

## Régi-új világgazdasági jelenségek a globális értékláncok tükrében

SZALAVETZ ANDREA

*A cikk két dimenzióban tárgyalja a termelés értékláncalapú szerveződésének jellegzetességeit és következményeit. A fő téma (az egyik dimenzió) az értékláncokba integrálódott periferikus országok iparosodása, gazdasági fejlődése és felzárkózása, valamint az értékláncok vezető vállalatainak változó szakosodása. Bemutatjuk az értéklánc-integrálódásból fakadó előnyöket és a felzárkózás korlátait a terjedő és mélyülő kiszervezések korában. Összefüggést keresünk az értékláncokba integrálódott periferikus szereplők feljebb lépése és országaik felzárkózása között. A másik dimenzióban sorra veszünk néhány olyan világgazdasági jelenséget, amelyek a termelés értékláncalapú szerveződésére vezethetők vissza, mégpedig olyan módon, hogy a főszevegben bemutatott témát a lábjegyzetekben a kétezres évek világgazdaságára jellemző néhány régi-új jelenség ismertetésével egészítjük ki. Olyan világgazdasági jelenségeket tárgyalunk, amelyek többségükben nem jelentenek forradalmi újdonságot, csupán a termelés értékláncalapú szerveződése kiváltotta fokozatos fejlődés termékei. Mindazonáltal e fokozatos változások mára a globalizáció új minőségét hozták létre. \**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F02, F23, F63.

A globális értékláncok elmélete a világgazdasági elemzések „feltörekvő” fogalma. A szokatlan jelző az elmélet, illetve elemzési módszer gyors térhódítására utal: arra, hogy értékláncalapú megközelítéssel a nemzetközi gazdaságtan, világgazdaságtan szinte összes kérdését elemezték már (talán csak a nemzetközi pénzügyi rendszer működéséhez kapcsolódó kérdések jelentenek kivételt), például a globalizáció, a nemzetközi kereskedelem, a működőtőke-befektetések, a nemzetközi technológiaáramlás; a fejlődés, felzárkózás és a versenyképesség kérdéseit. Az „értéklánciskola” kutatói foglalkoztak munkaerő-piaci folyamatokkal, a transznacionális társaságok, intézmények és globális kormányzás kérdéseivel, továbbá értékláncalapon elemezték egyes országok gazdasági teljesítményének vagy egyes ágazatok fejlődésének dinamikáját.<sup>1</sup> Sőt, tudományterületét kinőve az elmélet

---

Szalavetz Andrea, az MTA KRTK Világgazdasági Intézet tudományos főmunkatársa.

E-mail cím: szalavetz.andrea@krtk.mta.hu

\* A szerző ezúton mond köszönetet az OTKA támogatásáért (K83982).

<sup>1</sup> A [www.globalvaluechains.org](http://www.globalvaluechains.org) honlapon folyamatosan gyűjtik és teszik közzé az értéklánc-szemléletű publikációk listáját.

gyorsan meghódított néhány rokon tudományágat is, elsősorban az üzleti gazdaságtant, a regionális tudományokat, a szociológiát és a politológiát (lásd például: Gereffi, 2005).<sup>2</sup>

A globális értékláncok elméletének és más módszereknél átfogóbb megközelítésének népszerűsége részben erre a sokszínűsége, a holisztikus szemléletmódra vezethető vissza.

Szentes [2011, 71. o.] szavaival „...az egymástól elkülönült társadalomtudományi diszciplínák művelőinek többsége (tisztelet a kivételnek) továbbra is elmerül az adott diszciplináris »szakmához« tartozó *parciális kérdéseknek a globális egésztől elvonatkoztatott* vizsgálatában” (kiemelés tőlem – Sz. A.). Ugyanő másképp: „A legutóbbi válság megvilágította a közgazdaságtan és a politikatudomány fő áramlatainak gyengeségeit, amelyek [...] a holisztikus, történeti és kritikai szemléletmód hiányából fakadnak” (Szentes, 2009, 187. o.).

A globális értékláncok elméletének e sajátosságára hivatkozva ebben az esszében madártávlatból tekintünk a „globális egészre”, a kétezres évek világgazdaságára jellemző néhány új jelenségre. A következő fejezet a teljesség igénye nélkül néhány olyan világgazdasági jelenséget tárgyal, amelyek a termelés értékláncalapú szerveződésére vezethetők vissza. Ezután a felzárkózó országok gazdasági szereplőinek értéklánc-integrálódásából származó előnyöket és korlátokat, illetve a fejlett országok gazdasági szereplőinek értéklánc-szakosodását elemezzük a terjedő és mélyülő<sup>3</sup> kiszervezések korában. A rákövetkező fejezetben az értékláncok terciarizálásáról írunk, ami egyrészt leképezi és tükrözi a gazdaságok szerkezeti átalakulását, azonban egyúttal az értékláncok élén álló vezető vállalatok szakosodására is magyarázatot ad. Végül összefoglaljuk azokat az új világgazdasági jelenségeket, amelyeket érintőlegesen bemutatunk, és felsorolunk néhány kutatási kérdést, amelyeket a közeljövőben valószínűleg értékláncalapú megközelítéssel vizsgálunk majd.

Mindenekelőtt ejtsünk néhány szót a globális értékláncok fogalmáról. A termelés feldarabolódása nem új keletű jelenség (Arndt–Kierzkowski, 2001; Feenstra, 1998; Yeats, 1997), az értéklánc-szegmentálódás fokozódása, vagyis a mennyiségi változások<sup>4</sup> azonban

---

<sup>2</sup> A szegénység és a társadalmi felzárkózás kérdéseivel foglalkozik a Capturing the Gains program az ILO és számos brit kormányzati és civil intézmény finanszírozásával ([www.capturingthegains.org](http://www.capturingthegains.org)).

<sup>3</sup> A kiszervezés mélyülése alatt azt értjük, hogy a cégek ma már magas szintű, tudásigényes tevékenységeket és üzleti folyamatokat is kiszerveznek: leányvállalatokhoz vagy független, szakosodott szolgáltatókhoz (lásd erről: Contractor és szerzőtársai, 2010).

<sup>4</sup> A mennyiségi változások közül figyelemre méltó a nemzetközi kereskedelem páratlanul gyors növekedése, amelyet a 2008-as világgazdasági válság is csak rövid időre vetett vissza (bár a világ árucikkexportja 2009-ben 12,1 százalékkal csökkent az előző évihez képest, 2010-ben már 14 százalékkal, 2011-ben 4,9 százalékkal nőtt).

napjainkra új minőséget hoztak létre. Ma már nem csupán arról van szó, hogy a nemzetközi kereskedelem jelentős és növekvő hányadát kitevő vállalaton belüli kereskedelem<sup>5</sup> nagy része köztes termékekből áll: ezt már annak idején *Grubel és Lloyd* [1975] is leszögezték klasszikussá vált könyvükben. Minőségi változást a szolgáltatás jellegű vállalati funkciók és az üzleti folyamatok alaptevékenységtől való leválasztása és kiszervezése<sup>6</sup> hozott: ez a földrajzilag szétszórt, minden korábbinál jobban szegmentált hozzáadottérték-termelés *funkcionális integrációját* tette szükségessé (*Dicken*, 2003).

Az értéklánc magában foglalja egy jószág létrehozásához és értékesítéséhez kapcsolódó, sőt az értékesítést követő összes kézzelfogható és immateriális tevékenységet, amelyek a teljes hozzáadott értékhez hozzájárulnak. Az értéklánc-elemzések e tevékenységek összetételét és

---

A nemzetközi kereskedelembé került szolgáltatások 2010-ben és 2011-ben 10, illetve 11 százalékkal nőttek, és így meghaladták a válság előtti értéket. (Forrás: WTO, International Trade Statistics, 2012, 14–15. o.; a világereskedelem alakulásáról részletes elemzést ad: *Antalóczy*, 2012).

