

Dorner Anikó

VILÁGGAZDASÁGI TANSZÉK

Témavezető: **Dr. Blahó András**, egyetemi tanár

© COPYWRITE

Budapesti CORVINUS Egyetem

Multidiszciplináris Társadalomtudományi (Nemzetközi kapcsolatok) Doktori
Iskola

**A KÜLFÖLDI KÖZVETLEN BEFEKTETÉSEK
TOVAGYŰRÜZŐ HATÁSA A MEXIKÓI
GAZDASÁGRA**

Ph.D. értekezés

Dorner Anikó

Budapest 2008

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS.....	7
I. ELMÉLETI ÁTTEKINTÉS.....	12
I.1. DIÓHÉJBAN A KÜLFÖLDI KÖZVETLEN BEFEKTETÉSEK IRODALMA: A KKB “MIÉRTJE”	12
I.2. A KÜLFÖLDI KÖZVETLEN BEFEKTETÉSEK POTENCIÁLIS POZITÍV ÉS NEGATÍV HATÁSA A TŐKÉT BEFOGADÓ ORSZÁG GAZDASÁGÁRA	17
I.3. A NEMZETKÖZI TŐKE- ÉS TECHNOLÓGIAÁRAMLÁS KÉRDÉSE A KÖZGAZDASÁGI ELMÉLETEKBEN	19
I.4. A TECHNOLÓGIATRANSZFER ÉS A TOVAGYŰRÜZŐ HATÁS	29
I.4.1. <i>A technológiatranszfer</i>	29
I.4.2. <i>A technológiatranszfer csoportosítása</i>	31
I.4.2.1. <i>A technológiatranszfer csatornái</i>	31
I.4.2.2. <i>A technológiatranszfer típusai</i>	38
I.4.3. <i>A technológiatranszfer forrása</i>	56
I.4.4. <i>A közvetett és közvetlen technológiatranszfer mérésének, kimutatásának nehézségei</i>	59
I.4.5. <i>A negatív spillover</i>	64
I.4.6. <i>A tovagyrűzű hatás keletkezését befolyásoló tényezők</i>	66
I.5. A KÜLFÖLDI TŐKE BERUHÁZÁSAIT ÖSZTÖNZŐ KORMÁNYZATI POLITIKÁK	77
I.5.1. <i>A beruházás-ösztönzési eszközök és politikák csoportosítása</i>	79
I.5.2. <i>Mikor van létjogosultsága a beruházás-ösztönzésnek?</i>	83
I.5.3. <i>A tovagyrűzű hatásból származó pozitív externáliák elősegítése a beruházás-ösztönzési politikák által</i>	85
II. A MEXIKÓI SPILLOVER-TANULMÁNYOK ALAPJÁN A FŐ BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK MEGHATÁROZÁSA	87
II.1. A MEXIKÓ ESETÉBEN RENDELKEZÉSRE ÁLLÓ SPILLOVER-ESETTANULMÁNYOK RÖVID ISMERTETÉSE ÉS KRITIKÁJA	87
II.1.1. <i>Blomström és Persson [1983]</i>	98
II.1.2. <i>Blomström [1986a]</i>	98
II.1.3. <i>Blomström és Wolff [1994]</i>	100
II.1.4. <i>Kokko [1994]</i>	101
II.1.5. <i>Kokko [1996]</i>	103
II.1.6. <i>Aitken és mások [1994]</i>	104
II.1.7. <i>Grether [1999]</i>	105
II.1.8. <i>Ramírez [2000]</i>	106
II.1.9. <i>Romo [2003]</i>	107
II.1.10. <i>Khawar [2003]</i>	110
II.1.11. <i>Jordaan [2005a]</i>	111
II.1.12. <i>Jordaan [2005b]</i>	113
II.1.13. <i>Jordaan [2005c]</i>	115
II.1.14. <i>Vera-Cruz és Dutrénit [2005]</i>	116
II.1.15. <i>De Fuentes és Dutrénit [2007]</i>	118
II.2. AZ EMPÍRIÁK KOMPARATÍV ELEMZÉSE.....	120
II.2.1. <i>A felhasznált adatbázisok, eredmények és az endogénitás kérdése</i>	121
II.2.2. <i>A módszertani szempontok</i>	122
II.2.3. <i>A keletkezési mechanizmus</i>	124
II.2.4. <i>A jövőben elvégzendő spillover-esettanulmányok</i>	127
II.2.5. <i>A befolyásoló tényezők</i>	128

III. MEXIKÓ BERUHÁZÁS-ÖSZTÖNZÉSI POLITIKÁJA	132
III.1. A MEXIKÓI BERUHÁZÁS-TÁMOGATÁS FELTÉTELEINEK MEGTEREMTÉSE	132
III.2. A MEXIKÓI BERUHÁZÁS-ÖSZTÖNZÉSI POLITIKA AKTÍV SZAKASZA	136
III.3. A BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK (A-D) ÉRVÉNYRE JUTÁSA AZ AKTUÁLIS MEXIKÓI BERUHÁZÁS-ÖSZTÖNZÉSBEN	146
ZÁRÓFEJEZET	153
HIVATKOZÁSOK	156

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra: A TT csatornái, valamint a közvetlen és a közvetett technológiatranszfer.....	39
2. ábra: A tovaterjedési hatásként keletkezett spillover.....	42
3. ábra: A kapcsolati hatásból (linkage) eredeztethető spillover.....	49
4. ábra: A vertikális és a horizontális spillover.....	55
5. ábra: A kínálat oldali spillover-modell.....	59
6. ábra: A komplex spillover modell (kereslet- és kínálat oldali megközelítés).....	61

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat: A TNC szerepe a nemzetközi technológiatranszfer folyamatában.....	32
2. táblázat: A KKB fiskális ösztönzőinek fő fajtái.....	79
3. táblázat: A KKB finansziális ösztönzőinek fő fajtái.....	80
4. táblázat: A KKB egyéb ösztönzőinek fő fajtái.....	80
5. táblázat: A Mexikó esetében rendelkezésre álló spillover-esettanulmányok összefoglaló táblázata.....	90
6. táblázat: Romo [2003] spillover-elemzésének összefoglaló táblázata.....	109
7. táblázat: A keletkezés szerinti spillover-csoportosítások.....	125
8. táblázat: A mexikói esettanulmányok által kihangsúlyozott, a spillover keletkezését befolyásoló tényezők.....	131
9. táblázat: A mexikói KKB áramlás a bruttó állótőkeképződés százalékában.....	135
10. táblázat: A mexikói KKB áramlási adatai.....	135
11. táblázat: A mexikói KKB állományi adatai.....	136
12. táblázat: A mexikói társasági adókulcs (ISR) alakulása.....	140
13. táblázat: A mexikói esettanulmányok által kihangsúlyozott, a spillover keletkezését befolyásoló tényezők érvényre jutása a beruházás-ösztönzési politikában.....	146

BEVEZETÉS

A külföldi közvetlen beruházásoknak¹ (a továbbiakban KKB) jelentősége napjainkban rendkívüli. Becslések szerint ma kb. 78 000 transznacionális társaság² (a továbbiakban TNC), több mint 780 000 külföldi leányvállalattal folytatja tevékenységét világszerte. 2006-ban már 73 millió főt foglalkoztattak (1990-hez képest az összesített munkaerő háromszorosát), ami megközelítőleg a globális munkaerő három százalékát jelenti. A KKB fogadó gazdaságra kifejtett foglalkoztatási hatása régióként változik, azonban összességében elmondható; hogy több új munkahely képződött a TNC-k tevékenysége révén az utóbbi években a fejlődő és átalakuló országokban, mint a fejlett gazdaságokban. Míg 1990-ben a külföldi közvetlen befektetések értéke mindössze 1,7 billió amerikai dollár (továbbiakban: USD) értéket

¹ A külföldi közvetlen beruházás a tőkének külföldön történő befektetését jelenti, olyan vállalkozás formájában, amelyet a tőke tulajdonosa(i) közvetlenül irányít(anak) és/vagy ellenőriz(nek). Alapvetően ez különbözteti meg a tőke kivitel másik két formájától a kölcsöntőke (loan capital) exportjától, – vagyis hitelek nyújtásától, melyek felett a felvevő ország rendelkezik –, valamint a portfólió-beruházások (portfolio investment) exportjától, ahol a tőketulajdonosok nem rendelkeznek számottevő befolyással a vállalat döntéshozatali folyamata felett. A Nemzetközi Valutaalap (IMF [1993]) definíciója szerint számottevőnek nevezhető a vállalat döntéshozatali folyamatába való befolyás, amennyiben a külföldi befektető a vállalat nominális tőkéjének legalább tíz százalékával rendelkezik. A nemzetközi statisztikák összehasonlíthatóságának céljából került sor egy konkrét százalék meghatározására, amit az OECD tagországok, valamint az átalakulóban lévő gazdaságok többsége is elfogadott és alkalmaz nemzeti statisztikaiban.

² A transznacionális, illetve multinacionális vállalatok elnevezés gyakran szinonimaként jelenik meg a mindennapi szóhasználatban, sőt sok esetben magában a közgazdasági szakirodalomban is. A dolgozatban az ENSZ transznacionális társaságokkal foglalkozó szakosított intézményének (United Nations Centre on Transnational Corporations) definícióját (In Szentés [1999], p. 452) tekintem mérvadónak, ami szerint “azokat a vállalatokat nevezhetjük transznacionálisnak, amelyek két vagy több országban folytatják gazdálkodási tevékenységüket; centralizált döntéshozatalt és globális stratégiát alkalmaznak, valamint leányvállalataikkal az információkat, a forrásokat, az eszközöket és a felelősséget megosztják”. Ezzel szemben a multinacionális jelző a tőketulajdon multinacionális jellegére utal, vagyis olyan vállalatra, ahol a részvényesek, különböző államok polgárai, de ennek a vállalat működése, üzletpolitikája szempontjából nincs jelentősége. Az eltérő terminológia háttérben lényegében eltérő nézőpontok állnak. A transznacionális vállalat kifejezés magának a cégnek a működését helyezi a figyelem középpontjába, ahol a tőketulajdon lehet (és többnyire az is), de nem feltétlenül multinacionális. Míg a multinacionális vállalat terminológia, ahogy arra már a fentiekben utaltam is, a tőketulajdonra koncentrál. A kifejezések nagymértékben átfedik egymást, hiszen a transznacionális vállalatok nagy része egyben multinacionálisnak is tekinthető.

mutatott, 2006-ra már elérte a 12 billió USD-t. A külföldi közvetlen beruházásáramlás már három éve folyamatos növekedést mutat, és 2006-ra (1,306 billió USD) megközelítette a 2000-es rekordszintet (1,411 billió USD). Az elmúlt évben ismét nagymértékű növekedést mutattak a KKB-n belül az országhatárokat keresztező vállalat-összeolvadások és felvásárlások (*cross-border mergers and acquisitions - M&As*), de meg kell jegyezni, hogy a zöldmezős beruházások (*greenfield investments*) szintén növekedtek, főként a fejlődő és átalakuló országokban. A vállalati nyereség emelkedése révén, egyre nagyobb a jelentősége az újraberuházott profitnak a KKB vonatkozásában. Az elmúlt 15 évben a fejlődő és átmeneti országokbeli TNC-k számának növekedési üteme meghaladta a fejlett országokbeli TNC-k számának emelkedését. 2005-ben a világ KKB állományának szektorális megoszlása a következő képet mutatta: kétharmadát szolgáltatások, – azon belül is az infrastrukturális szolgáltató iparágak tették ki –, harminc százalékát a feldolgozóipar, míg a kitermelő-iparágak kevesebb mint tíz százalékos részesedést tudhattak magukénak. 2006-ban a TNC-k leányvállalatai a világ GDP-jének egytizedét, és a világexport egyharmadát állították elő (UNCTAD [2007], pp. xv-xix.).

Számos elméleti és gyakorlati tanulmány tűzte ki céljául a KKB pozitív és negatív hatásainak elemzését, mind a tőkét befogadó, mind pedig a küldő ország vonatkozásában.

A fejlődő és átalakuló országok szemszögéből nézve mindmáig az egyik legizgalmasabb téma a KKB-vel kapcsolatban a Caves [1996] által a „Multinational Enterprise and Economic Analysis” című könyvében megfogalmazott kérdés: „Amennyiben megvizsgáltuk a KKB egy adott országra, gazdaságra, szektorra kifejtett potenciális pozitív hatásait, a következő kérdés; lehet-e és ha igen, hogyan ezeket a potenciális pozitív hatásokat elősegíteni, növelni? Milyen feltételek megléte segíti elő az adott pozitív hatás létrejöttét, mit tehet egy adott gazdaság, kormány annak érdekében, hogy a KKB-ben rejlő lehetőségeket a legnagyobb mértékben ki tudja használni, valamint saját gazdasági érdekének megfelelően tudja alakítani”.

A külföldi közvetlen befektetés általában hozzájárul a fogadó ország gazdasági növekedéséhez, azonban nagyobb mértékben a technológiai fejlődésre gyakorolt pozitív hatása, mintsem magának a beruházott tőkemennyiségnek a növelése révén. Az új gazdasági növekedési elméletekkel összhangban van, valamint a legfrissebb tanulmányok (Nourzad [2008]) is egyet értenek abban, hogy a tőkét befogadó gazdaságra gyakorolt hatások közül az egyik legelőnyösebb a technológiatranszferhez kapcsolódik. Azon belül is annak közvetett

formájához a spilloverhez³, vagyis amikor a külföldi leányvállalattól áramlik a tágan értelmezett tudás, technológia a tőkét befogadó ország helyi cégeihez, ezáltal elősegítve a nemzetgazdaság fejlődését.

