktúra látja el minimális emberi közreműködés mellett is (esetleg a gépek karbantartóit kell foglalkoztatni).

A technológiai színvonal terén jelentkező különbségek nem feltétlenül jelentik azt, hogy egy automatizált gépsor mellett magasabb hozzáadottérték-termelés történik, vagy hogy több érték maradna a helyi gazdaságban, mint egy összeszerelő üzem esetében. Sőt néhány példán inkább azt látjuk, hogy fordított helyzet alakult ki. Bartlett és Seleny (1998) például a cseh és a magyar járműgyártás összehasonlítása kapcsán arra a megállapításra jutottak, hogy bár Csehországban elterjedtebbek a munkaintenzív folyamatok, több a kékgalléros munkás – akiket egy széles hazai beszállítói kör foglalkoztat –, mégis ezek a munkafolyamatok jobban kapcsolódnak a helyi termelésben a magasabb hozzáadott értékű munkakörökhöz. Ezért a helyben megtermelt értéket jobban vissza lehet forgatni a helyi gazdaságba, amiből a munkavállalók is nagyobb arányban részesülhetnek, mint a magas fokon automatizált, összetettebb technológiát alkalmazó, de a helyi gazdaságba csak gyengén és szigetszerűen illeszkedő magyarországi munkafolyamatok.¹⁴ Ez a különbség részben a motorgyártásra történő magyarországi szakosodás eredménye, ami a gazdaság szerkezetét a német telephely meghosszabbításaként működő gyártási folyamathoz tette hasonlatossá (Bartlett és Seleny 1998; Sadler és Swain 1994). A járműipari értékláncok helyi gazdaságba való beágyazódásának fontos következményei vannak a gazdaság egészének működésére nézve is, különösen recesszió idején. A profitkivonás kapcsán – például finanszírozási szempontból – fontos, hogy ezek az értékláncok mennyire kapcsolódnak össze a helyi beszállítókkal, és általában milyen irányítási és tulajdonosi viszonyok jellemzik a vállalatok működését. A cseh gazdaságba való – régiós összevetésben magas fokú – járműipari beágyazódás az egyik fő oka annak, hogy a Csehországban megtermelt érték nagyobb arányban marad a cseh gazdaságban, és emiatt a munkabérekre is nagyobb összeget tudnak fordítani a vállalatok (Pavlínek 2015).

Az áttelepítéseknek a kelet-közép-európai munkaerőpiaci folyamatokra és az azzal kapcsolatos közpolitikákra is hatása van, például a különböző országok munkaerőpiacai közvetlenebbül kapcsolódnak össze a termelési hálózatokban, továbbá az Európai Unióban

14 A legnagyobb cseh gépjárműgyártót, a Škoda Automobilovát a német *Volkswagen* Csoport 1991-ben vásárolta meg. A privatizáció során a cseh kormány sikeresen lobbizott amellett, hogy a gyártásnál a *Volkswagen* megtartsa egy bizonyos szintű helyi értéktartamot, és ehhez a Škoda korábbi beszállítóit alkalmazza, illetve, hogy fektessen be a beszállítók kapacitásainak fejlesztésébe is. A *Volkswagen*nel sikerült megegyezni, így a cseh kormányzat szándékát is rögzítették a Škoda privatizációs szerződésében. Bartlett és Seleny (1998: 329) részletesen összehasonlítja a Škoda privatizációjának barnamezős beruházását a *Volkswagen* Csoporthoz tartozó *Audi* zöldmezős magyarországi beruházásával.

uralkodó német „neomerkantilista” iparpolitikai modell a kelet-közép-európai országok szabályozói környezetét is képes befolyásolni. A szabályozói környezet befolyásolása elősegíti, hogy az iparvállalatok egyfelől saját hálózataikon belül helyezzenek át munkásokat az egyik gyártó telephelyről a másikra, ami a gyakorlatban a munkafolyamat rugalmasítását növeli meg (Altreiter, Fibich és Flecker 2015). Másfelől a különböző érintett országok munkaerő-piaci szabályozását a saját igényeiknek megfelelően tudják módosítani.