Az értékláncok minden korábbinál erőteljesebb, gyakorlatilag *tevékenységszintű* feldarabolódását egyrészt vállalatszerkezeti innovációk (lásd erről: *Makó* és szerzőtársai, 2008), másrészt a földrajzilag szétszórt tevékenységek koordinálását megkönnyítő technológiai innovációk tették lehetővé. Ez vezetett ahhoz, hogy *a kibocsátás kereskedelemrugalmassága jelentősen emelkedjen* (ami régi-új világgazdasági jelenség, lásd erről: *Escaith* és szerzőtársai, 2010).

<sup>5</sup> 2009-ben az USA árucikkimportjának 48 százaléka, exportjának 30 százaléka vállalaton belüli értékesítés volt, Svédországban az exportra vonatkozó megfelelő adat 51 százalék, Japánban 10 százalék. (*Miroudot–Lanz*, 2011, 12–13. o.). A vállalaton belüli értékesítési adatok természetesen jóval magasabbak, ha az OECD-országokban működő multinacionális cégek helyi leányvállalatainak kereskedelmét vesszük alapul, illetve meghatározott iparágakban (például autóipar, gyógyszeripar) ez az arány szintén jóval meghaladja a feldolgozóipari átlagot.

<sup>6</sup> Ide kapcsolódik egy másik, említést érdemlő régi-új világgazdasági jelenség, jelesül, hogy a Baumol-betegség (*Baumol*, 1967) tétele mára érvénytelenné vált. *Baumol* szerint a szolgáltatásokban, azok munkaintenzív jellege, alacsony ár- és magas jövedelemrugalmassága, illetve az irántuk való kereslet állandó növekedése miatt kevésbé lehetséges számottevő termelékenységjavulást elérni. Fejlett országokban a szektor gyors expanziója következtében a nemzetgazdasági szintű termelékenységemelkedés így óhatatlanul lassul. A Baumol-betegség tételére a szolgáltatások iránti kereslet szerkezetének, a végsőtől a köztes felhasználás felé történő eltolódása mérte az első csapást (*Szalavetz*, 2008), vagyis az a jelenség, hogy a szolgáltatások iránti kereslet növekedése ma már egyre inkább a termelési input szerepét betöltő, tudásalapú üzleti szolgáltatásokra vonatkozik. Ez utóbbi szektorra erős verseny, költségcsökkentési nyomás és innovativitás jellemző: ezek mindegyike fékezi az árak növekedését és (közvetve) hozzájárul termelékenységük emelkedéséhez. A második csapás a szolgáltatás jellegű vállalati funkciók és az üzleti folyamatok kiszervezésével és a multinacionális cégek megosztott szolgáltató központjainak létrehozásával következett be. Az egyes üzleti folyamatokra szakosodott szolgáltatóknál a szakosodás, a folyamatok sztenderdizálása és a kapcsolódó technológiai fejlesztések következtében gyorsan emelkedett a termelékenység, a kiszervező (feldolgozóipari) cégek pedig az üzleti folyamatok reorganizációjának köszönhetően könyvelhettek el termelékenységemelkedést (*Sako*, 2006).

ennek földrajzi változásait vizsgálják a megtermelt jövedelem megoszlásával összefüggésben. Elemzik a különböző értékláncok jellegzetességeit: hosszukat; földrajzi sajátosságait, így a szerveződés regionális vagy globális voltát; az input-output kapcsolatokat; az egyes értékláncszakaszokra jellemző „vásárolni vagy házon belül gyártani” döntést és annak változásait,<sup>7</sup> továbbá az értékláncokra és azok egyes szakaszaira jellemző koordináció sajátosságait (például: *Gereffi és szerzőtársai, 2005; Gereffi–Fernandez-Stark, 2011; Kaplinsky, 2000*).

### **Értékláncalapú szerveződés, iparosodás és gazdasági fejlődés**

A mai világgazdasági tanulmányok és a minimum húsz évvel korábbiak között az egyik legfeltűnőbb különbség az „ipari” szó eltűnése a „fejlett ipari országok” szóösszetételből. „A 19. és 20. században az ’iparosodott’ kifejezés a ’gazdag’ szinonimája volt.” (*Baldwin, 2012; Kaldor, 1967; Rostow, 1960*). A fejlődés-gazdaságtan kutatói számára évtizedeken át központi kutatási kérdés volt az iparosodás helyes módszerének megválasztása (importhelyettesítés versus exportorientáció), illetve a kereskedelemnek az iparosodásban játszott szerepe.

Az iparosodás ma jóval „egyszerűbbnek” tűnik, mint korábban: nem kell végigjárni a szerves (integrált) fejlődés, növekedés és tökefelhalmozás stációit, nem kell megteremteni az iparosodáshoz szükséges beszállítói hálózatot, a piaci ismereteket, a széles körű technológiai és menedzsmentszaktudást. Elegendő csatlakozni a meglévő globális értékláncokhoz: ennek révén a tökeszegény és alacsony szintű technológiai ismeretekkel rendelkező országok olyan pótlólagos erőforrásokhoz jutnak (fejlett technológiához és annak működtetéséhez elegendő ismeretekhez és nem utolsósorban piachoz), amellyel viszonylag hamar iparosodott, exportorientált országokká válhatnak (minél fejletlenebbek, annál látványosabban nő egy-egy működőtőke-befektetés nyomán az ipar részaránya az összes exportból).

---

<sup>7</sup> Az az értékláncszakasz, ahol a „make or buy” döntések változása a legnagyobb figyelmet kelti, természetesen a kutatás-fejlesztés. Régi-új világgazdasági jelenség a K+F fokozódó nemzetköziesedése, jelesen, hogy a cégek a működésükhöz, fejlődésükhöz szükséges tudás mind nagyobb részét külföldről: leányvállalataiktól vagy szakosodott szolgáltatóktól szerzik be. (A nyílt innovációról lásd: *Chesbrough és szerzőtársai, 2006*; a K+F nemzetköziesedéséről: *Archibugi–Michie, 1995; Narula–Zanfei, 2005; UNCTAD, 2005; Hall, 2011*; a K+F kiszervezés stratégiai motivációiról: *Lewin és szerzőtársai, 2009; Manning és szerzőtársai, 2008*.)

Ehhez kapcsolódik egy másik új világgazdasági jelenség, a képzett munkaerő-állomány földrajzi szerkezetének átalakulása. A gyorsan felzárkózó országok felsőoktatás fejlesztésébe irányuló roppant költségvetési ráfordításai napjainkra beértek: míg a fejlett országok a képzett munkaerő mind nagyobb hiányával néznek szembe, a feltörekvők természettudományos és műszaki szakember-állománya páratlanul gyorsan nő, ami értelemszerűen növeli a K+F nemzetköziesedésének dinamikáját (*Manning és szerzőtársai, 2008*).

A fejlődés, felzárkózás felgyorsult, az elmúlt két-három évtized gyors felzárkózói jóval gyorsabb ütemben fejlődnek, mint a mai megállapodott fejlett gazdaságok.<sup>8</sup> *Whittaker* és szerzőtársai [2010] az „összenyomott fejlődés”[i pálya] kifejezést használják annak érzékeltetésére, hogy a fejlődés egyes szakaszai ma már a korábbiaknál jóval képlékenyebbek, és egy-egy gyorsan felzárkózó országon belül egyszerre több fejlődési stációra jellemző vonások találhatók meg egymás mellett – gazdasági, társadalmi szinten egyaránt. Csúcstechnológiát megtestesítő termelő berendezések az egyik oldalon, illetve muzeális gépek és egyszerű manufakturális termelés a másikon. Felhőkarcolók és számárkordék. Iparosodás és ezzel szinte egy időben (vagyis az iparkitelepülés szokásos, posztindusztriális fejlettségi szintjét jóval megelőzve) az ipar kitelepülése,<sup>9</sup> illetve a gazdaságok „korai” terciarizálódása (a szolgáltatási szektornak a gazdaság fejlettségi szintjét jóval megelőző expanziója<sup>10</sup> – lásd erről például: *Qin*, 2006). Összeszerelő üzemek sokasága, erőforrás- és

---

<sup>8</sup> A technológia terjedése is felgyorsult. *Comin és szerzőtársai* [2006] 104 technológia terjedésének 161 országra kiterjedő vizsgálatát végezték el, és megállapították, hogy az 1950 utáni innovációknak köszönhető új technológiák elterjedése háromszor olyan gyors volt, mint az 1925 előtti innovációknak köszönhetőké (25–27. o.). Mivel a legutóbbi, a termelés- és szolgáltatáskiszervezés minden korábbinál látványosabb felgyorsulásának évtizedére vonatkozó adatok még nem állnak rendelkezésre, valószínűsíthetjük, a kétezres évek technológiáinak globális elterjedése még gyorsabb lesz, mint a megelőző évtizedekéé.