A KKB-vel foglalkozó elméleti magyarázatok abból az alapfeltételezésből indulnak ki, hogy a TNC-knek rendelkezniük kell olyan speciális vagyonértékkel, ami lehetővé teszi számukra – kiindulási versenyhátrányuk ellenére – a helyi cégekkel való verseny felvételét. A nem megfogható vagyonérték (*intangible asset*), nem más, mint a TNC-k által birtokolt – a helyi vállalatokénál magasabb szintű, ún. szuperior – tudás, technológia. A TNC alapvető érdeke, hogy a megfoghatatlan vagyonértéket, eszmei javakat minél hosszabb távon ellenőrzése alatt tartsa, azonban a tudásnak, ismeretanyagnak a fogadó gazdaságba történő – mégha minimális mértékben is – beszivárgása az esetek többségében, elkerülhetetlen. A tőkét befogadó országba a tudás, a technológia különbözőképpen áramolhat, ami tovaggyűrűző hatás keletkezéséhez vezethet. Pozitív externália keletkezhet például: a helyi vállalatoknak a külföldi cégekkel kialakított beszállítói kapcsolatai révén; a külföldi technológia másolása által; a korábban TNC leányvállalatainál alkalmazásban lévő képzett munkaerő foglalkoztatása révén; illetve a fokozott verseny pozitív, a helyi cégeket termelékenység-javításra ösztönző hatásának következtében. A külföldi beruházók a fogadó ország helyi gazdasági egységeibe átszivárgott tudásért, technológiáért⁴ cserébe nem részesülnek ellenszolgáltatásban, vagyis a TNC által realizált társadalmi és gazdasági előnyök között különbség keletkezik. Ez a különbség szolgál magyarázatul, ez indokolja – a TNC szemszögéből nézve – a tőkét befogadó ország által alkalmazott beruházás-támogatást. A TNC ugyanis, külföldi beruházásainak költség-haszon elemzésénél nem számol externáliák keletkezésével, azonban a létrejövő tovaggyűrűző hatás következtében gazdasági haszna, kisebb lesz az elvártnál. Ugyanakkor fontos a tőkét befogadó országok oldaláról nézve, hogy a beruházás-ösztönzési politika keretében a külföldi befektetőknek kínált fiskális, pénzügyi és egyéb kedvezmények ne haladják meg a TNC jelenlétéből adódó ténylegesen realizálható externáliákat, illetve előnyöket. A kormányok között a külföldi beruházásokért folytatott verseny egymás túllícitálásához vezethet, aminek következtében a befektetőnek kínált támogatások nagymértékben meghaladhatják a tovaggyűrűző hatásból realizálható hasznat (Oman [2000]).

³ A spillover szakkifejezésnek a magyar szakirodalomban elterjedt a “tovaggyűrűző hatás” fordítása. Az értekezésben az egyszerűbb mondatszerkesztés kedvéért sokszor mégis maradunk a spillover terminus használatánál.

⁴ Mivel a tudás, technológia bizonyos mértékben közjószágnak tekinthető.

Első lépésben szükséges a téma délimitációja, a vizsgált kérdéskör leszűkítése. Mexikó a kiválasztott gazdaság, azon belül is a feldolgozóiparban vizsgáljuk a rendelkezésre álló spillover-esettanulmányokat. A kérdés az, hogy a külföldi leányvállalatoktól ténylegesen átgyűrűzik-e a mexikói cégekhez a transznacionális vállalatok által birtokolt technológia, tudás, marketing-, vezetési-, illetve szervezet-felépítési ismeret? Milyen tényezők segíthetik elő a tovaggyűrűző hatás létrejöttét Mexikó esetében? Függ-e a beruházás típusától; a külföldi tőke származási országától; a fogadó ország strukturális tényezőitől; a mexikói kormány képzésben, technológiai diffúzióban vállalt szerepétől; illetve, hogy a mexikói gazdaságpolitika, beruházásösztönzés milyen mértékben tudja elősegíteni a pozitív externáliák keletkezését? Milyen mértékben szolgálnak a TNC-k mintaként a helyi vállalatok számára, akár exporttevékenység, illetve egyéb aktivitás szempontjából?

Mexikó számára egy kiugrási lehetőség a magasabb hozzáadott értéket előállító külföldi beruházások vonzása, valamint az általuk indukált közvetlen technológiatranszfer és a tovaggyűrűző hatások elősegítése. A legújabb spillover-esettanulmányok azonban azt mutatják, hogy nem annyira egyértelmű a KKB-ből származó pozitív technológiai diffúzió és tudásátadás létrejötte a hazai gazdaságban, mint azt korábban gondolták; valamint, hogy a pozitív, illetve negatív externáliák keletkezését legnagyobb mértékben a strukturális tényezők befolyásolják. A tovaggyűrűző hatás témakörében végzett esettanulmányoknál jelentkező mérési, módszertani és kimutathatósági problémákból adódóan az eredményeket nehéz értelmezni. Kezdetben javarészt pozitív termelékenységi növekedést mutattak az empirikus elemzések, azonban a későbbi tanulmányoknál már túlsúlyban vannak azok az eredmények; ahol vagy, nem volt jelentős a termelékenységi tovaggyűrűző hatás, vagy éppenséggel negatív közvetett technológiatranszfert mutattak ki.

A dolgozat annyiban lép túl az eddigi kutatásokon, hogy egy adott gazdaság vonatkozásában vizsgálja a rendelkezésre álló spillover-tanulmányokat. A feladat nem egyszerű: egyrészt a mexikói gazdaság vonatkozásában elvégzett a tovaggyűrűző hatást vizsgáló esettanulmányok különböző időintervallumokat fognak át; másrészt sok esetben eltérő változókkal, eltérő fókuszponttal dolgoznak, különböző típusú spillover kimutathatóságára törekszenek. Létjogosultságát mégis az adja a komparatív elemzésnek, hogy a cél a fentiekben említett, a pozitív spillover elősegítését befolyásoló tényezőknek a meghatározása egy adott gazdaság, Mexikó esetében. A tanulmány itt nem ér véget, hanem a strukturális faktorok ismeretében vizsgálja Mexikó beruházás-ösztönzési politikát. Kifejezetten azt, hogy mit tehet a mexikói kormány annak érdekében, hogy a TNC-k jelenlétéből minél nagyobb mértékű gazdasági hasznot, pozitív externáliát realizálhasson.

Kiindulási feltételezés, hogy a tovagyrűrűzű hatás keletkezése nem automatikus és nem univerzális. Legnagyobb mértékben az adott – tőkét befogadó – gazdaság feltételei befolyásolják annak létrejöttét. Éppen ezért Mexikó esetében a strukturális tényezők meghatározása, illetve azok kedvező irányú befolyásolhatósága elsődleges jelentőséggel bír. A fogadó ország politikai és intézményi környezete is meghatározó szerepet játszik a KKB pozitív hatásainak elősegítésében. Fontos, hogy egy általános, fejlesztési és innovációs gazdaságpolitika része legyen maga a beruházásösztönzés. A beruházás-támogatás odaítélésének tekintetében ki kell hangsúlyozni az átláthatóság, a transzparencia, a normativitás és a diszkrimináció-mentesség jelentőségét. Nem annyira az ún. „*ex-ante*”⁵ ösztönzésre kell fordítani a figyelmet, hanem azokat a tevékenységeket – pl. oktatás, képzés, K+F, linkage-programok – kell támogatni, amelyek elősegíthetik a pozitív tovagyrűrűzű hatás létrejöttét. Elmondható, hogy a fejlődő, illetve átmeneti gazdaságok között a relatíve fejlettebb országok esetében nagyobb az esély a KKB révén realizálható kedvező externáliára.

A TNC-k tevékenységéből származó potenciális előnyöket csak az az ország tudja megszerezni, amelyik képes egyrészt nemzetgazdasági, ágazati és regionális fejlesztési prioritásaival összhangban minél nagyobb mértékben, minél hosszabb távra külföldi közvetlen beruházásokat vonzani; másrészt megfelelő irányba befolyásolni a TNC-k befektetéseit. A TNC-k tevékenységéből eredeztethető pozitív hatások elősegítéshez nem elegendő egy önmagában álló beruházás-támogatási politika, egy izolált maquiladora⁶-ösztönzés, egy különálló exporttámogatás, valamint a gazdasági reformok (adóreform, infrastrukturális beruházások, oktatásügy- és az egészségügy reformja; az energiahordozók, az elektromos áram és a telekommunikációs szektor nagyobb fokú liberalizációja, stb.) elkülönült kezelése, és következetlen kivitelezése. Szükség van, a közvetlen technológiatranszfer és a spillover-esettanulmányok figyelembe vételével egy olyan átfogó fejlesztési politika kidolgozására, amely összhangban van a gazdasági reformok megvalósításának, a beruházás-ösztönzésnek, az exporttámogatásnak, valamint kis- és középvállalkozások ösztönzésének elképzelésével és eszközrendszerével.

⁵ *Ex-ante* – ebben az esetben – : a támogatásokat már az adott beruházás létrejöttét megelőzően odaítélik.

⁶ A maquila, vagy maquiladora a mexikói gazdaságra jellemző külföldi tulajdonban lévő vállalatot jelent. Lényegében egy összeszerelő üzemre használták a szakkifejezést, amely szinte valamennyi inputját importálta és az előállított kész termékeit exportálta. 2006-tól kezdődően, új törvényi rendelet lépett életbe és a hagyományos értelemben vett maquiladora-rendszert felváltatta egy új program, aminek lényege az exportra való termelés, illetve szolgáltatás (a maquiladora szóhasználatot megtartották, azonban napjainkban éppúgy jelenthet külföldi, mint mexikói tulajdonban lévő vállalatot). Az IMMEX (*Manufacturing, Maquiladora and Export Service Industry Program*) dekrétumról részletesen lsd. a III.2. fejezetben.

A tanulmány első részében a témában fellelhető magyar és külföldi szakirodalom feldolgozására kerül sor. Az elméleti rész megalapozásánál többféle terület összefoglalására vállalkozom, amelyek a következők: Egyrészt KKB miértjét, másrészt a külföldi közvetlen beruházásoknak, a technológiának, valamint a kormányzati politikának – különböző közgazdasági irányzatok szerint – a gazdasági fejlődésben betöltött szerepét vizsgálom. Ezt követi a technológiatranszfer (a továbbiakban TT) és a beruházás-ösztönzési politika elméleti összefoglalója. Különös hangsúlyt fektetek a TT irodalmára, aminek összefüggő, rendszerező, áttekinthető elméleti és gyakorlati összefoglalója túllép az eddig ismert szakirodalmi elemzéseken. A tovagyrúzó hatás létrejöttét befolyásoló tényezőket három+ egy kategóriába sorolom: A.) alapvetően a fogadó gazdasághoz kapcsolódó faktorok; B.) a beruházóval, és a beruházással kapcsolatos tényezők; valamint C.) a kettejük közötti interakció. Ezenkívül kiemelem az D.) iparági jellegzetességeket. A dolgozat második részében, Mexikó esetében rendelkezésre álló spillover-esettanulmányok komparatív elemzése következik, aminek eredményeképpen megfogalmazásra kerülnek a pozitív externáliák keletkezését elősegítő főbb befolyásoló tényezők. A harmadik fő fejezet Mexikó beruházás-ösztönzését, annak a KKB-ből eredeztethető pozitív hatásainak realizálásában és a gazdasági fejlődésben betöltött szerepét tanulmányozza. Módszertanilag a tanulmánynak mind a második, mind pedig a harmadik része az elméleti fejezetben kidolgozott rendszerezésre támaszkodik. A zárófejezetben megfogalmazásra kerülnek a gazdasági ajánlások, új megállapítások, összefüggések, valamint utalás történik a témakörben elvégzendő kutatásokra.

I. ELMÉLETI ÁTTEKINTÉS

I.1. Dióhéjban a külföldi közvetlen befektetések irodalma: a KKB “miértje”

1960 előtt nem volt külön elmélete a külföldi közvetlen befektetéseknek. Az erőforrás-szerzésére irányuló KKB-t, akárcsak a portfólió befektetéseket a neoklasszikus, nemzetközi kereskedelem és tőkemozgás lokációs elméletével (Heckscher-Ohlin-Stolper-Samuelson) magyarázták, amely többek között figyelmen kívül hagyta a vállalati növekedésben fontos

szerepet betöltő tulajdonspecifikus előnyöket. A nemzetközi termelésben (*international production*) bekövetkezett változások; a fejlett országok csúcstechnológiai iparágaiban az importhelyettesítő termelés dominanciájának növekedése; valamint a transznacionális vállalatok számának ugrásszerű emelkedése ösztönzőleg hatott a TNC-k külföldi közvetlen beruházásainak különböző magyarázatával foglalkozó elméletek kialakulására. Elsőként Hymer [1960, 1976] elgondolását említhetjük, amely a KKB monopolisztikus versenyelőnyére hívja fel a figyelmet; azt állítva, hogy a külföldi közvetlen befektetést eszközöző vállalatok olyan piaci környezetben működnek, ahol a verseny nem tökéletes. Elméletének kiindulási pontja, hogy a külföldi vállalatoknak rendelkezniük kell egyfajta versenyelőnnyel a helyi cégekkel szemben, ami kompenzálja a kiindulási versenyhátrányukat a külföldi környezetben való működésért (a helyi cégek adottságaként tekinthető a helyi piaci környezet tökéletes ismerete). Knickerbocker [1973] „oligopól reakció” elképzelése, logikusan kapcsolódik az ipari szervezet, ipari struktúra Hymer által bevezetett konstrukciójához; ennek ellenére gyakran kezelik különálló elméletként. Knickerbocker azzal érvel, hogy az oligopól iparágakban, a vállalatoknak követniük kell versenytársukat a külföldi piacokra, mivel nem engedhetik meg maguknak azt a versenyhátrányt, hogy a konkurens cég növelje világpiaci részesedését ill. dominanciáját. Az elmélet kritikája, hogy önmagában nem magyarázza az első vállalat külföldön történő tőkeberuházását. Kindleberger [1969], valamint Caves [1972, 1996] finomította és fejlesztette tovább Hymer nézeteit az ipari szervezeti felépítés (*industry structure, industry organization*) szemszögéből vizsgálva a kérdést. Kindleberger a közvetlen beruházásokat ösztönző monopolisztikus feltételeket rendszerezte. Caves különböztette meg a horizontális KKB-t a vertikális külföldi közvetlen befektetéstől, valamint elsőként hívta fel a figyelmet a termékdifferenciálás kiemelt szerepére. Nézetük szerint az oligopól iparágakban működő vállalatok hajlamosak transznacionálissá válni, ugyanis a beruházásaik révén olyan nem megfogható vagyoneértékre (*intangible asset*) tesznek szert a marketing, a menedzsment és a K+F területén (tulajdonspecifikus előnyök), ami számukra lehetővé teszi a helyi cégekkel szembeni kiindulási versenyhátrányuk (helyi piacismeret, nyelv, fogyasztó, szabályozás, stb.) ellensúlyozását. Coase [1937] nevéhez vezethető vissza a KKB internalizálási elméletének eredete, aminek továbbfejlesztéséhez McManus [1972], Williamson [1975], Buckley és Casson [1976], Caves [1982] és Rugman [1982] is hozzájárultak. McManus a külföldi működéssel kapcsolatban a tranzakciós költségek szerepére hívta fel a figyelmet. Rámutatott, hogy a különböző országokban folytatott tevékenységek kölcsönösen függenek egymástól, így szükség van azok összehangolása. Szerinte ez háromféleképpen lehetséges: a) decentralizált döntéshozatal keretében – a vállalat „meghosszabbított karjaként” működik külföldön –; b) szerződéses formában; vagy pedig c) egy intézményen belül a tranzakciók internalizálása

révén, vagyis egy nemzetközi vállalat létesítése által. Amennyiben az „áru” információ, technológiai know-how, marketing ismeret stb., abban az esetben a tranzakciós költség túlságosan nagymértékű, sőt esetleg megfizethetetlen. Vagyis a transznacionális vállalatok, a piaci tökéletlenségre adott egyfajta válaszként jönnek létre. Tehát, az internalizálási elmélet lényege, hogy egy vállalat abban az esetben választja a transznacionális működési formát, amikor számára kedvezőbb; a piaci tökéletlenségekre adott válaszreakcióként kifejlesztett vállalatspecifikus, nem megfogható vagyoneértékeket – technológiát, tudást, menedzsment-, és marketing ismeretet, stb. – a vállalat keretein belül tartani (internalizálni), mint azt egyéb megoldás formájában, (például licenszszerződés) externalizálni.