A magyar kormány által 2010 után bevezetett reformok e német „neomerkantilista” iparpolitikai modellhez kapcsolódnak, és elsősorban azt a célt szolgálják, hogy a német iparvállalatok könnyebben tudják biztosítani a számukra fontos termelési tényezőket, így az infrastruktúrát, valamint a megfelelő számú és képzettségű olcsó munkaerőt. Mivel a külföldi vállalatoktól való félperifériás függésről és a külföldi működőtőke állami kiszolgáltatásáról van szó, ezért ezt az iparpolitikát a német modell „periférikus neomerkantilista” változatának tekintjük. A német „neomerkantilista” modell, illetve „periférikus” változatának kiterjedése az Európai Unió intézményi környezetében történik, és az egyik legfontosabb terepe az egyre táguló, ámde rendkívül töredezett munkaerőpiaci térségek összekapcsolódása a regionális termelési hálózatokon és szabályozói rezsimen belül.

Mint említettük, a német „neomerkantilista” modell „periférikus” változatának létrejötte nemcsak a regionális termelési hálózatok kiterjedésének a következménye, hanem abban az Európai Unió intézményeinek és a részes államoknak, így Kelet-Közép-Európában a magyar gazdaságpolitikának is döntő szerepük van. Az Európai Unió idevonatkozó szabályozói kerete magába foglal munkaerőpiaci, ipar- és kereskedelempolitikai, illetve oktatási irányelveket, amelyek a német „neomerkantilista” modell európai kereskedelmi és iparpolitikai kiterjesztésének eredménye (Becker és Jäger 2010; Becker, Jäger és Weissenbacher 2015; Weissenbacher 2018). Ennek az egyik szembeűnő lenyomata a német duális szakképzési rendszer megjelenése a kelet-közép európai oktatásban a 2010-es évektől kezdődően, amikor a német járműipari beruházások elkezdtek felfutni a régióban. A magyar államra jelentős szerep hárul abban, hogy a betelepülő német iparvállalatok igényeire igazítsa az exportágazatoknak fontos törvényeket. Ennek egyik fontos terepe az említett oktatási reform, amiben a német „neomerkantilista” modell alapján a Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara, valamint a Magyar Kereskedelmi és Ipar Kamara, illetve 2018-tól a – korábbi Nemzetgazdasági Minisztérium és Nemzeti Fejlesztési Minisztériumból kivált – Innovációs és Technológiai Minisztérium közvetítenek. Ezeknek az államon belüli közpolitikákat gyártó iparlobbi-szervezeteknek köszönhető, hogy az Európai Unióban Magyarországon a legalacsonyabb a társasági adókulcs (2017-től egységesen 9 százalék), valamint a 30 legnagyobb vállalat által fizetett adó az adózás előtti eredményhez képest csupán 3,6 százalék (Bucsky 2018).

A munkaerőpiac a másik fontos szabályozói terület, ahol a magyar állam a transznacionális vállalatok igényeinek kiszolgálásáért versenyez, hogy a vállalatok a már erősen szabványosított termelési folyamataikat ne a régió más félperifériás államába, hanem Magyarországra telepítsék. A munkaerőpiaci reformok a 2010 után kiépített félperifériás tőkefelhalmozási rezsim egyik legfontosabb sarokkövei, mivel abban a nemzetközi tőkeérdekek egyértelműen és egyoldalúan fejeződnek ki. A 2008-as világgazdasági válság óta két kiemelten fontos munkaerőpiaci reform volt Magyarországon: 2012-ben kihirdették az új Munka Törvénykönyvét, majd az eleve rugalmas foglalkoztatottsági formákat támogató törvényt a 2018-as – „rabszolgatörvényként” elhíresült – módosítása még rugalmasabbá tette. Nem újdonság, hogy a Fidesz-KDNP kormány a munkaerőpiaci reformokkal kapcsolatban nem folytat társadalmi párbeszédet, így nem véletlenül alakult ki főleg a 2018-as reformmal szemben munkavállalói elégedetlenség.