<sup>9</sup> Gondoljunk a kínai cégek erőforrás-vezérelt működőtőke-befektetéseire Bangladesben, Vietnamban és Kambodzsában. A *dunningi* beruházási fejlődési pálya fordított U-görbéje (*Dunning*, 1981, lásd *Szalavetz*, 2009 áttekintését) ma már jóval laposabb: a nettó tőkeimportőrök fejlődésük alacsonyabb fokán kezdik fokozatosan exportálni is a tőkét.

<sup>10</sup> Ide kapcsolódik egy világgazdasági jelenség, amely az eddig elemzett „rég-újakkal” szemben valóban abszolút újdonság, nem csupán a korábbi tendenciák felerősödése, magasabb szintre helyeződése. Az üzleti folyamatok kiszervezésével a fejlődő, felzárkózó országok gazdasági szereplői először kapcsolódhattak be *szolgáltatáságon* a globális értékláncokba, ami e szolgáltatási tevékenységek iránti folyamatosan növekvő keresletre tekintettel nagyobb foglalkoztatásnövekedést tesz számukra lehetővé, mint a feldolgozóipari ágon történő integrálódás. Az érem másik oldala két régi-új világgazdasági jelenség: 1. A nemzetközi kereskedelembe kerülő szolgáltatások súlyának állandó növekedése (az ENSZ adatai szerint, a fizetésimérleg-statisztikák alapján számolva a világgereskedelem 20 százalékát teszik ki a szolgáltatások és kb. ugyanekkorának becsülik a vállalaton belüli kereskedelemben a határokat átlépő szolgáltatások értékét (UN DESA, 2012, 12. o.); 2. Mára a szolgáltatási szektor vált a működőtőke-befektetések fő célpontjává. (A jelenség nem új keletű: 2004-ben az UNCTAD World Investment Reportja ennek a témának szentelte a legtöbb figyelmet. A kétezres években a szolgáltatási szektorba áramlott a legtöbb működő tőke, és bár 2010–2011-ben a feldolgozóipar ismét vezető szerepet töltött be, a szolgáltatások dominanciája e téren várhatóan tovább erősödik (UNCTAD, 2012, 7. o.). Jegyezzük meg, hogy 2011 volt az első év, amikor a Kínába irányuló működőtőke-befektetéseken belül is a szolgáltatási szektor részesedése volt a legmagasabb (UNCTAD, 2012, 12. o.).

hatékonyságkereső működőtőke-befektetésekre támaszkodó gazdaságpolitikával az egyik oldalon – magas szintű K+F tevékenység és az alap- és alkalmazott kutatás fejlesztését, az innovációs potenciál erősítését célzó óriási költségvetési ráfordítások a másikon, mindez egymással gyakorlatilag egy időben.

Úgy tűnik, a felzárkózásnak a globális értékláncokba integrálódás maradt az egyetlen útja: a későn jövők (*Gerschenkron*, 1962, 1984) gyors felzárkózását és technológiai önállóságát megalapozó utánzás, a megszerzett technológia visszafejtése és esetleges továbbfejlesztése, illetve megvásárlása és „tanulva-csináló” működtetése ma már nem járható: a technológia túlságosan gyorsan fejlődik és ennek megfelelően gyorsan el is avul. A visszafejtésre vagy/és utánzásra-tanulásra épülő önálló technológiagenerálási törekvések biztos kudarchoz: ki- és lemaradáshoz vezetnek. Ráadásul a K+F emelkedő költségei és a technológia növekvő komplexitása következtében napjaink versenyelőnyt biztosító technológiáit az esetek többségében nem *egy-egy cégen belül*, vagy *egy ipari-egyetemi együttműködési megállapodás* keretében fejlesztik, hanem földrajzilag szerteágazó, sokelemű hálózatok szereplőinek együttműködésében, *tudáshálózatokban* (*Johanson–Vahlne*, 2009; *Ritter–Gemünden*, 2003).

### **Fejlődés és felzárkózás**

A „gyors és egyszerű iparosodás” másik oldala, ahogy ezt *Baldwin* [2012] meggyőzően kifejti, az, hogy az iparosodottság, illetve a technológiaigényes feldolgozóipari termékekből álló exportstruktúra ma már önmagában kevés ahhoz, hogy megalapozott következtetéseket vonjunk le egy-egy ország fejlettségét és relatív tényezőellátottságát illetően. A globális értékláncokba integrálódás révén felzárkózó országok esetében a sikernek mások az előfeltételei (lásd később), más – nem kereskedelmi – indikátorok utalnak sikeres fejlődésre.

Egyáltalán, a vertikális specializáció korában (lásd erről: *Gács*, 2007; WTO, 2011) a kereskedelmi indikátorokból levonható következtetések megalapozottsága (például a kompetitív előnyökre vagy egyes országok, régiók világkereskedelmi pozíciójára vonatkozóan) megkérdőjeleződött. Elengedhetetlenné vált, hogy egyértelműen kiszámítsák, az exportált termékek bruttó értékén belül mennyi is az a hozzáadott érték, amely valóban az adott termék exportőr országának írható jóvá. A hozzáadottérték-alapú kereskedelemstatisztikákra történő áttéréshez szükséges statisztikai fejlesztések nagy erővel folynak mind a WTO, mind az OECD kutatói körében.<sup>11</sup> E módszertani fejlesztések kereskedelempolitikai relevanciáját mi sem mutatja jobban, mint a WTO megállapítása,

---

<sup>11</sup> Measuring trade in value added: An OECD-WTO joint initiative. <http://www.oecd.org/sti/industryandglobalisation/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>

miszerint ha a hozzáadott érték és nem a bruttó exportérték alapján számították volna a kereskedelmet, akkor 2008-ban például az USA Kínával szemben fennálló kereskedelmimérleg-hiánya 40 százalékkal kisebb lett volna (WTO, 2011, 104. o.). A bilaterális kereskedelmimérleg-statisztikák a „Made in the world” korában lassanként értelmüket veszítik.<sup>12</sup>

Egy-egy konkrét termék esetében az értékláncot felbontva már több ízben kiszámították a megtermelt teljes jövedelem megoszlását (Ali-Yrkkö és szerzőtársai, 2011; Linden és szerzőtársai, 2010). E számításokból kiderült, hogy a késztermékek gyártóinak-exportőreinek hozzáadott értéke és a teljes jövedelemből való részesedése minimális. Ebből következően a feldolgozóipari export növekedése és az exporttermékek technológiaiintenzitásának kedvező irányú változása önmagában még nem tekinthető egyértelműen fejlődésnek (Xu, 2010).

A fejlődés, feljebb lépés inkább abban nyilvánul meg, ha az adott ország gazdasági szereplői az alacsonyabb hozzáadott értékű tevékenységektől a magasabbak felé mozdulnak el, illetve ha nő a részesedésük az egyes értékláncokban megtermelt teljes jövedelmen belül (Szalavetz, 2012; 2013a).

A fejlődő-felzárkózó országok termelői számára ugyanis az integrálódás biztosította látványos kezdeti felzárkózás kifutása meglehetősen korlátozott (Buckley, 2009), mivel a felzárkózással óhatatlanul együtt járó bérnövekedés következtében versenyképességük idővel erodálódni kezd.