Dunning [1979] nevével fémjelzett az az eklektikus KKB elmélet, amely sikeresen ötvözi a fenti elméleti irányzatokat, mint ahogy erre az elnevezése is utal. Lényege, hogy a transznacionális társaságok a közvetlen tőkeberuházások révén megszerezhető vagy megteremthető komparatív és kompetitív előnyöknek, vagyis – az OLI-paradigma szerinti tulajdonspecifikus (*O - ownership specific advantages*), lokációspecifikus (*L – location specific advantages*), illetve internalizálási előnyöknek (*I – internalization advantages*) köszönhetően tesznek szert kedvezőbb versenyfeltételekre a fogadó gazdaság helyi vállalataival szemben. A tulajdonspecifikus előnyök vállalatspecifikusak abban az értelemben véve, hogy maga a cég dönt a szabadalmakkal, a know-how-val, a termelési eljárásokkal, a marketing-, a menedzsment ismeretekkel, stb. kapcsolatos kérdésekben. A tulajdonspecifikus előnyök határozzák meg egy adott vállalat másik céghez viszonyított relatív versenyelőnyét. A piaci elégtelenségekből, „tökéletlenségekből” származtathatók az internalizálási előnyök, míg a lokációspecifikus változók voltaképpen egy adott ország inputjainak a minőségére utal, amelyek minden külföldi beruházó által elérhetőek.

Makrogazdasági szemszögből vizsgálja a külföldi közvetlen befektetések kérdését Vernon termék-életciklus modellje, Kojima-Ozawa [1985] közvetlen beruházás elmélete, valamint ugyancsak ide sorolható Dunning beruházásfejlődés útjának (*investment development path*) elképzelése. Vernon termék-életciklus elméletének érdeme, hogy kihangsúlyozza a piaci kereslet és a tényezőárak szerepét az innováció és a termékfejlesztés, valamint a termelés helyszínének vonatkozásában. Kojima a nemzetközi kereskedelem és a KKB integrált elméletével hozzájárult a tulajdonspecifikus előny és a lokáció közötti kapcsolat behatóbb elemzéséhez. Kojima modellje Hecksher-Ohlin komparatív előnyén alapszik, vagyis a tőkét exportáló ország komparatív hátránnyal rendelkező iparágából áramlik a KKB, ami a fogadó országban alacsonyabb előállítási költséghez és nagyobb mértékű exporthoz vezet. Ezt nevezi Kojima [1973] az ún. kereskedelmet támogató (*pro-trade*), vagy más néven japán típusú KKB-nek; megkülönböztetve azt az amerikai típusú KKB-től, amit kereskedelemellenesnek

(*anti-trade*) nevez. Kojima elméletében az amerikai típusú KKB éppen a fentiekkel ellentétesen, a komparatív előnnyel rendelkező iparágakból áramlik és az erőforrások nemzetközileg előnytelen allokációjához, valamint a fogadó ország exportjának csökkenéséhez vezet. Ozawa, Kojima elméletét, a japán típusú KKB különböző szakaszaival (a helyi vállalatok iparági struktúrafejlődésének függvényében) egészítette ki. Besorolásában az erőforrásalapú és munkaintenzív beruházások jellemezték Japán külföldi tőkebefektetéseit az 50-es évektől a 70-es évekig, majd ezt követték az importhelyettesítő vagy „reciklálás-beruházások” (összeszerelői tevékenységen alapuló tömegtermelés, kiterjedt beszállítói körrel). A 80-as évektől figyelhető meg a legújabb típusú japán KKB, az ún. nagymértékben differenciált termékek rugalmas előállítása (*flexible manufacturing of highly differentiated goods*), vagyis a számítógépes tervezés (*computer-aided designing – CAD*), a számítógépes mérnöki munka (*computer-aided engineering – CAE*) és a számítógépes gyártás (*computer-aided manufacturing – CAM*) (Ozawa [1990]). Ozawa szerint a japán KKB gyors mértékű evolúciója két tényezőnek tudható be. Egyrészt a kormány szisztematikus törekvése az ország komparatív előnyének folyamatos és állandó változtatására, másrészt a külföldi technológia licenszeinek. Dunning „beruházás-fejlődési út” elméletének lényege, hogy az országok gazdasági fejlettségétől, vagyis az egy főre jutó GDP-től teszi függővé az adott gazdaság külföldön realizált beruházásainak (*outward*), valamint a beáramlott KKB-nek (*inward*) a mérlegét. Szerinte, a fejlődés alacsony fokán, sem inward, sem outward KKB nem jellemző egy adott országra, mérlege nullához közelít. Következő fejlődési lépcsőfok, amikor számottevő külföldi beruházást vonz az adott ország, azonban önmaga még nem eszközöl külföldön tőkeberuházásokat, vagyis mérlege negatív. Ezt követően, közel azonos mennyiségben fogad, valamint ruház be külföldön tőkét, mérlege ismét nullához tart. Majd a legfejlettebb gazdaságokra pozitív outward-inward KKB egyensúly jellemző; vagyis jóval nagyobb mértékben ruháznak be külföldön tőkét, mint amennyit a hazai gazdaságba fektetnek a külföldi TNC-k. Vernon, Kojima-Ozawa, illetve Dunning „beruházás-fejlődési út” modellje sok közös vonást hordoz, annak ellenére, hogy eltérő kereskedelmi elméleten alapszanak. Mindhárom, a nemzetgazdaság és ehhez kapcsolódóan a KKB evolúciós fejlődését – igaz, eltérő módon – feltételezi modelljében.

A transznacionális társaságok tevékenységének és külföldi beruházásának motivációi felettébb összetett, számos kombinációs lehetőséget tartalmazó képet mutatnak⁷. Kindleberger

⁷ Fontos megjegyezni, hogy alapvetően a transznacionális vállalatok – mint bármely más vállalat – elsődleges célja a vállalati összítőke hozadékának növelése, vagyis az aggregát profitráta javítása. Amennyiben ezt más országokban történő befektetésekkel hatékonyabban és nagyobb mértékben tudja növelni, úgy kerül sor a külföldi tőkeberuházásokra. A fenti csoportosítások a fő cél elérésének mikéntjére utalnak.

két fő stratégiai célt különít el, és ez alapján sorolja be a külföldi beruházásokat: 1) a piac-kereső, valamint 2) a költségcsökkentő befektetések kategóriájába, azzal a megjegyzéssel, hogy az erőforráskereső beruházások általában a költségcsökkentés egyik speciális esetének tekinthetők. Az első csoportba tartozó beruházások kitűzött célja a fogadó ország helyi piacának minél megfelelőbb ellátása, vagyis a belföldi (fogadó ország piacán történő) értékesítés növelése. Míg a második csoportba tartozó befektetések általában exportra termelnek, éppen ezért alacsony termelési költség elérésére törekednek, ami a versenyelőnyt biztosíthatja számukra a külföldi piacokon, vagy akár a saját, a tőke származási országának piacán. Dunning eklektikus elméletében a TNC-k külföldi beruházásainak négy fő motivációját különbözteti meg: 1) az erőforráskereső; 2) a piackereső; 3) a hatékonyságnövelő; valamint 4) a stratégiai előny, illetve képesség megteremtését célzó befektetéseket. Az első kettő lényegében megegyezik a Kindleberger által definiált költségcsökkentő és piac-kereső beruházások kategóriáival. Antalóczy [1997] írja a Dunning-féle csoportosításról, hogy a fenti sorrend nagyjából időrendi egymásutániségot is takar. Vagyis az első két kategóriába a bemutatkozó jellegű befektetések tartoznak, ezekre általában a beruházások első hullámában kerül sor. Míg a hatékonyságnövelő és stratégiai előnyöket érvényesítő beruházások általában pótlólagos jellegűek, ezekre a kezdeti befektetések után kerül sor. Venables és Shatz [2000] két alapvető okot jelöl meg a transznacionalitás esetében: 1) a helyi piac megfelelőbb, könnyebb, jobb és hatékonyabb kiszolgálása, valamint 2) a költségcsökkentés, megtakarítás, méretgazdaságosság. Az első esetben a KKB általában olyan fogadó országokat választ ahol relatíve nagy a belső piac, illetve annak stratégiai jelentősége van. Venables és Shatz által használt szakkifejezés a horizontális KKB, vagyis ebben az esetben intraindusztriális, különböző iparágak közötti tőkeberuházásokról beszélhetünk. A második csoportba sorolható beruházásokat más néven vertikális KKB-nek nevezik, utalva arra, hogy a legfőbb motiváció ezeknél a befektetéseknél a vertikum feletti ellenőrzés kézben tartása. A termelési lánc elemeit abba az országba helyezi ki, ahol az a leghatékonyabb, leggazdaságosabb a vertikum egésze szempontjából. A vertikális KKB magába foglalja a dunningi csoportosításban szereplő erőforráskereső, illetve hatékonyságnövelő befektetéseket. A horizontális KKB-t általában kereskedelmet helyettesítőnek (*trade substitution effect*) tekintik, míg a vertikálisat, kereskedelmet ösztönzőnek (*trade creation*). A fejlett és a fejlődő országok közötti KKB áramlásra az utóbbit tartja Venable és Schatz jellemzőnek, míg a fejlett gazdaságok közötti tőkeáramlásra a horizontálist. A gyakorlatban sok esetben hibrid mintát követnek a transznacionális vállalatok, hiszen egy adott céget mind a horizontális, mind pedig a vertikális tőkeáramlás egyidejűleg is jellemezhet.

Végso soron Kindleberger két kategóriája, Dunning bemutatkozó jellegű beruházásai, valamint Venable és Shatz két csoportja között egyértelmű párhuzam vonható a befektetéstípusok szempontjából.

I.2. A külföldi közvetlen befektetések potenciális pozitív és negatív hatása a tőkét befogadó ország gazdaságára

A külföldi közvetlen befektetések számos különféle hatást gyakorolnak mind a küldő-, mind pedig a fogadó ország gazdaságára nézve. Elméletben, nagymértékben pozitív a KKB fogadó ország gazdaságára gyakorolt potenciális hatásainak mérlege, azonban fontos megjegyezni, hogy a tőkeberuházásokból realizálható előnyök nem automatikusak. Mint azt a későbbiekben látni fogjuk, csak bizonyos feltételek teljesülése esetén érvényesíthetők a tőkét fogadó gazdaságban a pozitív hatások. Az eddigi kutatások azt mutatják, hogy a fejlett országok esetében könnyebben teljesülnek ezek a feltételek, mint a fejlődő gazdaságokban. Az empirikus tanulmányok nagyon vegyes képet mutatnak, nem nyújtanak egyértelmű megoldást az elméleti kérdésekre.

Néhány évtizeddel ezelőtt a szakirodalomban a TNC-k működésével kapcsolatban két szélsőséges nézet volt az irányadó. A KKB-t tiltó, radikális irányzat képviselői abszolút negatívumként értékelték a transznacionális vállalatok hatását a külföldi tőkét befogadó ország számára, vagyis kizárólag a hátrányokat emelték ki; mint amilyen a gazdasági autonómia elvesztése, a pénzügyi- és technológiai függőség kialakulása, az olcsó nyersanyagforrások és munkaerő kihasználásával létrehozott profitok kivonása, stb. A KKB áramlás teljes liberalizálását hirdető irányzat hívei viszont kizárólag csak a külföldi tőkét befogadó ország által realizálható előnyökre koncentráltak, amennyiben a pótlólagos tőkeforráshoz, korszerű technológiához, menedzsment ismeretekhez, külpiazi kapcsolatokhoz való hozzájutás lehetőségét és a makrogazdasági hatékonyság javulására gyakorolt kedvező hatásokat hangsúlyozták. A fejlődő országok körében a KKB előnyéről és hátrányáról szóló vita még hevesebb múltat tudhat magáénak.

A 80-as évek végétől azonban már általánosan elfogadott az a nézőpont, hogy nagyobb mértékben segítheti a hazai gazdaság fejlődését, mint gátol(hat)ja; ugyanakkor ki kell hangsúlyozni, hogy minden eset egyedi elemzést igényel. A legtöbb ország a 80-as évek végén, a 90-es évek elején eltörölte a KKB beáramlásának útjába álló szabályozásokat, liberalizálta a külföldi tőkeáramlásra vonatkozó előírásait. Napjainkban a fejlődő és átmeneti

gazdaságok nagy része beruházásösztönző politikát alkalmaz, annak érdekében, hogy minél nagyobb mértékben realizálhassa a KKB-ből származó potenciális előnyöket. Ma már számos olyan tanulmánnyal találkozhatunk, amely objektív álláspontot képvisel mind a potenciális előnyök, mind a potenciális hátrányok feltárásával és a TNC-k tevékenységének, motivációinak és üzleti stratégiájának beható vizsgálatával. A kérdés már nem az, hogy szüksége van-e valamely országnak a külföldi tőke beruházásaira vagy sem (hiszen a felgyorsult globalizáció az elzárkózás alternatíváját eleve ellehetetleníti). Hanem az, hogy miként lehet minél több külföldi tőkét becsalogatni, minél nagyobb számú külföldi vállalatot és minél nagyobb tömegű, külföldről származó beruházást minél hosszabb időre a nemzetgazdaságban megtartani és annak fejlesztésére, az ország világgazdasági versenyképességének és hazai vállalatai piaci versenyképességének is a javítására minél hatékonyabban felhasználni.

Egy adott gazdaság fejlődése és nemzetközi versenyképessége nem utolsósorban attól függ, hogy mennyiben sikerül maximálisan realizálni a külföldi közvetlen beruházások beáramlásából és működéséből, különösen a transznacionális társaságok tevékenységéből származó előnyöket. Csak a tapasztalati tényeken alapuló konkrét vizsgálatok alapján ítéltethető meg, hogy a TNC-k mennyiben járulnak hozzá valamely nemzetgazdaság belső fejlődéséhez, mennyiben tudják elősegíteni annak belső integrációját, a belső ágazati kapcsolatok kialakulását, mennyire járulnak hozzá a húzóhatások érvényesüléséhez; mennyiben segítik az adott gazdaságot tőkeellátottságában, finanszírozási forrásaiban; mennyiben közvetítenek új menedzseri képességeket, vezetési-, szervezési-, marketing ismereteket, új technológiát, információt, piaci, értékesítési lehetőségeket; mennyiben járulnak hozzá mind az előállított termékek, mind a nyújtott szolgáltatások, illetve a munkaerő minőségének, hatékonyságának javításához?