Míg a 2012-es törvény az érdekképviseleti rendszert gyengítette, illetve a foglalkoztatás formáit rugalmasította (például a munkaidőkeret alkalmazhatóságának kiterjesztésével és hosszának növelésével), addig a 2018-as módosítás 250-ről 400 órára emelte az egy évben kiadható maximális túlórák számát, illetve 12-ről 36 hónapra növelte a munkaidőkeret és elszámolási időszak maximumának hosszát. Ezt a módosítást a világpiacon felívelésre érzékeny, külső piacra termelő járműipari vállalatok régóta kérték a kormánytól. 2017-ben már benyújtottak egy egyéni képviselői indítványt, amit az Országgyűlés akkor még azért nem fogadott el, mert egyértelművé vált, hogy a javaslatot járműipari vállalatok segítségével szövegezték (Dull 2018). Később viszont lényegében ugyanezt a módosítást ültették át a törvénybe.

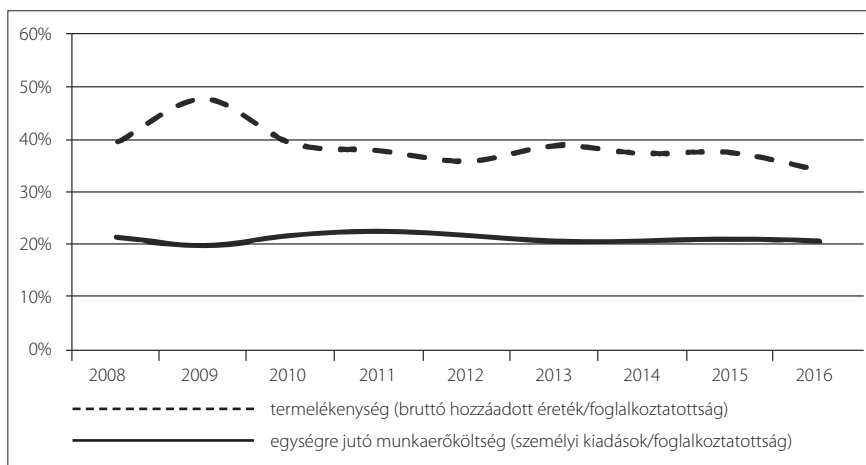
A módosítás lényege egyfelől, hogy a munkaerőhiánytól szenvedő cégek a munkaidőkeret kiszélesítésének köszönhetően több munkaórát kérhetnek az alkalmazottaiktól, amikor nagyobb megrendelések érkeznek és maximális a kapacitás kihasználtsága. Másfelől sokkal rugalmasabban képesek reagálni a világgazdaság ingadozásaira. Ezzel párhuzamosan az új Munka Törvénykönyve az érdekképviselet működését szabályozó szakaszt a német „neomerkantilista” modell igényei szerint úgy alakította át, hogy a főleg egyeztető feladatot ellátó üzemi tanácsokat helyezte az érdekképviselet előterébe, míg a konfrontatív fellépésre jogosult szakszervezetek esetében az abban résztvevők védettségét a korábbiakhoz képest gyengítette az új törvény (Gyulavári 2013). A 2018-as „rabszolgatörvény” után kialakult elégedetlenségi hullám kezelésében fontos szerepet játszott, hogy a sztrájtörvény 2010-es módosítása jelentősen megnehezítette a sztrájk indításának lehetőségét.

A regionális termelési hálózatok mentén megszervezett szabályozói rezsim, és benne a „perifériás neomerkantilista” modell rendeltetése, hogy biztosítsa a termeléshez és értékisajátításhoz, vagyis a felhalmozáshoz szükséges feltételeket. Ez többek között abból áll, hogy a gazdaságpolitika segít áthárítani a konjunktúraciklusoktól érzékeny és nemzetközi versenynek kitett iparvállalatok megnövekedett költségeit a hazai bérmunka

reproduktív költségeire. A vállalatok úgy tudják az értékisajátítás és válság költségeit a munkára és a munkásokra hárítani, hogy a bér- és termelékenységi mutatók közötti arányokat változtatlanul tartják a német anyaközpont és a régiós termelési egységek között. Bár a bérek tekintetében látni egy felívelést a kelet-közép-európai járműiparon belül, ennek dinamikája messze elmarad a termelékenységi mutatók dinamikusabb javulása mögött (6. ábra).¹⁵ Ebből az derül ki, hogy a termelékenységi mutatók közötti aránykülönbség kisebb, mint a bérek közötti különbség, vagyis adott kibocsátási és bérszínvonal mellett a kelet-közép-európai munkaerő nagyobb érték többletet állít elő, mint ami a reálbér-különbségekből következne. Mindez megmutatja, hogyan működik a magyar bér munka német járműipari cégek profitválságát ellensúlyozó tényezőként. Ráadásul – mint Drahokoupil és Piasna (2018) empirikusan is kimutatták – ezek a termelékenységi ráta és bér hányados közötti különbségek különösen a szakképzett munkaerő körében igazán nagyok. A termelés áttelepítése így válik az egyik legfontosabb kompenzációs mechanizmussá a profitválságban levő járműipari vállalatok számára.