Ebből az következik, hogy a globális értékláncokba integrálódás útján felzárkózó gazdasági szereplők esetében felzárkózási sikernek a növekedés és modernizáció hosszabb távú, az integrálódás okozta kezdeti kedvező hatásokon túlmenő fennmaradását tekintjük. Ezt egyrészt a globális értékláncokon belüli állandó minőségi feljebb lépéssel, a tevékenységek körének diverzifikálásával és minőségének (tudásigényességének és hozzáadottérték-termelő képességének) javításával lehet megvalósítani.<sup>13</sup> A másik lehetőség, ha a működőtőke-beáramlás segítségével megvalósított integrálódás mellett jelentős számú önálló, vagyis helyi tulajdonban lévő cég is pozíciót szerez globális értékláncokban, folyamatosan erősíti vállalati teljesítménymutatóit és technológiai képességeit. Komoly sikert jelez, ha a helyi tulajdonban lévő cégek nem csupán a működőtőke-befektetők helyi leányvállalatainak beszállítóiként,

---

<sup>12</sup> Lásd erről: WTO: Made in the World. [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/miwi\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/miwi_e.htm).

<sup>13</sup> Lásd Humphrey–Schmitz [2002] feljebb lépési tipológiáit.

illetve a helyi piacra termelve növekednek, hanem a nemzetközi piacra is ki tudnak lépni exportőrként vagy/és működőtőke-befektetőként (Mathews, 2009).<sup>14</sup>

A feljebb lépés egyik útja sem automatikus, jelentős állami rásegítést igényel (Abonyi–Van Slyke, 2010; Artner, 2004; Csáki, 2009; Dicken, 2011, 6. fejezet).

A világgazdaság utóbbi fél évszázadának történetéből kiemelkedik néhány látványos felzárkózási sikertörténet. A gyors növekedés időszakait (Hausmann és szerzőtársai, 2005) azonban számos esetben növekedésslassulás követte: a felzárkózás kifulladt, és jó néhány korábbi sikertörténet ma már a közepes jövedelmű országok csoportjában való megrekedés csapdahelyzetére szolgál példaként (Eichengreen és szerzőtársai, 2013).

Az értékláncokba integrálódás révén a gazdasági teljesítményüket javító országok számára a fő kérdés tehát az, milyen módon *érhetnék el, hogy feljebb lépésük felzárkózáshoz vezessen*. A felzárkózás fenntarthatósága az értékláncokba integrálódó helyi szereplők által végzett tevékenységek *támadhatóságától* függ, vagyis attól, képesek-e más országok szereplői ugyanezt olcsóbban elvégezni (Leamer, 2007).

A felzárkózáshoz nem elegendő, ha a feljebb lépéssel megnő a helyi szereplők által végzett tevékenységek tudásigényessége és tevékenységük a korábbiaknál magasabb hozzáadott értéket generál. Ha ezek a tevékenységek továbbra is a támadható kategóriába tartoznak, a többletjövedelem viszonylag kis hányada íródik jóvá a feljebb lépett szereplőknél.

Egyfelől tehát tág tere nyílik a feljebb lépésnek: a periférikus értékláncszereplők is egyre több tudásigényes tevékenységre, üzleti folyamatra szakosodhatnak (Contractor és szerzőtársai, 2010; Manning és szerzőtársai, 2008). Ezek a termelő, összeszerelő tevékenységeknél magasabb hozzáadott értéket generálnak. Másfelől az értékláncok élén álló szereplők kiszervezési döntéseinek mozgatórugója – e magasabb szintű tevékenységek esetében is – a költséghatékonyság, vagyis a relatíve tudásigényes üzleti folyamatokra szakosodott beszállítóknak továbbra is költségalapú versenyben kell helytállniuk. Ennek következtében a feljebb lépés az értékláncok *periférikus (vagyis támadható tevékenységekre szakosodott)*

---

<sup>14</sup> A régi-új világgazdasági fejlemények között mindenképpen említést érdemel a feltörekvő országokból származó nemzetközi társaságok gyorsan erősödő szerepe a működőtőke-exportőrök körében (Guillén–García-Canal, 2009; Mathews, 2006). Az UNCTAD 2010-es statisztikája szerint míg a fejlett országokban 73 144 multinacionális vállalati központ található (az USA-ban 9692, az Európai Unióban 47 455), a fejlődő országokban ez a szám 30 209 volt, Kínában (Hongkong nélkül) 12 000. Bár a pusztán számok mögött természetesen óriási minőségi eltérések vannak, mégis valamilyen mértékben számszerűsítik a tárgyalt világgazdasági jelenséget, a fejlődő/feltörekvő országok piacra lépését működőtőke-befektetőként.

(Forrás: [http://unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/WIR11\\_web%20tab%2034.pdf](http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2034.pdf))



szereplői számára nem biztosít olyan mértékű jövedelemtöbbletet, amely tőkefelhalmozást tesz lehetővé.<sup>15</sup>

A feljebb lépés és a felzárkózás között a tőkefelhalmozás a hiányzó láncszem. A feljebb lépés *technológiai képességfelhalmozással* jár, ami a felzárkózás *egyik* előfeltétele. A másik *előfeltétel* a *makro- és mikroszintű tőkefelhalmozás*. Makroszinten ez a humán tőkébe és az innovációs potenciál fejlesztésébe irányuló beruházásokat jelent: ezek révén a helyi gazdasági szereplők növekvő hányada lesz képes kevéssé támadható tevékenységekre szakosodni.

Mikroszinten tőkefelhalmozásra az értékláncokon belüli partneri pozíció megszerzésének érdekében van szükség. Az értékláncokon belül kétféle tranzakció esetében jellemző a jövedelemelosztás szimmetrikus (a hozzáadott értéknek megfelelő) voltát garantáló partneri viszony.<sup>16</sup> Partneri viszony alakul ki moduláris szerveződésű értékláncokon belül az értéklánc élén álló cég és egy-egy modul teljes értékláncáért felelősséget vállaló cég között. Az ehhez szükséges tőkefelhalmozás mértékét jól mutatja, hogy a modulok (részegységek) értékláncainak koordinátorai maguk is globális vállalatok.<sup>17</sup> A felzárkózáshoz vezető feljebb lépésnek ezt az útját (amelyen a periférikus beszállítók technológiai tanulással és képességfelhalmozással maguk is globális céggé fejlődnek – amit *Hobday* [1994] és mások olyan magától értetődőnek írtak le) olyan mértékű belépési korlátok zárják el, amelyek csak nagyon különleges esetekben „ugorhatók át” (nagy belső piaccal rendelkező országokban, ahol az állam jelentős fejlesztő beavatkozással segíti elő a felzárkózást és kiemelkedően magas a megtakarítási ráta).

A másik tranzakció esetében, amelyet szintén a hierarchikus koordináció hiánya jellemez, speciális szaktudást igénylő üzleti folyamatok szolgáltatói állnak kapcsolatban az értéklánc koordinátoraival, integrátoraival. Az „egyenrangú felek” partneri viszonyát itt a támadhatóság hiánya, vagyis a speciális szaktudás garantálja. A tőkefelhalmozás, mégpedig a vállalati immateriális tőkeállomány gyarapítása természetesen az ilyen tevékenységekre szakosodott cégek esetében is elengedhetetlen, éppen a speciális szaktudásuk piaci érvényesítése érdekében.

---

<sup>15</sup> A multinacionális cégeken belül a belső elszámolóárak befolyásolják a jövedelem megoszlását.

<sup>16</sup> A koordináció egyes típusairól és azok jellemzőiről lásd: *Gereffi* és szerzőtársai [2005].

<sup>17</sup> Az autóiparban például az utóbbi évtizedben olyan mértékben megerősödtek az ún. globális részegység-gyártó, első körös beszállítók (méretben, árbevételben, piaci részarányban és technológiai szaktudásban egyaránt), hogy gyakorlatilag átrendeződtek a főszereplők közötti erőviszonyok: ma már kérdés, ki is az igazi integrátor (*Frigant*, 2011).