A potenciális hatások feltárásakor figyelembe kell venni a KKB az erőforrások transzferenciájára, a fizetési mérlegre, a munkahelyteremtésre (annak kvantitatív, kvalitatív, regionális, szociális aspektusaival), a nemzeti bevételre (nyereségek, adók, fizetések), a piacméretre gyakorolt hatásait. Ezenkívül vizsgálni kell a külföldi beruházásoknak a strukturális (vállalati koncentráció, szektorális eltolódások, regionális struktúra), a redisztribúciós (nemzeti és nemzetközi szinten), valamint az üzleti körforgásban (hazai befektetések és a fogyasztás) játszott szerepét. Nem utolsósorban pedig a KKB-nek a versenyképességi hatását (KKB szerepét iparágazati és vállalati struktúra-átalakításban, a K+F-ben, az innovációban, a hozzáadott értékben, a termelékenységben és a hatékonyságban) kell górcső alá venni. Nincs egy általánosan elfogadott vizsgálati modell a mikro-, a mezo- és

a makroszintű elemzéshez, éppen abból kifolyólag, hogy az itt felsorolt potenciális hatások nagyon sokrétűek.

Makroszintű elemzésként lehet felfogni a kereskedelmi elméletek alapján történő vizsgálatot, mezoszintnek az innovációs és a technológia létrehozásával foglalkozó elméletek alkalmazását. Valamint a mikroökonómiai elméletek adják meg a keretet az árakra, a bérekre, a keresletre, a kínálatra, és a fizetési mérlegre gyakorolt hatások elemzéséhez.

„Végeredményben mind a politikusokat, mind a közgazdászokat, mind pedig a nemzetközi intézményeket a külföldi tőkeáramlásokkal kapcsolatban leginkább az a kérdés foglalkoztatja, hogy milyen potenciális hatása van a KKB-nek a hosszú távú gazdasági fejlődésre. Elméleti és gyakorlati szinten is számos kutató foglalkozott behatóan a témával (Aitken és Harrison [1989]; Bengoa és Sanchez-Robles [2003]; Blomström és mások [1992]; Blonigen [2005]; Borensztein és mások [1995]; Chowdhury és Mavrotas [2006]; Ciruelos és Wang [2005]; Damijan és mások [2003]; Frimpong és Oteng-Abayie [2006]; Lipsey [2000, 2002]; Kohpaiboon [2002]). Összefoglalóan azt lehet elmondani, hogy általános az egyetértés a KKB a gazdasági növekedésre gyakorolt potenciális pozitív hatásairól, melyek közül talán a legfontosabb a technológiatranszfer (Nourzad [2008] p. 26)”.

A fenti idézetből is látszik, hogy az utóbbi időben előtérbe került a szakirodalomban a technológiatranszfer, a KKB révén végbemenet technológiai diffúzió kérdése. A közgazdasági irányzatok vonatkozásában Romer [1994] „új gazdasági növekedési elméletéhez” datálható/kapcsolható a technológiatranszfer iránti fokozott érdeklődés megjelenése. K+F alapú endogén növekedési modell a gazdasági fejlődés motorjának, legfontosabb meghatározójának a technológiai haladást tekinti.

I.3. A nemzetközi tőke- és technológiaáramlás kérdése a közgazdasági elméletekben

A közgazdaságtudomány kezdeteitől fogva napjainkig a nemzetgazdaságok fejlődése, az országok gazdasági növekedése, a nemzeti fejlődést elősegítő, illetve hátráltató tényezők az egyik alapvető kérdése volt és maradt a tudományágnak.

A dolgozatban nem kívánok részletesen foglalkozni a különböző fejlődéseméleti irányzatokkal, mindössze a technológiatranszferre, illetve a nemzetközi tőkeáramlásra vonatkozó különböző nézetekkel; valamint érintőlegesen az állami szabályozás kérdéseivel, megalapozva ezáltal a címben utalt kérdéskör elméleti hátterét.

A gazdasági növekedést vizsgáló hagyományos elméletek egy ország hosszú távú fejlődését a rendelkezésre álló termelési tényezőkkel (kihangsúlyozva a tőke és a munka jelentőségét) magyarázzák. Ezzel szemben az „új gazdasági növekedési” elmélet a figyelem középpontjába a technológiai fejlődést helyezi. Számos közgazdász a két irányzat eredőjeként, a gazdasági növekedés szempontjából egyaránt meghatározónak tartja a munkával és a tőkével való ellátottságot, valamint a technológiai fejlődés fontosságát.

A klasszikus közgazdaságtan, ha csak érintőlegesen is, de a termelési tényezők mellett már megemlíti a technikai haladás jelentőségét.

A marxi politikai gazdaságtan behatóan vizsgálta a nemzetközi tőkeáramlásnak az indítékait, illetve annak hatásait a tőkeexportáló, illetve a tőkét befogadó ország gazdaságának a szempontjából. Alapvetően a külföldi tőkeberuházásokat a fogadó ország munkaerejének a külföldi tőke általi kizsákmányolásának tekintette. Érdeme, hogy kihangsúlyozta a humán-tőkének a versenyképesség alakulásában betöltött kiemelkedő szerepét, valamint felismerte a verseny, a technikai fejlődés és a monopolizáció közötti összefüggéseket.

A neoklasszikus irányzatnál a nemzetközi tőkeáramlással kapcsolatban a kérdés már konkrétan úgy fogalmazódik meg, hogy miként segíthetik elő a kevésbé fejlett országok gazdasági fejlődését a külföldi közvetlen befektetések. A gazdaság növekedését a termelési tényezők mennyiségére, és azok határtermelékenységre vezették vissza, ahol a határtermelékenységet a technikai fejlettség határozza meg. A neoklasszikusoknál a technikát, technológiát exogén tényezőnek tekintik. Szentés (In Blahó [2002] p. 52) megfogalmazásában „a tudományos és technikai haladás eredményei könnyebben és gyorsabban terjedhetnek a világban, amit egyebek között arra a neoklasszikus elméleti tételre lehet visszavezetni, amely a technológiát mint az egymást helyettesíteni képes homogén termelési tényezők meghatározott kombinációját értelmezi, és egyetemesen alkalmazhatónak tekinti, a tudományos kutatást és a technológiafejlesztést pedig külső tényezőként fogja fel, és így, következőképpen, a kevésbé fejlett országok technológiai színvonalának emelkedését a tényezők újabb kombinációjaként, illetve a technológiák nemzetközi transzferének függvényeként értelmezi”. A neoklasszikus irányzat fogalmazta meg azt a KKB-re vonatkozó, túlságosan leegyszerűsítő „diffúziós” koncepciót, melynek lényege, hogy a fejlődő országok elmaradottságát a fejlett országokból való tőke, technológia beáramlásának fokozásával lehet felszámolni. Ez a feltételezés a kiegyenlítő hatáson alapul, miszerint a külföldi tőke a relatíve tőkegazdag ország felől a tőkével viszonylag kevésbé ellátott ország felé áramlik, majd idővel eltűnnek a két ország tényezőellátottságában mutatkozó különbségek. Igaz, hogy a külföldi közvetlen beruházások révén modern technika, technológiai ismeret, vezetési és szervezési tapasztalatok áramolhatnak a relatíve tőkeszegény országba, azonban többek között gyenge

pontja a diffúziós koncepciónak, hogy a nemzetközi tőkeáramlás nem csupán a tényezőellátottság függvénye, a tőke nem homogén, nem akadálymentes annak nemzetközi áramlása, valamint a „tökéletes egyensúly” feltételezése is irreális.

A mainstream irányzattal szakító nézetekhez tartozik Schumpeter, valamint Veblen elképzelése. Schumpeter [1939, 1954] a fejlődés mozgatórugójának tekintette azt az innovatív vállalkozót, aki olyan radikális változást hoz létre, ami átalakítja a vállalatok működését. A változás lényegében a termelési tényezők (nála: 1) technikai, 2) technológiai, 3) természeti tényezők, 4) munkaerő) új kombinációját jelenti: egy adott iparágban egy új termék, vagy egy termék új minőségének a bevezetését; egy újszerű termelési eljárást; vagy egy új piac megnyitását; a nyersanyagok és félkész áruk új beszerzési forrását, vagy pedig egy iparág új szervezetének a létrehozását. Elméletének középpontjában a technológiai innováció áll, ami az üzleti körforgástól függetlenül jön létre, az újító vállalkozó „alkotó rombolása” (*kreative Zerstörung*)⁸ révén⁹. Schumpeter vállalkozója eddig ki nem próbált műszaki megoldásokkal (technológiákkal) forradalmasítja a termelés gazdasági-technikai viszonyait; ő maga egy személyben a tőketulajdonos, a műszaki szakértő, a beszerző, a marketing felelős, az értékesítő, stb. Meg kell küzdenie környezetének társadalmi, gazdasági ellenállásával; újítása révén a piacon monopolhelyzetre törekszik; siker esetén a többi termelő a kifejlesztett technika másolásába kezd. A jelenlegi modellben, a transznacionális vállalatok keretében folyik a világ kutatói és műszaki fejlesztési (K+F) tevékenységének nagy része. Ezek alapján párhuzam vonható az osztrák közgazdász által megalkotott kreatív üzletember és napjaink TNC-éi között, valamint a schumpeteri innováció terjedése és magának a technológiatranszfernek a folyamata között. Schumpeter a gazdasági rendszer fejlődését periodikusan ismétlődő hullámszerű mozgással írja le, ahol a fellendülések és összeomlások háttérében a technikai fejlődés áll. A fellendülés egy vagy néhány iparágból indul ki, amelyek rányomják bélyegüket a gazdasági ciklus természetére. Egy-egy nagy jelentőségű gazdasági-társadalmi változás esetében több radikális innováció húzódik meg a háttérben, amelyek ciklusideje egymástól eltérő. Példaként említhetjük a Kuznets-ciklust (18-25 év), illetve Kondratyev-féle hosszú hullámú ciklusát (50 év).

Kuznets szintén központi szerepet tulajdonított a termékinnovációknak a hosszú távú gazdasági növekedésben. Úgy gondolta, hogy a folyamatos, gyors növekedést az új termékek kifejlesztése; valamint új iparágak kialakulása biztosítja. 1966-os munkájában azt írja, hogy az

⁸ Az angol nyelvű szakirodalomban: “*creative destruction*”, a magyar nyelvűben találkozhatunk a “teremtő rombolás” fordítással is.

⁹ Napjainkban az „alkotó rombolás” feltételei összevethető az átalakuló országok gazdasági környezetével, illetve kevésbé radikális hasonlatként említhető a versenyhatás, ami a természetes szelekció elvén működik.

országok gazdasági növekedése valamilyen mértékben a felhalmozott technológia sikeres alkalmazásától függ. Ez lényegében azt jelenti, hogy a nemzetek gazdasági fejlődése szorosan kapcsolódik a nemzetközi technológiatranszfer eredményességéhez. Ugyanakkor rámutat arra, hogy a fejlett technológia szükséges, de nem elégséges feltétele a gazdasági növekedésnek. Csak abban az esetben eredményez haladást, amennyiben széleskörű alkalmazása során a rendelkezésre álló „emberi tudás” is növekszik. Kiemeli a technológiai haladás mellett, az intézményi és ideológiai tényezők fontosságát, azok kölcsönös egymásra hatását. Rámutat arra, hogy a műszaki fejlődés üteme, a változások terjedése eltérő lehet; lényegében a korszakos innovációk függvénye. Kihangsúlyozza, hogy a kapcsolatok nemzetköziesedése a modern kor fejleménye, de ugyanakkor egyben a növekedés meghatározó tényezőjévé vált. Szerinte a modern kor dinamizmusát a kölcsönkapcsolatok hatékony együttléte határozza meg. Fontos szerepet tulajdonít az államnak; egyrészt a gazdasági, növekedést elősegítő feladatok tekintetében, másrészt a társadalmi konfliktusok kezelésében. A növekedési folyamat motorjának az innovációt, annak megvalósulását pedig alapján véve egy alkalmazkodási folyamatnak tekinti. Kuznets [1971] szerint, a gazdasági és szociális fejlődés alacsonyabb fokán lévő fejlődő országokban a külföldi technológia transzfere fogja a modern, gazdasági növekedést meghozni.

Veblen az amerikai institucionalista irányzat egyik képviselője szintén a feltalálásban, innovációban látta a fejlődés kulcsát; szerinte az újító-feltaláló mérnököknek kellene kézbe venniük a gazdaság irányítását, a menedzser típusú pénzügyi vezetők helyett (Szentés [1999] p. 670).

Mind Vernon [1966] „termék életciklus” (*product's life*) elmélete, mind pedig Posner [1961] „műszaki szakadék” (*technological gap*) teóriája végeredményben a neoklasszikus Heckscher-Ohlin modell kiegészítéseként értelmezhető. A H-O modellből kimaradt technológiát és annak nemzetközi diffúzióját helyezi mindkét szerző a figyelem középpontjába, de ugyanúgy a komparatív előny elvéből vezetik le az összefüggéseket. Posner elképzelésében a kutatás-fejlesztésben, csúcstechnológiában élen járó vállalatok, illetve országok a technikai innovációk révén átmeneti versenyelőnyt, monopolhelyzetet képesek kialakítani a piacon. A műszaki innovációk és információk azonban meglehetősen gyorsan szétterjednek; egy relatíve rövid időintervallum (alkalmazkodási fázis) után megkezdődik a versenytársak általi másolásuk. Posner szerint a kedvezőbb fejlesztési kapacitásokkal rendelkező országok ezt az átmeneti monopolhelyzetet kihasználva képesek az úgynevezett „technológiai szakadékot” folyamatosan megismételni, „újratermelni”. Vernon „termék életciklus” elmélete azt mondja ki, hogy egyes országok eltérő termelési feltételei a lehető legkedvezőbbek lehetnek egy termék gyártására életciklusának egy adott szakaszában, míg

más országok előnye az életciklus későbbi szakaszaiban jelentkezik. A Solow-Swan-féle modellek rámutatnak arra, hogy a technológiának a vezető országokból a követők felé történő diffúziója magában foglalja a követés és az alkalmazkodás költségeit. A modellek feltételezése szerint, ezek a költségek kezdetben alacsonyabbak, mint az innovációval járó költségek, azonban a csökkenő hozadék elvének értelmében növekszenek a lemásolt újítások előrehaladtával. A konvergencia elméletekhez hasonlóan a Solow-Swan-féle modellekben is érvényre jut az az elképzelés, miszerint a technológiát másoló országok annál gyorsabban növekednek, minél nagyobb a vezető országtól való lemaradásuk. A felzárkózási folyamat többek között függ az adott műszaki különbségtől, valamint a kormányzati politikától. A technológiatranszfer szempontjából Posner, Vernon, Solow-Swan elméletek közös pontja, hogy a technológia terjedésének egyik – szerintük – automatikus velejárója; a máshol kifejlesztett termékek, termelési eljárások helyi vállalkozók által történő másolása. Az adaptációs, alkalmazkodási mechanizmus következtében a folyamat költséges; azonban a fejlett és fejlődő országok közötti technológiatranszfer általában véve relatíve még mindig olcsóbb, mint maga az innováció.