6. ábra

A termelékenységi és az egységnyi munkaerőköltségek közötti relatív különbség a német (100%) és a kelet-közép-európai (átlag) járműiparban



Forrás: Eurostat

¹⁵ Elemzésünkben megvizsgáljuk a német termelékenységi és bérmutatókhoz képest a kelet-közép-európai leányvállalatok bér- és termelékenységi mutatóinak különbségét, hogy megállapítsuk, a termelékenységi mutatók közötti hányados és a bérmutatók közötti hányados egymáshoz képest milyen irányba alakult az elmúlt években.

KÖVETKEZTETÉSEK

Magyarország rendszerváltás utáni gazdasági szerkezetváltása a német „neomerkantilista” gazdasági modell világgazdasági alkalmazkodásához kapcsolódott, annak egy periférikus változatát hozta létre. Az 1990-es években a német járműipar az Európai Unió intézményeit felhasználva igyekezett alkalmazkodni a világgazdasági kihívásokhoz, például a közös fizetőeszköz bevezetése, illetve az egységes belső piac kialakítása révén. Kelet-Közép-Európában a gazdasági átalakulásnak lett az eredménye, hogy a privatizáció keretében uralkodó pozíciókat szereztek a külföldi, elsősorban német iparvállalatok, míg a hazai ipari tőke vagy csak az újonnan kialakult globális értékláncok hierarchiájának alján tudott megkapaszkodni, vagy kiszorult a termelésből. A magyar kormányok a külső finanszírozástól való függésük miatt már az 1990-es évek óta, de különösen a 2010-es kormányváltást követően igyekeztek a német járműipari vállalatok érdekei szerint kialakítani a hazai szabályozói környezetet. Ide sorolhatjuk egyrészt a munkaerőpiaci reformokat az új Munka Törvénykönyvének 2012-es bevezetése, majd 2018-as módosítása révén, másrészt a duális szakképzési modell bevezetését az oktatási rendszerben, harmadrészt pedig az egykulcsos és alacsony adókat. A 2008-as válság felgyorsította a szabványosított és a termékéletciklusuk kifutó szakaszába lévő modellek gyártásának területi áttelepítését. A német iparvállalatokra egyre nagyobb nyomás nehezedik, hogy az éles világgazdasági versenyben megőrizzék pozíciójukat, ami felgyorsítja termelési hálózataik átalakítását, a szabványosított termelési folyamatok folyamatos áttelepítését, és az ennek környezetéül szolgáló „periférikus neomerkantilista” szabályozói környezet megszilárdítását. Az utóbbi évek szinte valamennyi hazai gazdaságpolitikai intézkedése ebbe a „periférikus neomerkantilista” keretbe illeszkedett, ami a német központú regionális termelési hálózatokon belüli alacsony hozzáadott értékű, a termékélet-ciklusban kifutó modellek, például robbanómotorok gyártására történő szakosodás eredménye. Mindez hozzájárult az ebből fakadó gazdasági függőségek centrum–periféria viszonyainak megszilárdulásához.

HIVATKOZOTT IRODALOM

Altreiter, Carina – Fibich, Theresa – Flecker, Jörg (2015): Capital and Labour on the Move: The Dynamics of Double Transnational Mobility. In: *The Outsourcing Challenge: Organizing Workers Across Fragmented Production Networks*. Szerk.: Drahokoupil, Jan. European Trade Union Institute.