Összességében megállapíthatjuk, hogy a feljebb lépés révén nem lehet tehát automatikusan felzárkózni, a gazdag országok konvergenciaklubjába kerülni (Quah, 1996).<sup>18</sup> Ha nem kerül sor jelentős, fejlesztési célú állami beavatkozással megtámogatott mikroszintű tőkefelhalmozásra, és ezt nem kísérik a humán tőke és az innovációs potenciál fejlesztésére irányuló, nagy volumenű állami beruházások (és jól kialakított szakpolitikák – lásd: *Abonyi-Van Slyke*, 2010), az értékláncokba integrálódó szereplők feljebb lépése (vagyis a vállalati szintű erőfeszítések) nem vezet felzárkózáshoz,<sup>19</sup> a közepes jövedelmű országok csapdjából<sup>20</sup> való kitöréshez.

### **Szakosodás a globális értékláncokon belül**

A fejlett országok gazdasági szereplőinek globális értékláncokon belüli szakosodására leginkább egy új világgazdasági jelenség, a vállalati beruházások szerkezetének erőteljes átrendeződése világít rá. A tudásba és immateriális javakba<sup>21</sup> irányuló beruházások ma már nem csupán kiegészítik az állóeszköz-felhalmozást, hanem lassanként a felhalmozás domináns részét teszik ki.

---

<sup>18</sup> Mint Quah [1996] szemléletesen bemutatta: az országok közötti jövedelemmegoszlás dinamikájának vizsgálatakor a teljes világgazdaságra, az összes országra kiterjedő konvergenciaszámítások kevésbé alkalmasak a valós folyamatok leírására. A jövedelemmegoszlás jelentős polarizációt mutat, és dinamikájában szemlélve a polarizáció egyre erősödik. A konvergenciafolyamat így leginkább kétpúpú görbével ábrázolható, amelyben jól elkülönül a gazdag és a szegény országok konvergenciaklubja.

<sup>19</sup> E tanulmány első változatának vitája során felmerült, hogy amennyiben igaz az itt kifejtett állítás, miszerint a feljebb lépés ritka és különleges esetekben vezet csak felzárkózáshoz, mi a hajtóereje a feljebb lépés érdekében tett jelentős mikro- és makroszintű erőfeszítéseknek. A magyarázat evolúciós megközelítést igényel. Az értékláncok állandóan változó képződmények: fejlődnek a kibocsátott termékek technológiai paraméterei, változnak maguk a termékek/szolgáltatások/megoldások. Az értéklánc-integrátorok felvásárolják versenytársaikat, kiszerveznek vagy éppen vállalaton belülré vonnak meghatározott tevékenységeket; központosítanak vagy éppen decentralizálnak másokat; új üzleti modellt alakítanak ki. Emellett folyamatosan keresik a költségcsökkentési lehetőségeket és alakítják át ennek érdekében ellátási láncukat. Ahhoz, hogy az értékláncszereplők *megőrizték pozíciójukat*, arra van szükség, hogy az értéklánc vezető vállalatával együtt fejlődjenek, folyamatosan feljebb lépjenek.

<sup>20</sup> A csapdahelyzetet az okozza, hogy a közepes jövedelmű ország pozícióját elérő felzárkózók bérszintje emelkedni kezd, így egyre nehezebbé válik elért világgazdasági versenypozíciójuk megőrzése az alacsony bérű országok szereplőinek „támadásaival” szemben (lásd például Li és szerzőtársai, 2012).

<sup>21</sup> A K+F-en kívüli immateriális javakba irányuló vállalati beruházások összetevői közé tartoznak a cégspecifikus humán tőkébe történő beruházások, a vállalatok hatékonyabb működését célzó szervezeti átalakítások és informatikai fejlesztések, a működés hatékonyabb és olcsóbb finanszírozását szolgáló fejlesztések, a piacképesség javítását, a piacok jobb megismerését, továbbá a vevőkapcsolatok javítását célzó ráfordítások; a vállalatirányítási és menedzsment módszerek fejlesztését célzó ráfordítások stb. (*Szalavetz*, 2011).

Az értékláncok vezető vállalatai az értékláncokon belül a stratégiai, immateriális tevékenységekre szakosodnak. Ezek általában egybeesnek azzal, amit egy-egy vállalatban belül az immateriális tőkeállományt gyarapító tevékenységeknek nevezünk. Ezek közé tartozik az üzleti és vállalatszervezeti modell meghatározása, a stratégiai tervezés és az irányítás (a földrajzilag szétarabolódott hozzáadottérték-termelés koordinálása és integrálása), illetve néhány központi hatáskörben tartott, az alaptevékenységet támogató, magas szintű (például a K+F tevékenységek egy része), vagy jelentős megtérülést biztosító tevékenység (például projekt- és vevőfinanszírozás) – lásd erről részletesen: *Szalavetz* [2013b].

A másik oldalról azokat az üzleti folyamatokat, szolgáltatás jellegű tevékenységeket, amelyek immár nem minősülnek tulajdonosi előnyt biztosító stratégiai tevékenységnek, kiszervezik a relatíve alacsony bérszintű országokban működő leányvállalataikhoz, vagy szakosodott szolgáltató cégekhez telepítik. A kiszervezett (operatívnak minősített) tevékenységek körébe ma már nem csupán a sztenderd, munkaigényes és az információs és kommunikációs technológia fejlődésének eredményeként *bárhonnan beszerezhető árucikké* váló (*Davenport*, 2005) szolgáltatások kerülnek: egyre több magas szintű tevékenységet is kiszerveznek. Kiterjedt empirikus vizsgálatok tanúsága szerint a stratégiai és operatív tevékenységek szétválasztása és az utóbbiak kiszervezése pozitív hatással van az értékláncok élén álló vállalatok értékére.<sup>22</sup> A másik oldalról mindez nem elhanyagolható feljebb lépési lehetőségeket biztosít a felzárkózó országok értékláncokba integrálódott szereplői számára.

A fejlett országok szereplői értéklánc-szakosodásának módosulását az is magyarázza, hogy maguk az értékláncok is sokat változtak az utóbbi évtizedben. Ezzel a témával foglalkozunk a következő fejezetben.

### **Az értékláncok terciarizálódása**

A kétezres évtized egyik markáns régi-új világgazdasági jelensége a feldolgozóipar és a szolgáltatások összefonódása (*Dachs* és szerzőtársai, 2012; *Pilat–Wölff*, 2005; *Vandermerwe–Rada*, 1988). Ez input- és outputoldalán egyaránt jelentkezik: egyrészt a feldolgozóipar egyre több szolgáltatást használ fel, másrészt a kibocsátott termékeket egyre többféle szolgáltatás kíséri. Ez utóbbiakból származó árbevétel növekvő (meghatározott iparágak és vállalatok esetében akár 50 százalékot meghaladó) arányban járul hozzá a teljes árbevételhez. A feldolgozóipar és a szolgáltatások összefonódása abban is megnyilvánul, hogy a feldolgozóiparban egyre több a szolgáltatási tevékenységet végző foglalkoztatott.

---

<sup>22</sup> Lásd *Wu–Park* [2009] irodalomáttekintését.

A feldolgozóipar globális értékláncokba szerveződése önmagában is erősítette az iparág terciarizálódását, mivel a földrajzilag szétszórta hozzáadottérték-termelés koordinálása nagy mennyiségű vállalatspecifikus szolgáltatást igényel: vállalat-, illetve értéklánc-specifikus informatikai szolgáltatásokat, logisztikai szolgáltatásokat, a beszállítói háttérfejlesztéshez, illetve a szervezetfejlesztéshez kapcsolódó szolgáltatásokat, technikai segítségnyújtást a leányvállalatoknak, a leányvállalatok integrációját és a tudásmegosztást elősegítő menedzsmentképzést és a legjobbgyakorlat-megosztást stb.

Ez utóbbi felsorolásban szereplő tevékenységek, az ún. *értéklánc-integrációs szolgáltatások* (amelyek a vállalaton/értékláncon belüli koordinációt és a földrajzilag szétdarabolódott tevékenységek integrációját segítik elő) egy új, harmadik szolgáltatástípust képviselnek az alaptevékenységet támogató szolgáltatások<sup>23</sup> és a termékekhez kapcsolódó szolgáltatások mellett.