A keynesi elméletben újra előtérbe kerül az állam szerepe, különös hangsúllyal annak szabályzó funkciója, aminek háttérében a tökéletes egyensúly nem automatikus volta áll. Ennek alapján a nemzetközi piacon sem létezhet tökéletes egyensúlyi állapot, valamint a nemzetközi tőkeáramlás „természetes” irányát (neoklasszikus feltételezés) sem foghatjuk fel adott tényként.

Ezzel szemben a poszt-keynesi reformista felfogás éppen a tőkeáramlás egyenlőtlenítő és egyensúlytalanságot okozó hatásait emelte ki a fejlődő országok gazdasági problémáinak okaként, valamint cáfolták a KKB-nek (Prebisch, Hirschman) és a technológiatranszfernek a fejlődő országok gazdaságára kifejtett feltétlen pozitív hatását. Furtado a TNC-eket a gazdasági függőségi viszony kialakításáért, míg Hirschman a helyi vállalkozói szellem elfojtásáért tette felelőssé. Prebisch a fejlődő országok „technológiai diszparitás”-át és az ebből következő torz gazdasági struktúrát okolta az elmaradottságért. Lewis nemcsak az ágazati torzulásra, hanem a szektorális dualizmusra is felhívta a figyelmet; a tradicionális natúrgazdálkodás és modern iparágak input-output kapcsolatok nélküli párhuzamos együttélésére a fejlődő országok gazdasági szerkezetében. Balogh szerint egyre meghatározóbb tényezővé vált a gazdasági növekedés szempontjából a tőkefelhalmozás és a műszaki haladás. Furtado rámutatott a technológiai fejlődésből származó előnyök egyenlőtlen elosztására. Véleménye szerint ez az egyenlőtlenség vezet a fejlődő országok nagymértékű importfogyasztásához, ami a társadalmi és gazdasági dualizmus kialakulását okozza. A fejlődő országok társadalmi elitjének luxusfogyasztását teszi felelőssé a nem megfelelő technológia importjáért. Perroux a külföldi

beruházások a fogadó ország gazdasági struktúra módosításában játszott domináns, befolyásoló szerepére mutatott rá.

Prebisch, Myrdal és Singer nevét elsősorban az importhelyettesítő gazdaságpolitikával azonosítjuk, azonban tanulmányaik részletes vizsgálatánál találkozunk az exportösztönzés, a szabályozott KKB áramlás, valamint a helyi technológiai képességek előtérbe helyezésének gondolatával. A latin-amerikai CEPAL-iskola¹⁰ a főbb nézetei azért is bírnak kiemelkedő jelentőséggel számunkra, mert nagy hatással voltak a mexikói gazdaságpolitikára.

Prebisch a „centrum” és a „periféria” fejlődése közötti különbségeket tanulmányozta, és a centrumból hiányzó „sugárzó erőt” (*radiating power*) okolta a fejlődési szakadék kiszélesedéséért. A megoldást abban látta, hogy a fejlődő országoknak ösztönözniük kell az exportra termelő beruházásokat, törekedniük kell azok „technológiai sűrűségének” (*technological density*) fokozására, valamint a felesleges munkaerő felszívásának elősegítésére; növelniük kell termelékenységüket, és több lendületet kell adniuk a fejlesztési politikának. Prebisch az import korlátozása mellett kiállt a KKB-vel kapcsolatos export ösztönzéséért, valamint a külföldi befektetések vonatkozásában egy a beruházások tipológiája szerinti szelektív gazdaságpolitika alkalmazásáért. A 60-as években írásaiban támogatja a restriktív üzleti gyakorlatok visszafogását, valamint a technológiatranszfer ösztönzésére irányuló intézkedéseket (Prebisch [1962]). Singer a 70-es években már rámutat az importhelyettesítő gazdaságpolitika korlátaira és következőket írja: „a kereskedelmi liberalizáció járhat pozitív hatásokkal, egy hatékony gazdaság és kormány feladata, hogy ezeket a lehetőségeket megragadja, ami önmagában egy fejlesztéspolitikai funkció” (Singer [1975] In: Sai-wing Ho [2008] p. 514.). Szintén az 1975-ös írásában találkozhatunk a technológiatranszfer vonatkozásában: „szükség van a restriktív üzleti gyakorlatok általános szabályozására”, valamint „a licenszszegyezmények feltételeinek speciális felügyeletére és ellenőrzésére” Myrdal a „nemzetközi egyenlőtlenségek”-et (*international inequalities*) a nemzetközi kereskedelem „visszasodró hatásával” (*backwash effect*) magyarázza, amit az új technológia „terjedési hatása” (*spread effect*), illetve a céltudatos és –irányos állami szabályozás ellensúlyozhat. A dolgozat szempontjából Myrdal legfontosabb érdeme, hogy

¹⁰ CEPAL – az ENSZ latin-amerikai gazdasági bizottsága. CEPAL-iskola, vagy “cepalisták”, a CEPAL köré tömörült közgazdászok csoportja, akik az egyes országok gazdasági elmaradottságát, a klasszikus és neo-klasszikus irányzatokkal (a nemzetközi kereskedelem kölcsönös előnyeit hangsúlyozó) szemben a gazdaság intézményi rugalmatlanságával, az exportorientált nyereségtermelés által kialakult exportfüggőséggel magyarázták. A megoldást a strukturális reformokban, valamint importhelyettesítő gazdaságpolitika folytatásában látták. A nemzetközi csere egyenlőtlenségeiből vezették le a “centrum” és “periféria” egyenlőtlen viszonyait, ezáltal fektetve le az ún. “dependencia-iskolák” alapjait.

kihangsúlyozott figyelmet szentel a technológiai tényezőnek és kiemeli annak a KKB-n belüli potenciális pozitív szerepét. Ugyancsak ő fogalmazta meg a külföldi tőkeberuházások által létrehozott enklávé-struktúra negatív hatásait. Singer a „nemzetközi dualizmus” (*international dualism*), és a „nemzetközi divergenciáról” (*international divergence*) alkotott nézeteiben fejti ki, hogy a technikai haladás potenciális pozitív hatásai nem egyértelműek minden ország esetében, ugyanis az új technikákhoz való alkalmazkodás költségekkel és negatív hatásokkal is járhat, mindenekelőtt akkor, ha az átvett technológia nem felel meg az adott (fejlődő) gazdaság technikai színvonalának. A cepalisták között meg kell még említeni, Sunkel [1972], Cardoso [1973], valamint Cardoso és Falleto [1979] munkáit. Sunkel a TNC-k periférikus országokban történő tevékenységét okolja a nemzeti tőke, és a helyi vállalkozók helyzetének ellehetetlenüléséért. Ehhez hasonlóan Cardoso és Falleto [1979] a TNC-ket az imperializmus egyik eszközének tekinti, és többek között a külföldi technológiát, a nemzetközi pénzügyi rendszert, mint külső befolyásoló tényezőt teszi részben felelőssé a fejlődő országok dependens struktúrájáért.

A szocialista és forradalmi tradíciókat követő gondolkodók a periféria deformálódását, a monopolista külföldi tőkétől való túlzott függőséget, valamint külföldi vállalatok a hazai cégekre gyakorolt negatív hatásait hangsúlyozzák (Frondizi [1957], DOS Santos [1970], és Quijano [1974]).

Az újbaloldali és neomarxista irányzatok képviselőinek nincs egységes álláspontja a fenti kérdésekben. Míg Emmanuel [1972] elutasítja a KKB-t, addig Warren [1973] annak kedvező hatásait hangsúlyozza, Amin [1974] pedig a tőkés rendszer alapvető jellegzetességének tekinti, a nemzetközi kizsákmányolás egyik legfontosabb eszközének. Megoldásként egy alternatív fejlődési utat az úgynevezett „lekapcsolódást” (*delinking*)-et ajánlják.

A nem-mainstream irányzatok között a neostrukturizmust érdemes megemlíteni, amely a világgazdaságot mint „strukturális egészet” értelmezte, kihangsúlyozva a külső és belső tényezők együttes befolyásoló szerepét, a világgazdasági függésnek a nemzetgazdaságok belső struktúrájára kifejtett hatását, valamint felhívta a figyelmet a külföldi közvetlen befektetések előrehaladó világgazdasági integrációjával párhuzamosan együttjáró nemzeti dezintegrációjára.

A 70-es évek végén, a 80-as évek elején mainstream irányzatként jelenik meg a neoliberális monetáris iskola, amely általában liberalizmust, elsősorban a pénzáramlás mindenekfelettségét hangsúlyozta. A nemzetközi tőkeáramlásban is a szabad, korlátozások nélküli áramlást emelte ki. Majd ezt követte a „monetáris-ellenforradalom”, ami kihatással volt a fejlődéstani nézetekre is. Fontos eredményének tekinthető, hogy hatására visszaszorultak a szélsőséges, egyoldalú, nagymértékben leegyszerűsítő fejlődéstani

irányzatok; ugyanakkor előtérbe kerültek a fejlődés gazdasági vonatkozását elemző elképzelések, nem hagyva figyelmen kívül annak egyéb aspektusait sem. Az ellentétes elképzelések kihangsúlyozása helyett nagyobb figyelmet kapott a szintézisre való törekvés (Szentés [1999] p. 696), amely kiemelte az állam és piac egymás kiegészítő szerepét, valamint a tőke, technológia beáramlásának elősegítésének fontosságát.

Newfarmer [1980, 1985], Bornschier és Chase-Dunn [1985], Paul és Barbato [1985], valamint Cowling és Sugden [1987] az alulfejlettség elméletek „modern” képviselőinek tekinthetők. Newfarmer végkövetkeztetése, hogy KKB közrejátszik a fejlődő országok alulfejlettségének megerősítésében. Bornschier és Chase-Dunn hasonlóan a TNC-k gazdasági fejlődésre kifejtett hatásait vizsgálják; Paul és Barbatoval egyetértésben ők is a nemzetközi hierarchikus munkamegosztást okolják a periférikus országok alulfejlettségéért, valamint függőségi viszonyuk folyamatos újrateremtődéséért. A KKB-nek a fogadó gazdaságra kifejtett hatása szerintük csak rövid távon pozitív. Hosszú távon negatívan hat a periférián elhelyezkedő fejlődő országok gazdasági növekedésére és jövedelem-elosztására a függőségi viszony újratermelődése révén. Az alulfejlettségi elméleteknek, akárcsak a fejlődési elméleteknek gyakori kritikája a konszenzus hiánya, valamint, hogy a különböző és egymásnak ellentmondó nézetek nem mindig felelnek meg a fejlődő országok történelmi tapasztalatainak.

A tradicionális növekedési elméletek a gazdasági növekedést a termelési tényezők (elsősorban a munka [L] és a tőke [K]) egy adott nemzetgazdaságon belüli bőségével, rendelkezésre állásával magyarázták. A relatív „új” növekedési elméleteket, illetve azok előzményeit végeredményben három csoportba sorolhatjuk: 1) A kezdeti poszt-keynesi modell, amely a megtakarítások, és a gazdasági növekedést ígérő befektetések szerepét hangsúlyozta ki (Harrod-Domar modell és annak változatai). 2) A neoklasszikus modell, amely a technikai fejlődés szerepét emelte ki (Solow modell és annak változatai). 3) Az ún. „új növekedési elmélet”¹¹ fókuszában a $K+F$, a humántőke, és azok eredményeként létrejött externáliák állnak (Romer-Lucas modell). A neoklasszikus elmélettel szemben – amely a tőkefelhalmozódás elsődleges szerepét hangsúlyozta, és ahol a technológia exogén tényezőként jelent meg – az „új növekedési elmélet” az endogén technológiai újítást, valamint a humántőke felhalmozódását állítja előtérbe. Az új növekedési elméletben kiemelt szerepet kap a tudás, a technológia, az újítás, az újító ötlet, ami egyértelműen Schumpeter „alkotó

¹¹ Az „új növekedési elmélet” (new growth theory) elsősorban Lucas [1988] és Romer [1990] nevéhez kapcsolódik. A kutatás-fejlesztésen alapuló gazdasági növekedés elmélet úttörő munkái közé sorolható még Grossman és Helpman [1991a], Aghion és Howitt [1988], Segerstrom, Anant és Dinopoulos [1991] elemzése.

rombolás” gondolatát idézi. Romer alapvetően három fő ismervben fogalmazza meg a technológiának a hagyományos gazdasági elméletektől való eltérő értelmezését:

- 1) Kiemeli annak – az előbbiekben már említett – endogén jellegét. Elfogadja a technológiai áttörés létrejöttének random jellegét, azonban kihangsúlyozza, hogy az általunk ráfordított költség és erőfeszítés, ennek esélyét nagymértékben megnövelheti.

- 2) Tagadja a csökkenő hozadék elvét. A technológia vonatkozásában növekvő hozadékot feltételez. Ezzel magyarázza a fejlett országok gazdasági növekedési rátájának szinten tarthatóságát, illetve folyamatos emelkedését; valamint azt a tényt, hogy a nemzetgazdaságok egy főre jutó GDP rátája nem konvergál egy közös érték felé.

- 3) Megfogalmazza a technológia és a beruházás „bűvös körét” (önmagába visszatérő), ami végső soron tautológiára utal: A beruházások növelhetik a technológia értékét, valamint a technológia növelheti a beruházások értékét.

Másik, a hagyományos növekedési elméletektől eltérő gondolata Romernek a monopóliumhoz kapcsolódik. A hagyományos közgazdasági elméletekben általánosan elfogadott, hogy a „tökéletes verseny” állapota a legkedvezőbb a gazdasági növekedés szempontjából. Romer ezt cáfolva kifejti, hogy a technológiai újítások szempontjából a monopolhelyzet¹² ösztönzőbben hat a kutatásokra, fejlesztésekre. Szerinte az állami politikának jelentős szerepet kell vállalnia az új technológiák ösztönzésében.

A különböző K+F-en alapuló növekedési modellek megegyeznek abban, hogy a technológiai újítás nem más, mint a vállalkozó¹³ K+F-be történő, tudatos és költséges befektetésének gyümölcse; amikor is egy sikeres innováció révén átmeneti monopolhelyzet jön létre a piacon, ami profitot eredményez. Grossman és Helpman [1991b] a különböző K+F alapú endogén növekedési modelleket alapvetően két csoportra osztja: 1) az egyik a „*varieties only*”¹⁴ – „csak változatok, módosítások”, 2) a másik pedig az úgynevezett „*quality ladders*”, amit magyarra „minőségi lépcsőfokokra” lehet fordítani. A „meglévő termék különböző változatai modell” alapvetően Dixit és Stiglitz [1977] munkájától eredeztethető és lényegében azt állítja, hogy egy zárt gazdaságban a növekedést egy adott termék módosított változatainak létrehozása biztosíthatja. Így a folyamatos újítások révén végső soron csökken az innovációs

¹² A mikroökonómiai aspektus részletességében az új növekedési modell meghaladja/túllép a ipari szervezeti elméleteken.