- Bartlett, David – Seleny, Anna (1998): The Political Enforcement of Liberalism: Bargaining, Institutions, and Auto Multinationals in Hungary. In: *International Studies Quarterly*, Vol. 42., No. 2.: 319–338.
- Beblavý, Miroslav – Kureková, Lucia – Drahokoupil, Jan – Myant, Martin – Domonkos, Stefan (2012): Linking Labour Regimes and Technological Innovation In Central and Eastern Europe: The Case of Automotive and Software Industries. In: *Neujobs Working Paper*, No. 6.2. Interneten: http://www.neujobs.eu/sites/default/files/publication/2012/09/NEUJOBS%20Working%20Paper%20Del.6.2_edited%20-%20FINAL%20-%202023.11.2012.pdf (Letöltve: 2019.06.21.).
- Becker, Joachim – Jäger, Johannes (2010): Development Trajectories in the Crisis in Europe. In: *Debatte: Journal of Contemporary Central and Eastern Europe*, Vol. 18., No. 1.: 5–27.
- Becker, Joachim – Jäger, Johannes – Weissenbacher, Rudy (2015): Uneven and Dependent Development in Europe: The Crisis and Its Implications. In: *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures: Critical Political Economy and Post-Keynesian Perspectives*. Szerk.: Jäger, Johannes – Springler, Elisabeth. Routledge.
- Bucsky Péter (2018): Évi 48 milliárd forintnyi társasági adót trükközhet ki az országból 30 magyarországi multi, *g7.hu*, november 12. Interneten: <https://g7.hu/vallalat/20181112/evi-48-milliard-forintnyi-tarsasagi-adot-trukkozhet-ki-az-orszagbol-30-magyarorszag-multi/> (Letöltve: 2019.05.25.).
- Czifrusz Márton – Ivanics Zsófia – Kovai Cecília – Meszmann T. Tibor (2019): A magyarországi munkásság a hosszú lejáratban. In: *Fordulat*, No. 26.: 142–170.
- Drahokoupil, Jan – Piasna, Agnieszka (2018): Dependent Market Economies and Wage Competition in Central and Eastern Europe. In: *Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-System*. Szerk.: Gerőcs, Tamás – Szanyi, Miklós. Palgrave.
- Dull Szabolcs (2018): A Fideszben egyszer már megfúrták a 400 órás túlórákat, *index.hu*, november 26. Interneten: https://index.hu/belfold/2018/11/26/a-fideszben_egyszer_mar_megfurtak_azt_amit_most_kosa_lajos_ujra_eroltet_tulora_munkaido_munka_torvenykonyve/ (Letöltve: 2019.05.25.).
- Gyulavári Tamás (szerk.) (2013): *Munkajog*. ELTE Eötvös Kiadó.
- Éber Márk Áron – Jelinek Csaba – Gagyi Ágnes – Gerőcs Tamás – Pinkasz András (2014): 1989: Szempontok a rendszerváltás globális politikai gazdaságtanához. In: *Fordulat*, No. 21.: 10–63.
- Előd Fruzsina (2019): Felfüggesztették a Mercedes kecskeméti gyárépítését, *index.hu*, május 15. Internetről: https://index.hu/gazdasag/2019/05/15/daimler-kecskemet_mercedes_leallas_bovites_gyar/ (Letöltve: 2019.05.25.).