Mindhárom szolgáltatástípus iránt folyamatosan és erőteljesen nő a kereslet, így a feldolgozóipari termékek értékláncainak szerkezete átalakul: az alap-, vagyis az *ipari* tevékenység részesedése folyamatosan csökken.

Az értéklánc-integrációs szolgáltatások stratégiai jelentőségűek: az alaptevékenységet támogató néhány kiemelt szolgáltatás (kutatás-fejlesztés, vevőfinanszírozás) mellett a tulajdonspecifikus előnyök (*Dunning*, 1993) ezekre vezethetők vissza. Hasonlóképpen, a termékekhez kapcsolódó szolgáltatások a legtöbb cégnél ún. stratégiai megkülönböztető jegyek, vagyis erőteljesen befolyásolják a feldolgozóipari cégek versenyképességét. Összességében tehát azt látjuk, hogy a feldolgozóipari termékek értékláncai élén álló cégek versenyképességét az értékláncok szolgáltatáselemei befolyásolják: az alaptevékenységet támogató szolgáltatások közül egy-két stratégiai jelentőségű szolgáltatás, a termékekhez kapcsolódó szolgáltatások, valamint az értéklánc-integrációs szolgáltatások.

E szolgáltatástípusok „tulajdonosi előny”-generáló, illetve stratégiai megkülönböztető jellege a teljes hozzáadott értékből történő részesedésükben is jól tükröződik, amit az ún. mosolygörbe-gazdaságtan szemléltet (*Mudambi*, 2008, részletes ismertetést ad *Szalavetz*, 2013b). Eszerint az értéklánc kezdeti (üzleti modell- és termékkonceptió, K+F, dizájn) és végső (értékesítés; márkavédelem-növelés; a termékhez kapcsolódó és az értékesítést követő szolgáltatások) szakaszához kapcsolódó tevékenységek a teljes hozzáadott értékhez jóval nagyobb arányban járulnak hozzá, illetve a megtermelt összes jövedelemből nagyobb részt

---

<sup>23</sup> A koordinációt és integrációt elősegítő belső szolgáltatások és az alaptevékenységet támogató szolgáltatások egy része némi átfedést mutat, gyakran nehéz a különböző kategóriákat pontosan szétválasztani.

hasítanak ki, mint a középső szakaszhoz (termelés és alaptevékenységet támogató szolgáltatások) kapcsolódóak (lásd a függelék ábráját).

### **Összefoglalás és következtetések**

Ebben az írásban a hozzáadottérték-termelés globális értékláncokba szerveződése szempontjából vettünk sorra néhány régi-új világgazdasági jelenséget, a teljesség mindenfajta igénye nélkül, címszavakban a következőket:

1. a nemzetközi kereskedelem további gyors növekedése, a kibocsátás kereskedelemrugalmasságának emelkedése; a vállalaton belüli kereskedelem hányadának további növekedése;

2. a nemzetközi kereskedelmi mutatószámokból levonható következtetések megalapozottságának erőteljes csökkenése;

3. a feldolgozóipar és a szolgáltatások összefonódása; az értékláncok szerkezetének átalakulása;

4. a multinacionális cégek beruházási szerkezetének átrendeződése: az immateriális tőkébe irányuló beruházások hányadának erőteljes növekedése;

5. a kutatás-fejlesztés erősödő nemzetköziesedése, a technológiagenerálás hálózatosodása;

6. a technológiaterjedés gyorsulása;

7. a fejlődő, feltörekvő országok iparosodásának „leegyszerűsödése”, felgyorsulása;

8. a fejlődés, felzárkózás ütemének felgyorsulása, az összenyomott fejlődési pálya jelenségének kialakulása;

9. a képzett munkaerő-állomány földrajzi szerkezetének átalakulása, a feltörekvő országok részesedésének dinamikus növekedése;

10. a feltörekvő országok multinacionális társaságainak megjelenése a működőtőke-befektetések világtérképén;

11. a fejlődő, felzárkózó országok gazdasági szereplőinek *szolgáltatáságon* történő bekapcsolódása a globális értékláncokba (a hagyományos feldolgozóipari ágon történő integrálódás mellett);

12. a nemzetközi kereskedelemben kerülő szolgáltatások súlyának állandó növekedése;

13. a működőtőke-befektetéseken belül a szolgáltatások súlyának 50 százalék fölé emelkedése;

14. a Baumol-betegség érvénytelenné válása, a(z üzleti) szolgáltatások termelékenységének gyors emelkedése.

A felsorolásból jól látszik, hogy nem forradalmi újdonságokról, hanem fokozatos fejlődésről, *régi-új* világgazdasági jelenségekről van szó. Mindazonáltal e fokozatos változások mára a globalizáció új minőségét hozták létre.

A globalizáció e szakaszában az értékláncokba integrálódott szereplők feljebb lépése – részben a technológiai innovációknak, részben az értékláncok vezető vállalatai szervezeti innovációinak (tudásigényes üzleti folyamatok kiszervezése, nyílt innováció stb.) köszönhetően – könnyebbé, gyakorlatilag általános jelenséggé vált. Nem egyértelmű ugyanakkor, hogy a feljebb lépés csupán a periférikus szereplők értéklánc-pozíciójának megőrzését segíti elő, vagy ezen túlmenően országaik felzárkózását is: bekerülését a gazdag országok konvergenciaklubjába. A feljebb lépés és a felzárkózás összefüggését befolyásoló tényezők feltárása további kutatásokat igényel.

Az értékláncok fejlődésével és a válság okozta szerkezeti átalakulásukkal számos új kutatási téma merült fel és vár elemzésre. Kérdés például, hogy milyen hatást gyakorol az értékláncok földrajzi szerkezetére a feldolgozóipari termékek iránti kereslet szerkezetének átalakulása és a feltörekvő országok piaci keresletének erőteljes növekedése az összes keresleten belül (lásd erről például: *Kaplinsky–Farooki*, 2010). Ki tudják-e használni az értékláncokba integrálódó, stratégiai nyersanyagokkal rendelkező fejlődő országok geopolitikai jelentőségük növekedését? Miként módosul az értékláncokon belüli koordináció azáltal, hogy a válság hatására felgyorsult értéklánc-konzolidáció következtében egyre több iparágban fordul elő, hogy a beszállítók is globális vállalattá nőnek, és ennek megfelelő alkuerővel rendelkeznek (*Nolan és szerzőtársai*, 2008)? Következésképpen, immár (gyakran) nem egyetlen vezető vállalat koordinálja egy-egy értéklánc teljes hosszát. Változnak-e ezért (kiegészítésre szorulnak-e) az értéklánc-koordináció *Gereffi és szerzőtársai* [2005] klasszikussá vált művében leírt típusai? Hogyan változik az állam fejlesztő szerepe: milyen típusú beavatkozás lehet célravezető a globális értékláncokba integrálódott, feljebb lépni kívánó gazdasági szereplők esetében?

A felsorolás jól mutatja, hogy a globális értékláncalapú megközelítés nem véletlenül népszerű: jól alkalmazható a változó világgazdaság jelenségeinek elemzésénél, vagyis nem csupán egy divatosnak tekintett kifejezés körüli időszakos felhajtásról (hype) van szó.

### Hivatkozások

*Abonyi, G. – Van Slyke, D. M.* [2010]: Governing on the Edges: Globalization of Production and the Challenge to Public Administration in the Twenty-First Century. *Public Administration Review*, Vol. 70., Supplement, 33–45. o.