¹³ Tág értelemben véve a vállalkozót. Jelenthet céget, többnyire magánszférában tevékenykedő vállalatot, sok esetben transznacionálisat.

¹⁴ “variety of available goods” – meglévő termék különböző változatai (Grossman és Helpman [1991b]) kifejezés lényegretörőbben fejezi ki azt az elgondolást, miszerint az innovációk révén növekszik ugyanazon termék különböző variációinak a száma.

költség. Vagyis, ahogy egyre több újabb és újabb változat kerül a piacra, úgy csökken a következő feltaláló profitja (a fokozódó verseny következtében) – ebben a modellben egy termék sem tűnik el a piacról – és ezzel egyben az új módosítás innovációs költsége is csökken. Ezzel szemben a „minőségi lépcsőfok” modellben a fogyasztó hajlandó megfizetni a minőségi változást, ami a vállalatok számára ösztönzést (profitkilátást) jelent a további fejlesztésekre, termékeik minőségi javítására.

Mivel minden sikeres innováció valamennyi cég számára hozzáférhető a piacon, így a vállalatoknak módjukban áll a termék összetevőit tanulmányozni, valamint azokat továbbfejlesztani. A szabadalom ugyan megvédi a terméket, annak egy másik gyártó általi lemásolásától, azonban a termékben megtestesült (*embodied knowledge*) tudás más termelő általi felhasználásától nem óvja meg. Vagyis ahogy piacra dobnak egy új terméket, azzal egyidejűleg az előállításához szükséges tudás bárki számára hozzáférhetővé válik. A bizonyos mértékben így „közjószággá” vált tudás lehetővé teszi, hogy egy másik előállító az adott terméknel jobb minőségűt gyártson¹⁵. Természetesen a beruházást eszközölő vállalkozó érdeke, hogy minél hosszabb távon fenntartható legyen a monopolhelyzet, valamint a technológia, tudás ne áramoljon át versenytársaihoz. Ez jelentős ösztönzőként hat a technológia kontrolljában. Témánk szempontjából központi jelleggel bír a fenti dilemma. Amennyiben az említett vállalkozó, egy transznacionális vállalat – a legtöbb esetben az –, a kérdés, hogy képes-e késleltetni a részben automatikusan is létrejövő (tovagyűrűző hatás formájában) technológiatranszfert; illetve másik oldalról nézve, a fogadó ország elő tudja-e segíteni, meg tudja-e gyorsítani a tudás saját gazdaságába történő átgyűrűződését.

A K+F alapú növekedési modelleknek van egy a Vernon-féle életciklus-, és a Posner-féle műszaki szakadék elmélettel összeecsengő vonatkozása, amit Grossman és Helpman [1991a] Észak-Dél termelési ciklusnak¹⁶ nevez és szoros kapcsolatban áll a technológiatranszferrel. A K+F alapú endogén növekedési modell szerint, új ötletek új termékeket hoznak létre, így a nemzetközi kereskedelem, illetve a külföldi közvetlen beruházások hozzájárulnak ennek az innovációnak a nemzetközi tételéhez. A nyitott gazdaságok esetében a technológia, tudás

¹⁵ A valóságban természetesen egy jóval összetettebb folyamatról van szó, a fentiekben a modell sematikus leírása olvasható. Egyrészt számos kutatás eredménye nem jár kereskedelmi haszonnal, illetve nem váltható át profittá. Sok esetben hosszú „learning by doing” révén váltja be egy-egy új technológia a hozzáfűzött reményeket. Lényegében a K+F-be fektető vállalatok egy *lehetőséget* vásárolnak a termék következő generációjának kifejlesztésére. A növekedési folyamat mikroszintje turbulens és egyenletlen, mialatt a makro-ökonomiai növekedés kiegyensúlyozott. A vállalatok folyamatos versenyben állnak a következő innovációért, azonban egyes iparágakban hosszú idő telhet el siker nélkül, mialatt más ágazatok gyors áttöréseket érnek el.

¹⁶ Grossman és Helpman [1991a] előtt már találkozunk ezzel az elgondolással Krugmannál [1979], valamint Rivera-Batiz és Romernél [1991].

szabadon áramolhat azonos fejlettségű, illetve eltérő fejlettségű országok, Grossman és Helpman megfogalmazásában; az „Észak-Dél struktúra” között. A fenti termékciklus modell szerint az innovációkat Északon hozzák létre, azonban Délen lesz a leggazdaságosabb azok imitációja a relatív bérdifferentia következtében.

Romer elméletét ért kritikák közül Kealey és Al-Ubaydli [2001] fogalmazta meg a modell alapvető gyengeségének a technológiatranszfer mechanizmusának félreértelmezését, túlzott leegyszerűsítését, mint ahogy arra a fentiekben már mi is utaltunk. Kealey és Al-Ubaydli kritikájában a következőket olvashatjuk: „a technológiatranszfer se nem passzív, se nem automatikus, bár a vállalatok számára az általuk létrejött tovaggyűrűző hatás éppoly fontos, mint a kutatók számára a szakirodalom olvasása”.

Mind a nemzetközi kereskedelem, mind pedig a külföldi közvetlen befektetések kiemelkedő szerepet játszanak a fizikai erőforrások globális allokációjában, valamint az új technológiák, innovációk elterjedésében. Kevés a közvetlen információ arról, hogy maga a technológiatranszfer hogyan megy végbe.

I.4. A technológiatranszfer és a tovaggyűrűző hatás

A KKB-ból realizálható potenciális pozitív hatások közül az egyik legfontosabb a tág értelemben vett modern technológiához való jutás, vagyis mind a termékhez, termelési eljáráshoz, disztribúcióhoz, menedzsment, illetve marketing ismeretekhez kapcsolódó speciális tudás megszerzése. Így jutunk el a technológia, a technológiatranszfer, illetve a tovaggyűrűző hatás kérdésköréhez.

I.4.1. A technológiatranszfer

Blalock és Gertler [2004] meghatározásában, technológia alatt érti azt a vezetési-szervezési, gyártási gyakorlatot és minden egyéb megfogható kodifikált know-how-t, ami révén egy vállalat a tőkét, a munkát és az anyagot terméké alakítja.

A technológia értelmezésénél fontos annak összetevőinek meghatározása. Egyrészt érthetjük alatta a termékekben, beruházási javakban illetve termelési eljárásokban megtestesült „hard” technológiát, utalva annak fizikai, megfogható jellegére (*tangible asset*). Másrészt a nem megfogható (*tacit*) tudásra is utalhat; beleértve az ipari kutatási eredményeket, szellemi

tulajdonjogokat, a nem szabadalmaztatott know-how-kat, vezetési, szervezési, marketing ismereteket, hírnevet, esetlegesen minőségellenőrzési módszereket, mérnöki technikákat, információs technikákat, gyártmányterveket, integrált termelési rendszerismereteket, költségelszámolási rendszert; vagy operációs instrukciókat, amit összefoglalóan „soft”-puha, vagy „testetlenített” (*disembodied*) technológiának is neveznek¹⁷. A technika- vagy technológiatranszfer alatt értjük a technológia egyik vállalattól a másik vállalathoz történő áramlását. Technológiatranszfer definícióját az ENSZ „*International Code of Conduct on Transfer of Technology*” dokumentumában a következőképpen definiálja: „mint egy termék feldolgozására, egy folyamat alkalmazására vagy egy szolgáltatás nyújtására szolgáló szisztematikus tudás átvitelét”, ami nem terjed ki a javak pusztá eladására vagy haszonbérletbe adására (United Nations [1981] In: Blahó [2002] p. 125).

Köztudottan a TNC-k végzik a világ K+F tevékenységének nagy részét, ellenőrzésük alatt tartják a világ legfejlettebb technológiájának jelentős hányadát. Általánosan ismert az a tény is, hogy a TNC-k kutatásainak és fejlesztéseinek többsége mindössze néhány országra koncentrálódik, ezzel szemben a termelés és értékesítés a világ szinte összes gazdaságát behálózza. A külföldi közvetlen beruházásokról szóló statisztikák azt mutatják, hogy a legnagyobb beruházók, vagyis a tőke származási országai, egyben azok a gazdaságok, amelyek meghatározó szerepet játszanak a világ K+F tevékenységében, technológiai fejlesztéseiben. Ez nem azt jelenti, hogy K+F csak a TNC anyaországában folyik, hanem hogy a kutatások nagy része a fejlett országokban összpontosul. Egy egyesült államokbeli nemzetközi vállalat például Németországban és az Egyesült Királyságokban folytatja K+F tevékenységének jelentős hányadát¹⁸.

Annak ellenére, hogy a TNC-k rendelkeznek a világ modern technológiájának nagy része felett, viszonylag keveset tudunk arról, hogy milyen szerepet játszanak a technológia nemzetközi transzferében. Egyrészt magának a technológiának a jellegzetessége miatt. Ahogy a fenti meghatározásból is kiderült, egy komplex, absztrakt fogalomról van szó; határokon túli áramlásának nyomon követése nehézségekbe ütközik. A nemzetközi statisztikák a technológia áramlásának mindössze csak egy kis hányadát jegyzik; K+F kiadások, új szabadalmak, licenzdíjak, technológiai berendezések importja stb. formájában.

¹⁷ Dolgozatomban technológia alatt mind a „hard” – kemény, mind pedig a az úgynevezett puha technológiát értem. A technológiaáramlás, tudásdiffúzió kifejezéseket szinonimaként használok, utalva a technológiának, illetve a tudásnak a tág értelmezésére („hard” és „soft” összetevőkre).

¹⁸ A Ford vállalat a *Financial Times* 2006. július 17-ei számában tette közzé, hogy közeljövőben egy milliárd font értékben ruház be a K+F-be az Egyesült Királyságban.

I.4.2. A technológiatranszfer csoportosítása

A technológiatranszferről szóló szakirodalom nem egységes. Sem a használt terminológia, sem pedig a rendszerezési ismérvek (pl. TT forrásai, csatornái, típusai) meghatározásában. A következőkben röviden ismertetjük és rendszerbe foglaljuk a különböző elnevezéseket, besorolásokat és típusfajtaikat.

A szakirodalomban találkozhatunk a „technológiatranszfer” és a „technika diffúziója” szakkifejezések szinonim, illetve eltérő értelemben vett használatával. Mindkét „*terminus technicus*” a technika, technológia, mint erőforrás nemzetközi mozgására utal. A technika terjedése, illetve diffúziója alatt Szentés [1999 p. 440] a tulajdonos aktív közreműködése nélkül is végbemenő technikaáramlást érti; megkülönböztetve azt a technológiatranszfertől, ahol – az ő felfogásában – a tulajdonos aktív¹⁹ szerepet játszik a technológia egy másik országba történő átvitelében. Saggi [2000 p.3] mindössze formai szempontból használja a két kifejezés közti megkülönböztetést (Szentestől eltérő értelemben): „Kizárólag az érthetőség kedvéért a dolgozatban az országok közötti know-how áramlást nemzetközi technológiatranszfernek, míg az országon belüli technológiai diffúciónak nevezem”. A technológiatranszferről szóló esettanulmányok nagy része azonban szinonimaként értelmezi a két kifejezést, a dolgozatban ezt a felfogást követem én is.

I.4.2.1. A technológiatranszfer csatornái

A nemzetközi technológiatranszfer számos formában valósulhat meg. Végbemeget formális piaci tranzakció keretében, illetve informálisan. Mindkét kategórián belül megkülönböztethetünk önkéntesen továbbított ismereteket, illetve nem szándékosan közvetített technológiát. (1. táblázat)

1. táblázat: A TNC (azaz a tulajdonos) szerepe a nemzetközi technológiatranszfer folyamatában

¹⁹ Mint azt a következő bekezdésben látni fogjuk, valójában nagy jelentősége van annak, hogy a tulajdonos aktív szerepet játszik-e a technológia továbbításában vagy sem, azonban az elnevezésben – mivel a nemzetközi szakirodalomban sem elterjedt – ez alapján nem teszek különbséget a technológiatranszfer és technikai diffúzió kifejezések között.

	TNC (tulajdonos) szerepe	
Tranzakció típusa	Aktív (önkéntes)	Passzív (nem szándékos)
Formális	KKB, licenzmegállapodás, franchise	export, import (termékek, technológiai berendezések)
Informális	KKB, beszállítókkal, vevőkkel kialakított kapcsolatok	Külföldi segélyügynökségek, szakfolyóiratok, tudományos konferenciák, KKB révén (verseny, demonstrációs hatás, munkaerő-mobilitás)

Forrás: Fransman [1985] táblázatának módosított változata

Fransman táblázatában szándékosan kihagyja a KKB-t, azzal indokolva döntését, hogy ebben az esetben a TNC éppen azért választja ezt a beruházási formát, hogy saját kezben, saját hatáskörében tartsa a technológia ellenőrzését. Ami teljesmértékben igaz, viszont a leányvállalatainak aktívan – saját megítélése szerint – közvetít és továbbít technológiát, vagyis végbemegy a nemzetközi technológiatranszfer, valamint akaratlanul az externáliás (másolás, verseny, munkaerő-mobilitás) hatások következtében közvetett formában is keletkezik a technológiatranszfer.

Statisztikai adatok alapján nem lehet eldönteni, hogy a technológia nemzetközi áramlásában melyik, a fenti táblázatban említett közvetítő módok közül, a legjelentősebb. Egyrészt nehéz összehasonlítani a különböző tranzakciók technológiatartalmát, másrészt az informálisan végbement technológiatranszfer mérése komoly akadályokba ütközik.