- Feenstra, Robert C. (1998): Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. In: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12., No. 4.: 31–50.
- Fichter, Michael – Frybes, Marcin – Meardi, Guglielmo – Marginson, Paul – Stanojevic, Miroslav – Toth, András (2005): Varieties of Multinationals: Embedding Foreign Investors in Central Europe. Előadás az European Sociological Association 7. konferenciáján, Toruń, szeptember 9–12.
- Gereffi, Gary – Evans, Peter (1981): Transnational Corporations, Dependent Development, and State Policy in the Semiperiphery: A Comparison of Brazil and Mexico. In: *Latin American Research Review*, Vol. 16., No. 3.: 31–64.
- Gereffi, Gary – Humphrey, John – Sturgeon, Timothy J. (2005): The Governance of Global Value Chains. In: *Review of International Political Economy*, Vol. 12., No. 1.: 78–104.
- Gerőcs Tamás – Jelinek Csaba (2018): A Nemzeti Együttműködés Rendszere az Európai Unióban: Magyarország EU-integrációjáról – történeti szociológiai megközelítésben. In: *Eszmélet*, Vol. 30., No. 118.: 12–33.
- Gerőcs Tamás – Pinkasz András (2017): A KGST a világrendszerben: Egy félperifériás kísérlet gazdaságtörténeti elemzése. In: *Eszmélet*, Vol. 29., No. 113.: 15–36.
- Gerőcs, Tamás – Pinkasz, András (2018): Debt-Ridden Development on Europe's Eastern Periphery. In: *Global Inequalities in World-Systems Perspective: Theoretical Debates and Methodological Innovations*. Szerk.: Boatcă, Manuela – Komlosy, Andrea – Nolte, Hans-Heinrich. Routledge.
- Gerőcs, Tamás – Pinkasz, András (2019): Relocation, Standardization and Vertical Specialization: Core–Periphery Relations in the European Automotive Value Chain. In: *Society and Economy*, Vol. 41. Megjelenés alatt.
- Henderson, Jeffrey – Dicken, Peter – Hess, Martin – Coe, Neil – Yeung, Henry Wai-Chung (2002): Global Production Networks and the Analysis of Economic Development. In: *Review of International Political Economy*, Vol. 9., No. 3.: 436–464.
- Humphrey, John (2000): Assembler-Supplier Relations in the Auto Industry: Globalisation and National Development. In: *Competition & Change*, Vol. 4., No. 3.: 245–271.
- Józsa Viktória (2019): *A vállalati beágyazódás útjai Magyarországon*. Dialóg Campus.
- Kopint-Tárki (2008): *A járműipari ágazati stratégia kialakítását megalapozó szakmai átvilágító tanulmány*. TÁRKI.
- Krzywdzinski, Martin (2008): Work Models Under Strain of Offshoring East-West Competition in the European Car Industry. Előadás a GERPISA 16. nemzetközi konferenciáján, Turin, június 19.
- Krzywdzinski, Martin (2014): How the EU's Eastern Enlargement Changed the German Productive Model: The Case of the Automotive Industry. In: *Revue de La Régulation*, Vol. 15., No. 1.: 1–20.

- Meszmann, Tibor T. (2016): The Rise of the Dual Labour Market: Fighting Precarious Employment in the New Member States Through Industrial Relations (Precarir) Country Report: Hungary. In: *CELSI Research Report*, No. 12. Interneten: https://celsi.sk/media/research_reports/12_CELSI_RR_1.pdf (Letöltve: 2019.06.21.).
- Mészáros Ádám (2004): A magyarországi közvetlen külföldi működőtőke-beruházások exportenklavé jellege. *Külgazdaság*, Vol. 48., No. 4.: 48–59.
- Molnár Ernő (2012): Kelet-Közép-Európa az autóiipari nemzetközi munkamegosztásban. In: *Tér és Társadalom*, Vol. 26., No. 1.: 123–137.
- Molnár Ernő (2019): A külföldi működő tőkére alapozott újraparosítási modell Achilles-sarka. In: *Tér és Társadalom*, Vol. 33., No. 2.: 167–173.
- Pavlínek, Petr (2015): Foreign Direct Investment and the Development of the Automotive Industry in Central and Eastern Europe. In: *Foreign Investment in Eastern and Southern Europe After 2008: Still a Lever of Growth?* Szerk.: Galgóczi, Béla – Drahokoupil, Jan – Bernaciak, Magdalena. European Trade Union Institute.
- Pyke, Frank – Sengenberger, Werner (1992): Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Research and Policy Issues. In: *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Szerk.: Sengenberger, Werner – Pyke, Frank. International Labour Organisation.
- Pinkasz, András – Ritzlné Kazimir, Ildikó (2019): Profiling of the Hungarian Participation in the Global Automotive Value Chain. Előadás az UNECE 18. Group of Experts on National Accounts találkozóján, Geneva, április 11. Interneten: <https://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.20/2019/mtg1/Hungary.pdf> (Letöltve: 2019.05.24.).
- Sadler, David – Swain, Adam (1994): State and Market in Eastern Europe: Regional Development and Workplace Implications of Direct Foreign Investment in the Automobile Industry in Hungary. In: *Transactions of the Institute of British Geographers*, Vol. 19., No. 4.: 387–403.
- UNECE [United Nations Economic Commission for Europe] (2015): *Guide to Measuring Global Production*. United Nations.
- Vernon, Raymond (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80., No. 2.: 190–207.
- Weissenbacher, Rudy (2018): Peripheral Integration and Disintegration in Europe: The ‘European Dependency School’ Revisited. In: *Journal of Contemporary European Studies*, Vol. 26., No. 1.: 81–98.