- Ali-Yrkkö, J. – Rouvinen, P. – Seppälä, T. – Ylä-Anttila, P.* [2011]: Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 11., No. 3.
- Antalóczy K.* [2012]: Beágyazódás a globális értékláncokba – két évtized külkereskedelmi folyamatai Magyarországon. *Külgazdaság*, 56. évf., 11–12. sz.
- Archibugi, D. – Michie, J.* [1995]: The globalisation of technology: A new taxonomy. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 19., No. 1.
- Arndt, S. W. – Kierzkowski, H.* [2001]: Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy. Oxford and New York, Oxford University Press.
- Artner A.* [2004]: Nemzetgazdasági versenyképesség és tőkevonzás – Írország példája. *Külgazdaság*, 48. évf., 11. sz.
- Baldwin, R.* [2012]: Trade and industrialization after globalization's 2<sup>nd</sup> unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters. In: *Feenstra, R. C. – Taylor, A. M.* (eds.): Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century. Chicago, University of Chicago Press, megjelenés alatt.
- Baumol, W.* [1967]: Macroeconomics of unbalanced growth. The anatomy of urban crisis. *American Economic Review*, Vol. 56., No. 3.
- Buckley, P. J.* [2009]: The impact of the global factory on economic development. *Journal of World Business*, Vol. 44., No. 2.
- Chesbrough, H. – Vanhaverbeke, W. – West, J.* [2006]: Open Innovation. Researching a new paradigm. Oxford, New York, Oxford University Press.
- Comin, D. – Hobijn, B. – Rovito, E.* [2006]: Five Facts You Need To Know About Technology Diffusion. NBER Working Papers, No. 11928., Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Contractor, F. – Kumar, V. – Kundu, S. K. – Pedersen, T.* [2010]: Reconceptualizing the Firm in a World of Outsourcing and Offshoring: The Organizational and Geographical Relocation of High-Value Company Functions. *Journal of Management Studies*, Vol. 47., No. 8.
- Csáki Gy.* (szerk.) [2009]: A látható kéz. A fejlesztő állam a globalizációban. Budapest, Napvilág Kiadó.
- Dachs, B. – Biege, S. – Borowiecki, M. – Lay, G. – Jäger, A. – Scharfetter, D.* [2012]: The Servitization of European Manufacturing Industries. MPRA Paper, No. 38873.; [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/38873/1/MPRA\\_paper\\_38873.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/38873/1/MPRA_paper_38873.pdf)
- Davenport, T. H.* [2005]: The Coming Commoditization of Processes. *Harvard Business Review*, Vol. 83., No. 6., június.

- Dicken, P.* [2003]: *Global Shift. Reshaping the global economic map in the 21<sup>st</sup> century.* 4<sup>th</sup> edition, Thousand Oaks, CA and London, SAGE Publication.
- Dicken, P.* [2011]: *Global Shift. Mapping the Changing Countours of the World Economy.* 6<sup>th</sup> edition, Thousand Oaks, CA and London, SAGE Publication.
- Dunning, J. H.* [1981]: Explaining the international position of countries: Towards a dynamic or developmental approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 117., No. 1.
- Dunning, J. H.* [1993]: *Multinational Enterprises and the Global Economy.* Reading, MA, Addison-Wesley.
- Eichengreen, B. – Park, D. – Shin, K.* [2013]: Growth slowdowns redux: New evidence on the middle-income trap. NBER Working Paper, No. 18673. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Escaith, H. – Lindenberg, N. – Miroudot, S.* [2010]: Global Value Chains and the Crisis: Reshaping International Trade Elasticity. In: *Cattaneo, O. – Gereffi, G. – Staritz, C.* (eds.): *Global Value Chains in a Postcrisis World. A Development Perspective.* Washington, The World Bank, 73–125. o.
- Feenstra, R. C.* [1998]: Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12., No. 4.
- Frigant, V.* [2011]: The three major uncertainties facing the European automotive industry. *European Review of Industrial Economics and Policy*, No. 3., <http://revel.unice.fr/eriep/index.html>
- Gács J.* [2007]: A gazdasági globalizáció számokban. A nyitottság alakulása az EU országaiban. *Közgazdasági Szemle*, 54. évf., 10–11. sz.
- Gereffi, G.* [2005]: The Global Economy: Organization, Governance, and Development. In: *Smelser, N. J. – Swedberg, R.* (eds.): *The Handbook of Economic Sociology.* 2nd edition, Princeton, NJ, Princeton University Press, 160–182. o.
- Gereffi, G. – Fernandez-Stark, K.* [2011]: *Global value chain analysis: A primer.* Durham, NC: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University. [http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31\\_GVC\\_analysis\\_a\\_primer.pdf](http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf)
- Gereffi, G. – Humphrey, J. – Sturgeon, T.* [2005]: The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, Vol. 12., No. 1.
- Gerschenkron, A.* [1962, 1984]: *Economic Backwardness in Historical Perspective.* Cambridge, Harvard University Press (Gazdasági elmaradottság történelmi távlatból. Budapest, Gondolat.)



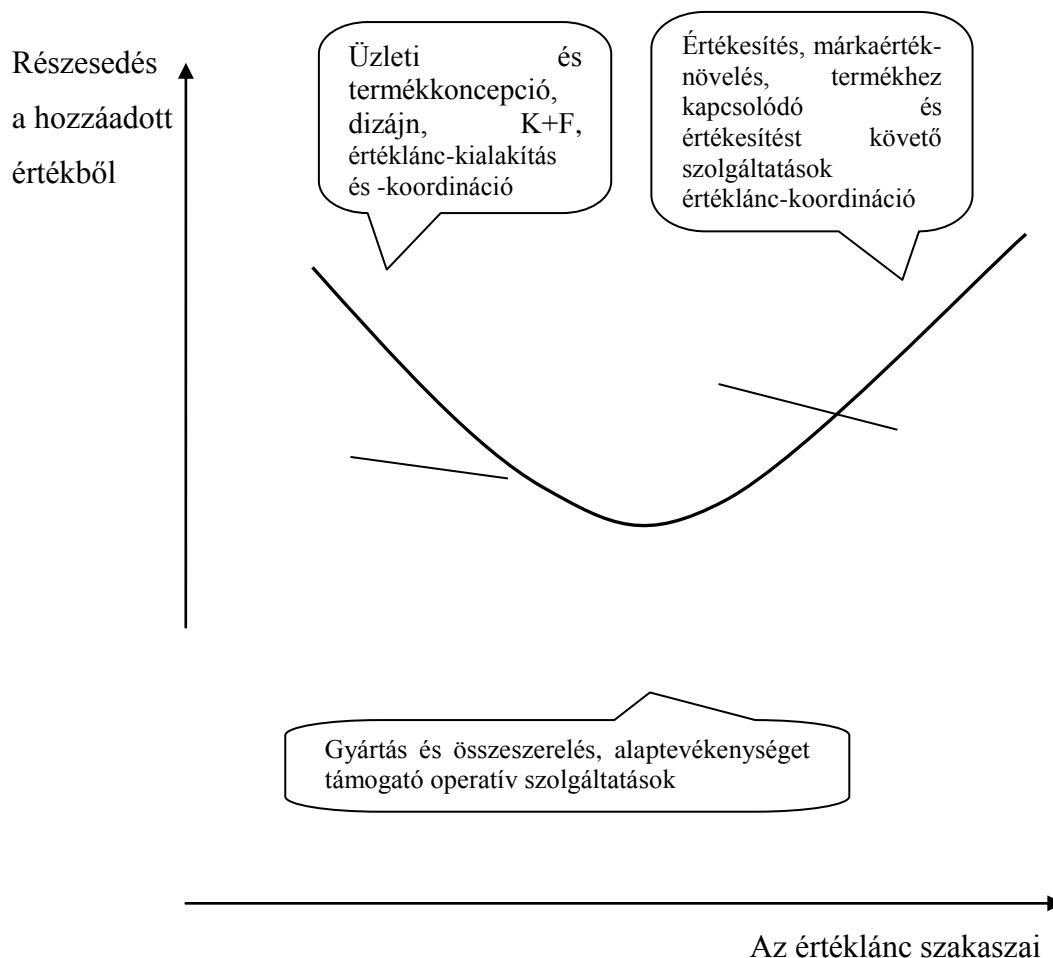
- Grubel, P. – Lloyd, P.* [1975]: Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. London, McMillan
- Guillén, M. F. – Garcia-Canal, E.* [2009]: The American Model of the Multinational Firm and the „New” Multinationals From Emerging Economies. *Academy of Management Journal*, Vol. 23., No. 2.
- Hall, B. H.* [2011]: The Internationalization of R&D. In: *Sydor, A.* (ed.): Global Value Chains: Impacts and Implications. Foreign Affairs and International Trade Canada. 179–210. o., [www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca)
- Hausmann, R. – Pritchett, L. – Rodrik D.* [2005]: Growth Accelerations. *Journal of Economic Growth*, Vol. 10., No. 4.
- Hobday, M.* [1994]: Export-led Technology Development in the Four Dragons: The Case of Electronics. *Development and Change*, Vol. 25., No. 2.
- Humphrey, J. – Schmitz, H.* [2002]: How does insertion into global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, Vol. 36., No. 9.
- Johanson, J. – Vahlne, E.* [2009]: The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, Vol. 40., No. 9.
- Kaldor, N.* [1967]: Strategic Factors in Economic Development. New York State School of Industrial and Labour Relations, Ithaca NY, Cornell University.
- Kaplinsky, R. – Farooki, M.* [2010]: What are the implications for global value chains when the market shifts from the North to the South? World Bank Policy Research Working Paper, No. 5205., Washington, The World Bank.
- Kaplinsky, R.* [2000]: Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? *Journal of Development Studies*, Vol. 37., No. 2.
- Leamer, E. E.* [2007]: A Flat World, a Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? A Review of Thomas L. Friedman’s The World is Flat. *Journal of Economic Literature*, Vol. 45., No. 1.
- Lewin, A. Y. – Massini, S. – Peeters, C.* [2009]: Why are companies offshoring innovation? The emerging global race for talent. *Journal of International Business Studies*, Vol. 40., No. 6.
- Li, H. – Li, L. – Wu, B. – Xiong, Y.* [2012]: The end of cheap Chinese labor. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 26., No. 4.
- Linden, G. – Kraemer, K. L. – Dedrick, J.* [2010]: Who profits from innovation in global value chains? A study of the iPod and notebook PCs. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 19., No. 1.