Mégis elmondható, hogy a technológia határokon túli diffúziója, valamilyen formában mindig kapcsolódik a külföldi közvetlen befektetésekhez. Mind a franchise-, mind a licenzszerződések, mind pedig a modern technológiát megtestesítő termékek importja háttérben találunk egy nemzetközi leányvállalatot. A szabadalmi jogok, licenzdíjak és egyéb jogdíjak témakörében található nemzetközi statisztikák azt mutatják, hogy az esetek nagy többségében²⁰ a pénzáramlás az anya- és leányvállalatok között zajlik. Ugyanez a jelenség figyelhető meg a technológiai berendezések exportja, illetve importja tekintetében. Az informális kapcsolatok révén létrejövő tudásáramlás is sokkal hatékonyabb, amennyiben az adott TNC jelen van a fogadó ország gazdaságában; így a másolás, a versenyhatás, a vevői-, beszállítói kapcsolatok kialakítása révén keletkező technológiai diffúzió is könnyebben megy végbe. Éppen ezért az egyik legjelentősebb TT csatornának Djankov és Hoekman [2000]

²⁰ Az adott TNC-től, országtól, stb., egyéb tényezőktől függően változik az arány; de a fejlett országoknál általában 60-90 százalék közötti az érték.

szerint a külföldi közvetlen beruházás bizonyul, ami mind a hard technológiát, mind pedig a nem megfogható szervezési, vezetési, marketing ismeretanyagot is közvetíti a fogadó gazdaság helyi cégeinek, pénzügyi ellenszolgáltatás felszámolása nélkül. Hasonlóan érvel az UNCTC dokumentuma is: „A technológiatranszfernek a külföldi közvetlen befektetés hagyományosan az egyik legfontosabb csatornája, minthogy egész termelési rendszerek fizikai reallokációját jelenti, egyetlen csomagban kombinálva beruházási javakat és a testetlenített (*disembodied*) technológia számos formáját” (UNCTC [1983] in Blahó [2002] p. 125). Szintén az ENSZ dokumentumában olvashatjuk a következőket a fejlődő országok vonatkozásában (UNCTC [1987]): „A legtöbb fejlődő országban a külföldi közvetlen beruházás a legfontosabb modalitása a technológiatranszfernek (Findlay [1978]; Lall [1983]), főként azokban az iparágakban, ahol a termékdifferenciális K+F eredménye; szabadalmak, márkanevek és intenzív marketing használata a jellemző; vagy azokban ahol a tőkét befogadó gazdaság abszorpciós képessége alacsony”. Fontos megemlíteni, hogy a KKB formában létrejövő tudásdiffúzió, sok esetben olyan technológiát foglal magában, amit a TNC nem kínál vételre²¹. A technológiatranszfer következő csatornáit különböztethetjük meg:

- A) külföldi közvetlen befektetés (Kinoshita [2000]),
- B) licenzmegállapodás (Eaton és Kortum [1996]),
- C) technológiai berendezések (közbülső termékek és tőkeberendezések) importja révén (Feenstra és mások [1992], Markusen [1989], Grossman és Helpman [1991a]),
- D) export révén: learning-by-exporting (Clerides és mások [1997]),
- E) franchise, ill. alvállalkozási forma (Meyer [2004]), illetve
- F) egyéb, kiegészítő modalitások.

Ez a felsorolás, akár a külföldi piacralépési módok listája is lehetne. Az analógia egyértelmű; egy adott vállalat, adott termékkel, adott piacra történő belépésével párhuzamosan begyűrizhet a technológia a fogadó ország gazdaságába.

A helyi cégek számára a technológiatranszfer az egyik alternatív módja a technológia megszerzésének. A következőkben górcső alá vesszük a TNC és a helyi cégek preferenciáit a technológiára, valamint a TT csatornáira vonatkozóan.

²¹ A licenzszerződés formájában eladásra kínált, illetve a technológiai berendezések által megtestesített exportált technológia általában nem a legmodernebb. A TNC-k által féltve őrzött, legújabb fejlesztések először csak az anyavállalat és leányvállalatok számára hozzáférhetőek, ezáltal próbálja időben kinyújtani kompetitív versenyelőnyét az adott nemzetközi cég.

Általában elmondható, hogy a technológiai diffúzió módjának fő meghatározó tényezői a következők: ipari operáció technológiatartalma, a belépési korlátok mértéke, valamint a fogadó ország alkuereje és beruházás-ösztönzési politikája.

A) külföldi közvetlen befektetések

A technológia piacán legtöbbször nem találkozunk tökéletes versennyel, ami a kívülállók számára megnöveli a tranzakciós költségeket (Buckley és Casson [1976], Caves [1996]). Egyrészt nehéz a technológiát kodifikálni és szellemi tulajdonformában levédeni, másrészt talán még ennél is problematikusabb egy olyan összeget meghatározni a technológia áráként, licenszdíjként; ami mindkét fél, mind az eladó, mind pedig a vevő számára maradéktalanul elfogadható. Éppen ezért a TNC-k sok esetben előnyben részesítik a külföldi beruházást a licenszszerződéssel szemben. Ez még inkább igaz, amikor a legújabb technológiáról, vagy a TNC-k szempontjából kulcsfontosságú eljárásról van szó, aminek az ellenőrzését nem szívesen engedik ki a döntési hatáskörükből. Másik, a teljes tulajdonban lévő leányvállalat létesítése mellett szóló érv, – a TNC-k szemszögéből –, hogy egy licensz-megállapodásban csupán korlátozott ellenőrzéssel rendelkeznek a fogadó országbeli termelés, eladás felett; nem terjeszthetik ki globális stratégiájukat az adott térségre; valamint nem érnek el méretgazdaságosságot.

A fejlődő országokban sok esetben a helyi cégek technológiához való jutásának egyetlen módja a reverse engineering²², vagy a TNC-énél korábban alkalmazásban lévő képzett munkaerő foglalkoztatása. Tételezzük fel, hogy megvalósul a tökéletes verseny a technológia piacán; az esetek többségében a helyi cégek számára még akkor is kedvezőbb a TNC leányvállalatain keresztül történő technológiai diffúzió, a technológia megvételénél. Egyrészt a technológia megvásárlása és annak a helyi környezetbe való átültetése magasabb költségekkel jár, mintha az adaptáció – a leányvállalat által – már részben megtörtént volna. Másrészt az új technológia alkalmazásához, üzembe helyezéséhez, a helyi környezetbe történő átültetéséhez megfelelő képzett munkaerőre van szükség, amivel a helyi vállalatok az esetek nagy részében nem rendelkeznek. Újabb érv a TNC leányvállalatain keresztül megvalósuló TT mellett; az új technológiával, termékekkel, termelési eljárással való kockázat. Minden

²² Reverse engineering – magyarra “fordított mérnöki munkának, illetve technológiának” lehetne fordítani. A dolgozatban mégis maradunk az angol nyelvű terminológia használatánál, egyrészt azért mert a magyar nyelvű szakirodalomban is elterjedt a fenti angol szakkifejezés, másrészt pedig mondatszerkesztési szempontok miatt, az egyszerűbb nyelvi szerkezet kedvéért. A reverse engineering szakkifejezés arra utal, hogy egy befejezett termék, illetve kész technológia alapján fejtik meg a szakemberek – visszafelé haladva, lebontva az azt megelőző lépésekre – a mérnöki, termelési folyamatot.

innováció kétéseélyes; siker vagy elutasítás. A kockázat mértéke kisebb, amennyiben egy TNC már alkalmazza az adott újítást, van visszajelzése a felhasználóktól. A helyi cégek számára túl nagy költség és kockázat egy-egy innováció piacon történő tesztelése.

Mansfield és Romeo [1980] esettanulmányában kimutatta, hogy az anyacégtől a száz százalékos tulajdonban lévő leányvállalathoz áramló technológiatranszfer egyharmaddal (33,33 százalékkal) gyorsabb, mint a joint-venture, vagy licenszszerződés keretében végbemenő technológiai diffúzió.

B) licenszmegállapodás

A licenszszerződés keretében a licenszdíj megfizetése ellenében, meghatározott ideig a vevő hozzájut az eladó bizonyos megfoghatatlan (*intangible*) vagyonértékéhez, mint például szabadalmi jogokhoz, találmányokhoz, tudományos képletekhez, leírásokhoz, eljárásokhoz, szerzői jogokhoz, designhoz, bejegyzett márkanevek használatához. Az eladó szemszögéből nézve nem igényel tőkebefektetést, nem jár kockázattal a külföldi piacon történő megjelenés; azonban a gyártási folyamat, a marketing feletti ellenőrzése korlátozott. Nem terjesztheti ki globális stratégiáját az adott piacra. A legnagyobb hátrány mégis a technológia feletti kontroll elvesztése, idegen kézbe adása; ami azzal a kockázattal jár, hogy a vevő rövid távon asszimilálhatja a rendelkezésére bocsátott technológiát, és azt tovább fejlesztve újabb termékkel, illetve újabb technológiával kiszoríthatja az eladót a piacról. Ebből kifolyólag ritka a legújabb technológiának a vételre bocsátása.

Leggyakoribb a licenszszerződési forma azokban a fejlődő országokban, ahol a politikai instabilitás, illetve a KKB útjába álló szabályozások következtében, ez az egyetlen hatékony módja a piacrajutásnak. Ezenkívül elterjedt a licensz-megállapodási modalitás a technológiailag kevésbé intenzív ágazatokban, valamint azokban, ahol széles körben elterjedt, könnyen hozzáférhető, standardizált technológiát alkalmaznak (Mansfield és Romeo [1980]). Ezekben az iparágakban relatíve olcsó alternatívaként jelenik meg a licenszszerződés, hiszen nem áll fenn annak a kockázata, hogy az adott ország technológiai színvonalának nem megfelelő technikát a továbbiakban még adaptálni kellene a helyi körülményekhez, ami többletköltséget jelentene a helyi cégeknek. Kedvező forma a licenszmegállapodás a vevő számára, amennyiben nincs más lehetősége a fejlettebb technológiához való hozzáférésre; valamint rendelkezik a megfelelő szakmai és technikai háttérrel, képzett munkaerővel az átvett technológia (*soft és hard*) hasznosításához, továbbfejlesztéséhez. Erre jó példa India, Dél-Korea, Taiwan és Hong Kong iparfejlesztésének sikertörténete. Ezekben az országokban a helyi cégek licenszszerződések alapján másolták a külföldi technológiát. De megemlíthetjük Japán II. világháború utáni iparfejlesztésének példáját is. Itt sem a külföldi közvetlen

befektetéseknek volt köszönhető az új technológia beáramlása, hanem főként a licenzegyezményeknek; ami kiegészült a modern technológiai berendezések importjával, a licenszet nyújtó fél technikai segítségnyújtásával, valamint a japán üzletemberek és egyetemisták technológiatanulmányozás céljából realizált külföldi vállalatlátogatásaival.

C) technológiai berendezések importja

A technológiai berendezések importja révén is létrejöhet TT, azonban a KKB és a licenz-megállapodási formával összehasonlítva potenciálisan kisebb mértékben. Egyrészt mégha a szerződés magában is foglalja a betanítást, alkatrész ellátást, javítást, akkor sincs hozzáférése a vevőnek az úgynevezett soft technológiához, mint például a vezetési-, szervezési-, marketing-, logisztikai-, minőségellenőrzési-, üzletviteli ismeretekhez, sem pedig a licenzegyezményben benne foglalt designhoz, márkanevhez, stb. A berendezések megfelelő használatához képzett munkaerőre van szükség a helyi cégeknél. A szerződéstől függően az eladó biztosíthatja az operatív személyzet kiképzését. A mindennapos üzletmenetben sok esetben a berendezések meghibásodása is gondot okoz, mind javítási, mind alkatrész-utánpótlási szempontból, azonban a kiküldött szakemberektől szintén gyűrűződhet át tudás a helyi személyzethez. Ennél a csatornánál a technológia másolásán és a reverse engineering-en – vagyis a kész termék részekre bontása, elemzése révén az előző lépések, az alkalmazott technológia megfejtésén – van a hangsúly. A technológiai berendezések importja révén a helyi cég hatékonysága, termelékenysége nőhet. Az import által, a külföldi kapcsolatok segítségével lehetséges, hogy az előállított termékeit exportálni tudja.

D) learning by exporting

Alapvetően két lehetséges magyarázata van annak, miért kezd egy adott cég exporttevékenységbe. Az egyik, hogy a vállalat által előállított termék (ill. szolgáltatás) sikeres a belföldi piacon, azonban annak telítettsége miatt további keresletnövekedés már nem várható; így a terjeszkedés reményében külföldi piacok felé néz az adott cég. A másik, amikor a helyi cég már megalakulásakor a külföldi piacok ellátását tűzi ki célul; üzleti vállalkozását az egyes termékek előállításánál a különböző országok között fennálló komparatív előnyre alapozva.

Az exporttevékenység realizálásához szükséges a külföldi vevő igényeinek, a termékre vonatkozó csomagolás, design, minőségi elvárásoknak, fogyasztói szokásoknak az ismerete. A helyi cégek exporttevékenységük során kapcsolatba kerülnek külföldi vállalatokkal, így az interakció elkerülhetetlen. A külföldi piacon jelenlévő cégek tevékenységének megfigyelése, másolása révén a helyi cégek megszerezhetik a szükséges információt az exporthatékonyság

növeléséhez. Másik megoldás, a külpiacon tevékenykedő értékesítési, marketing ügynökségekkel való kapcsolatba lépés. A külföldi vevőnek az adott termékről adott visszajelzése is újabb tanulási lehetőséget biztosít az exportcégnek. Lehetséges, hogy az exporttevékenység során a külföldi piacokon megszerzett tudás visszahat a hazai termelésre; olyan minőségi változásokat eszközölve akár a gyártás, akár az értékesítés, akár a marketing területén, ami növeli a vállalat versenyképességét. Egy vállalat külföldi piacokon elért sikerei, mindenképpen hozzájárulnak a hírnevének, márkanevének egyúttal a hazai piacon történő erősödéséhez is.

E) franchise

A franchise, illetve alvállalkozási forma révén létrejövő TT a másoláson és a munkaerő-mobilitáson alapszik. A franchise sokban hasonlít a licenz-megállapodáshoz azzal a fontos különbséggel, hogy míg a licenzszerződést a termelővállalatok, addig a franchise megállapodást a szolgáltatóipari cégek alkalmazzák, relatíve hosszabb időtávra szóló elkötelezettséggel. A franchise lényegében a licenzszerződés egyik speciális változata, ahol a tulajdonos nemcsak megfoghatatlan (*intangible*) értéket – mint például a regisztrált márka – ad el, hanem ezzel együtt egy az irányításra, szolgáltatásra, minőségi előírásokra, adminisztrációra, költségelszámolásra, személyzeti politikára, stb. vonatkozó útmutatót is; ami a vevő sikerét hívatott biztosítani a fogadó országban. Láthatjuk, hogy míg a licenzszegyezménynél a „kemény”, addig a franchise megállapodásnál a „puha” technológia áramlik. A fentiekben részletezett nem megfogható tudás könnyen imitálható a helyi cégek által, valamint a franchise cégénél dolgozott munkaerő alkalmazása az esetek többségében jó megoldásnak bizonyul a tudás megszerzésére.

F) egyéb, kiegészítő modalitások

A külföldi vállalatok révén nemcsak közvetlen beruházás formájában, hanem stratégiai szövetség keretében is áramolhat technológia a helyi gazdaságba. Főként a fejlődő országokban a joint-venture-ök, a kulcsrakész projektek, valamint egyéb technikai segítségnyújtás is fontos kiegészítő modalitásai a technológiatranszfernek (UNCTC [1987]). Ezenkívül meg kell említeni az egyetemisták külföldi szakmai gyakorlaton való részvételét, a nemzetközi technikai együttműködési programokat, valamint a fejlődő országokbeli TNC-k kutatásintenzív külföldi beruházásait, amelyek mind hozzájárulnak az adott gazdaság technológiai panorámájának kiszélesítéséhez.