- Makó Cs. – Illésy M. – Csizmadia P.* [2008]: A gazdasági fejlődés új útjainak keresése: a szervezeti innovációk szerepének felértékelődése. I–II. Társadalomkutatás, 26. évf., 3–4 sz.
- Manning, S. – Massini, S. – Lewin, A. Y.* [2008]: A Dynamic Perspective on Next-Generation Offshoring: The Global Sourcing of Science and Engineering Talent. *Academy of Management Perspectives*, Vol. 22., No. 2.
- Mathews, J. A.* [2006]: Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization. *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 23., No. 1.
- Mathews, J. A.* [2009]: China, India and Brazil: Tiger technologies, dragon multinationals and the building of national systems of economic learning. *Asian Business and Management*, Vol. 8., No. 1.
- Miroudot, S. – Lanz, R.* [2011]: Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications. OECD, Trade Policy Papers, No. 114., Paris, OECD.
- Mudambi, R.* [2008]: Location, control and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, Vol. 8., No. 5.
- Narula, R. – Zanfei, A.* [2005]: Globalization of Innovation: The Role of Multinational Enterprises. In: *Fagerberg, J. – Mowery, D. – Nelson, R.* (eds.) Oxford Handbook of Innovation. Oxford, New York, Oxford University Press, 318–348. o.
- Nolan, P. – Zhang, J. – Liu, C.* [2008]: The global business revolution, the cascade effect, and the challenge for firms from developing countries. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 32., No. 1.
- Pilat, D. – Wölfl, A.* [2005]: Measuring the Interaction Between Manufacturing and Services. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 5. Paris, OECD.
- Qin, D.* [2006]: Is China's growing service sector leading to cost disease? *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 17., No. 3.
- Quah, D. T.* [1996]: Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics. *The Economic Journal*, Vol. 106., No. 437.
- Ritter, T. – Gemünden, H. G.* [2003]: Network competence: its impact on innovation success and its antecedents. *Journal of Business Research*, Vol. 56., No. 9.
- Rostow, W.* [1960]: The stages of economic growth: a non-communist manifesto. Cambridge, Cambridge University Press.
- Sako, M.* [2006]: Outsourcing and offshoring: Implications for productivity of business services. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 22., No. 4.
- Szalavetz A.* [2008]: A szolgáltatási szektor és a gazdasági fejlődés. *Közgazdasági Szemle*, 55. évf., 6. sz.

- Szalavetz A.* [2009]: Feltörekvő transznacionális társaságok – a kínai példa a klasszikus elmélet tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf., 12. sz.
- Szalavetz A.* [2011]: Innovációvezérelt növekedés? *Közgazdasági Szemle*, 58. évf., 5. sz.
- Szalavetz A.* [2012]: A „feljebb lépési” teljesítmény mérése a globális értékláncokon belül. *Külgazdaság*, 56. évf., 3–4. sz.
- Szalavetz A.* [2013a]: Feljebb lépés a multinacionális vállalatok globális értékláncain belül – a hazai leányvállalatok tapasztalatai. *Külgazdaság*, 57. évf., 1–2. sz.
- Szalavetz A.* [2013b]: Szolgáltatás jellegű vállalati tevékenységek fogoly típusú kiszervezése – funkcionális feljebb lépés a hazai feldolgozóipari leányvállalatok szemszögéből. *Külgazdaság*, 57. évf. megjelenés alatt.
- Szentes T.* [2009]: A társadalomtudomány a globális válság tükrében. *Társadalomkutatás*, 29. évf., 2. sz.
- Szentes T.* [2011]: Nyílt vagy rejtett ideológiák. A diszciplináris elkülönültség fogságába zárt társadalomtudomány a globális válság tükrében. *Köz-Gazdaság*, 6. évf., 1. sz.
- UN DESA [2012]: Manual on Statistics of International Trade in Services 2010. Geneva, United Nations, Department of Economic and Social Affairs.
- UNCTAD [2004]: World Investment Report. The Shift Towards Services. Geneva, UNCTAD
- UNCTAD [2005]: World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Geneva, UNCTAD.
- UNCTAD [2012]: World Investment Report. Towards a new generation of investment policies. Geneva, UNCTAD.
- Vandermerwe, S. – Rada, J.* [1988]: Servitization of business: Adding value by adding services. *European Management Journal*, Vol. 6., No. 4.
- Whittaker, D. H. – Zhu, T. – Sturgeon, T. – Tsai, M. H. – Okita, T.* [2010]: Compressed Development. *Studies in Comparative International Development*, Vol. 45., No. 4.
- WTO [2011]: Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia. From trade in goods to trade in tasks. WTO, IDE Jetro, [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/stat\\_tradePAT\\_globvalchains\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/stat_tradePAT_globvalchains_e.pdf)
- Wu, L. – Park, D.* [2009]: Dynamic outsourcing through process modularization. *Business Process Management Journal*, Vol. 15., No. 2.
- Xu, B.* [2010]: The sophistication of exports: Is China special? *China Economic Review*, Vol. 21., No. 3.
- Yeats, A.* [1997]: Just How Big Is Global Production Sharing? World Bank Policy Research Paper, No. 1871., Washington.

## Függelék

### A mosolygörbe gazdaságtana



*Forrás: Szalavetz [2013b] módosított változata.*

### **Global value chains: quantitative changes inducing new quality** **ANDREA SZALAVETZ**

This paper reviews the features of the new, global-value-chain (GVC) pattern of global production in a two-dimensional framework. The first dimension discusses the consequences of GVC-formation for the industrialisation, development and catching up of peripheral countries. Another focus is lead companies' changing GVC-specialisation. We discuss the opportunities GVC-integration offers for catching up economies in an era marked by the rise of offshoring both in quantitative and qualitative terms (this latter refers to the offshoring of increasingly advanced activities) – as well as the limits of catching-up. We investigate the impact of peripheral actors' upgrading within GVCs on macro-level catching-up. In the second dimension, devised by complementing the main text with detailed, longer-than-usual footnotes, we review some new developments in the world economy that emerged as a consequence of global production being organised around GVCs. They do not represent a radical break with past tendencies: they are rather the outcome of gradual developments brought about by GVCs. Nevertheless, by now, these gradual developments have produced a new phase in the globalisation process.