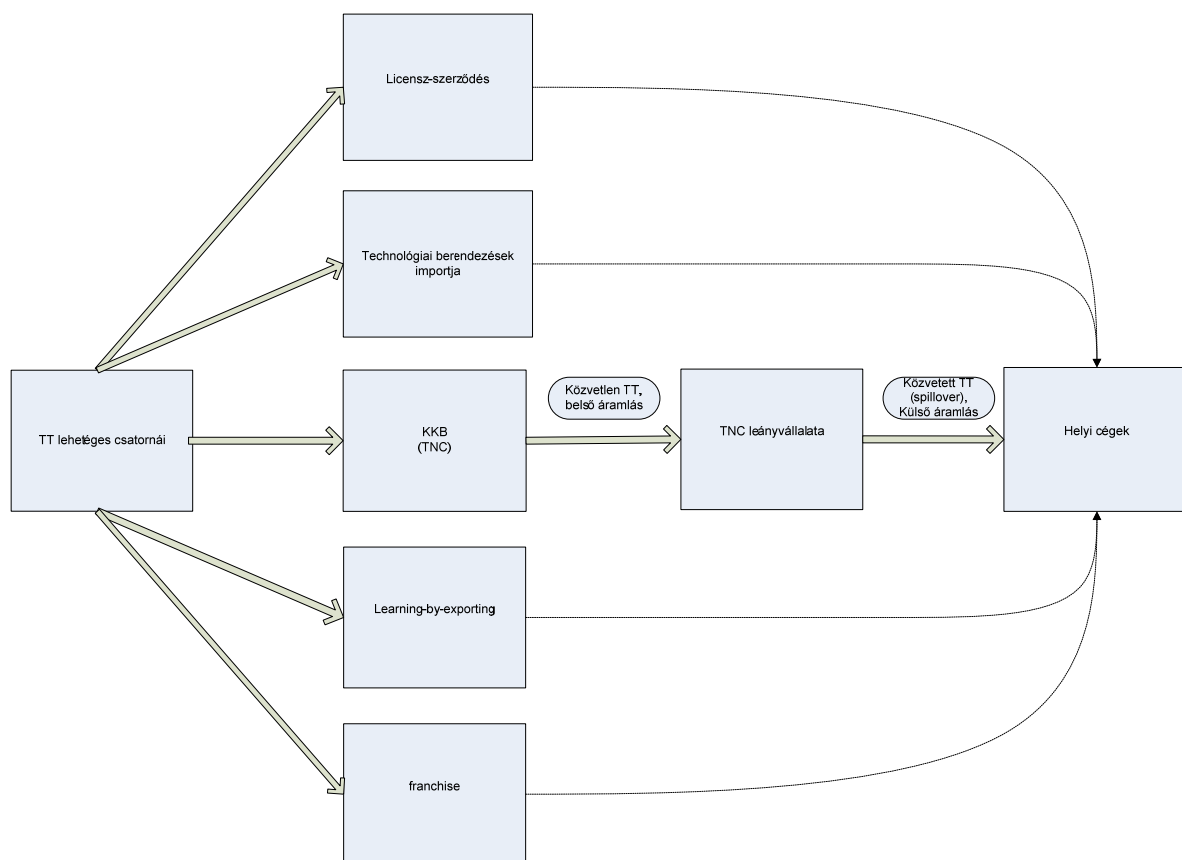
A TT-ről szóló tanulmányokban megfigyelhető a szakkifejezések nem egységes használata. Sokan alkalmazzák például ugyanazt a „csatorna” (*channel*) terminológiát, egyrészt a fentiekben használt értelemben, másrészt a TT keletkezési módjára (Lim [2001] p.3., Görg és Greenaway [2004]) vonatkozóan is. A dolgozatban egyértelműen szétválasztom a két kategóriát; csatorna alatt értem, hogy milyen módon kerül kapcsolatba a fogadó ország az új technológiával (lsd. az előbbieken: KKB, licenszmegállapodás, franchise, stb.); megkülönböztetve ezt a külföldi és a helyi vállalatok között létrejövő közvetett technológiatranszfer keletkezési módjától (versenyhatás, munkaerő-mobilitás, demonstrációs-, illetve kapcsolati hatás)²³. Az alábbiakban rendszerezzük és megkülönböztetjük a TT csatornáit a TT keletkezési módjától, illetve annak típusaitól.

1.4.2.2. A technológiatranszfer típusai

A TT típusai szerint alapvetően két fajtát: A) közvetlen és B) közvetett technológiatranszfert különböztethetünk meg. (1.ábra)

²³ Lényegében mindkét esetben csatornáról van szó, csak éppen különböző szinteken. Az első esetben a kérdés az, hogy a külföldi technológia milyen csatornán keresztül kerül a fogadó ország gazdaságába. Míg a második esetben az, hogy maga a spillover, vagyis a közvetett technológiatranszfer a fogadó gazdaságon belül milyen „csatornán” gyűrűzik át a TNC leányvállalataitól a helyi cégekhez. A félreértések elkerülése végett az első esetben használok a csatorna terminust, míg a második esetben a spillover keletkezési módját, mechanizmusát kifejezéseket.

1. ábra: A TT csatornái, valamint a közvetlen és a közvetett technológiatranszfer



Forrás: saját szerkesztés

A) A közvetlen (direkt) technológiatranszfer

A közvetlen (direkt) TT alatt értjük, amikor a technológiatranszfer egy adott transznacionális vállalat és annak leányvállalata között megy végbe. Természetesen a közvetlen TT esetében belső hatásról (*internal effect*) beszélhetünk, és éppen ebből kifolyólag potenciálisan az átáramló technológia mértéke itt a legnagyobb.

B) A tovagyrűző hatás

A közvetett (indirekt) TT-t, nevezzük más néven tovagyrűző hatásnak, vagyis amikor a „puha” és a „kemény” technológia a transznacionális leányvállalatoktól áramlik a helyi cégekhez, ún. külső hatás – különböző vállalatok között – (*external effect*) keretében. Meyer [2004] definíciójában ezt úgy fogalmazza meg, hogy a spillover nem egy piaci tranzakció, vagyis nincs semmilyen szerződéses kapcsolat a küldő és a fogadó entitás között; maga a jelenség externáliaként jön létre. Blomström és Kokko [2000] megfogalmazásában

tovagyűrűző hatás akkor keletkezik, amikor TNC-k leányvállalatainak jelenléte a fogadó gazdaság helyi cégeinél termelékenység-, illetve hatékonyságnövekedéshez vezet és a leányvállalatok nem képesek ezeknek az előnyöknek a teljes mértékű internalizálására.

A spillover-elmélet kiindulópontjaként szolgált, amikor MacDougall a 60-as évek elején a külföldi befektetések fogadó gazdaságra kifejtett általános jóléti hatásai között, rámutatott az externáliás hatás jelentőségére. A KKB költség-haszon elemzése vezette el a termelékenységi spillover lehetőségéhez. Másik két szerzőt kell még megemlíteni, mint a spillover kutatások úttörőit²⁴; Corden-t [1967], aki optimális vámtételek esetén vizsgálta a KKB hatásait, valamint Caves-et [1971], aki szintén a KKB jóléti hatásait elemezve jutott el a közvetlen technológiatranszferhez. Caves a következő három lépésben fogalmazta meg a TNC-k hatását a helyi gazdaságra nézve:

- a termelési tényezők hatékonyabb allokációja

A TNC-k piacralépése következtében fokozódik a verseny, megtörnek az addigi piaci monopóliumok, a helyi cégek erőforrásaik hatékonyabb felhasználására kényszerülnek.

- technikai hatékonyság

A versenytársak által kifejtett nyomás és a demonstrációs hatás következtében technikai módosításokat vezetnek be a helyi vállalatok.

- technológiatranszfer

A TNC-k jelenléte a fogadó gazdaságban felgyorsítja az innovációk átvételét, magát a technológiatranszfer folyamatát.

Tény azonban, hogy sokkal inkább a gyakorlati tapasztalatok, az esettanulmányok eredményei; mintsem elméleti okfejtések hangsúlyozták ki a tovaggyűrűző hatás jelentőségét. Mind a mai napig relatíve korlátozott mértékben áll rendelkezésre szakirodalom a témakörben.

Az esettanulmányok eredményei azt mutatták (Blomström – Kokko – Zejan [2000] p. 111), hogy a TNC

- a kínálat kiszélesítése révén hozzájárulhat a helyi cégek hatékonyságnövekedéséhez (ennek jelentősége a fogadó gazdaság technológiai fejlődésével csökken);
- által alkalmazott modern technológia imitációra ösztönözheti a helyi vállalatokat, valamint a multinacionális cég által kiképzett munkaerő szaktudása a munkaerő-mobilitás révén átáramolhat a helyi gazdaságba;

²⁴ További elméleti kutatások a tovaggyűrűző hatás témakörében: Findlay [1978], Koizumi és Kopecky [1977], Das [1987], Wang és Blomström [1992].

- vagy megtöri az adott piacon működő monopóliumokat és ösztönzi a versenyt, ezáltal a hatékonyságot; vagy pedig még monopolisztikusabbá alakítja át az iparág struktúráját a helyi cégek erősségétől és reakciójától függően;
- a helyi beszállítóinak és disztribúciós csatornáinak minőségellenőrzési-, leltározási technikákat ad át;
- menedzsment és marketing technikák elsajátítására kényszeríti a helyi cégeket.

Az átláthatóság érdekében a tovaggyűrűző hatásokat különböző szempontok szerint rendszerezhetjük; a keletkezési mód (externália v. kapcsolati hatás), a fogadó gazdaságnak nyújtott haszon (termelékenység növekedés v. piacrajutás), illetve az iparágak (horizontális v. vertikális) szerint.

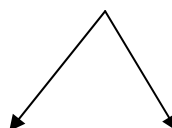
B.1. Spillover-csoportosítás a keletkezési mód szerint

A tovaggyűrűző hatáson, vagyis a közvetett technológiatranszferen belül a következő csoportosítási lehetőség a mechanizmus, vagyis a keletkezés mód szerinti kategorizálás. Lényegében versenyhatás, munkaerő-mobilitás, demonstrációs illetve kapcsolati hatás révén jöhet létre közvetett technológiatranszfer a helyi cégeknél. Az első három valójában externáliaként (B.1.1.) keletkezik, megkülönböztetve a kapcsolat (*linkage*) (B.1.2.) eredményeként létrejövő tovaggyűrűző hatástól.

B.1.1. Az externáliaként létrejött spillover

Az externáliás hatást a szakirodalom fertőzési – tovaerjedési (*contagion*) hatásnak, illetve tudásáramlási hatékonyságnak (*knowledge diffusion efficiency*) is nevezi. Az externáliaként létrejött tovaggyűrűző hatás anonim módon keletkezik anélkül, hogy a technológiát átvevő vállalatnak fizetnie kellene a megszerzett tudásért. Ezen a csoporton belül három alcsoport található:

- a) a képzés és a munkaerő-mobilitás révén keletkező tovaggyűrűző hatás, amikor munkahelyváltoztatás következtében áramlik a specifikus tudás a helyi vállalatához valamint;
- b) a demonstrációs hatás, illetve imitáció; vagyis másolás révén létrejövő spillover, azon belül is két alkategória lehetséges:

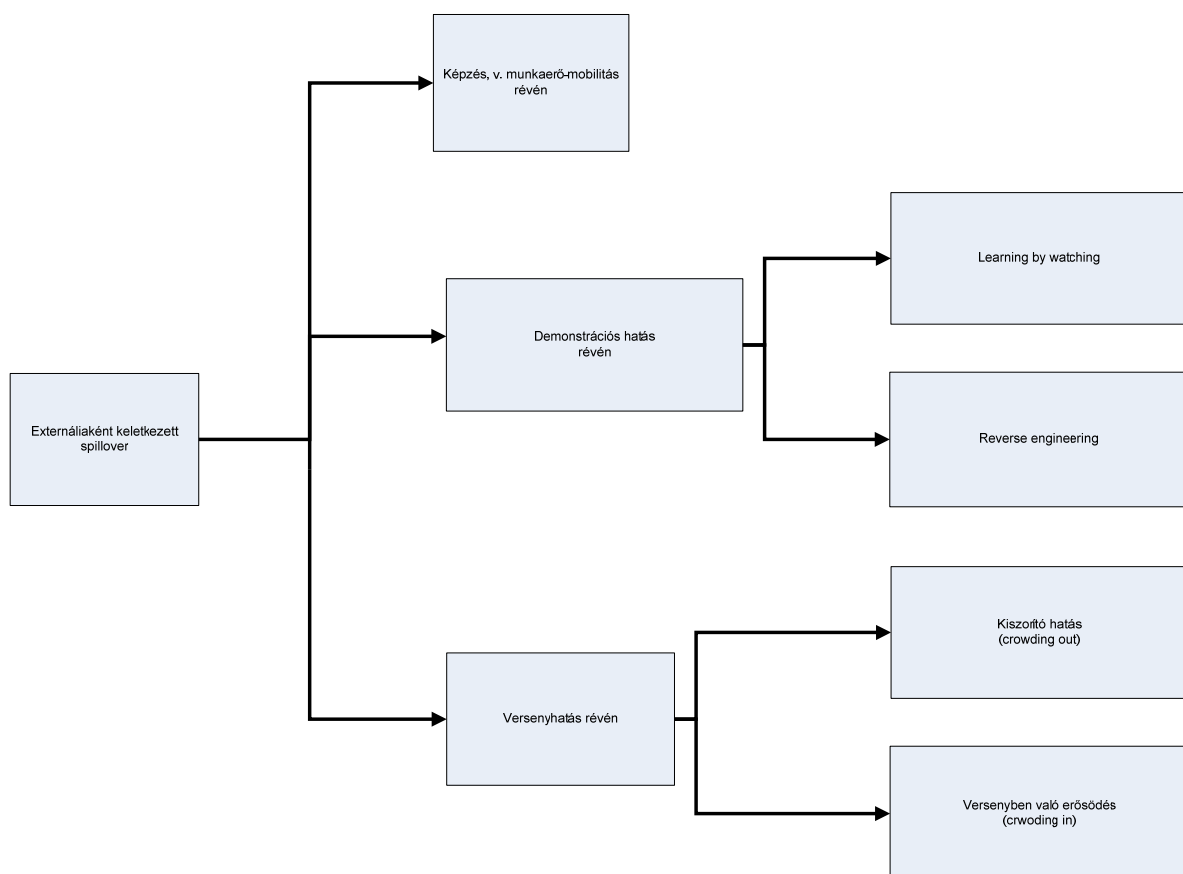


learning by watching

reverse engineering,

c) a versenyhatás (*competition*) eredményeként pedig kettős kimenetel figyelhető meg. Amennyiben a kiszorító hatás (*crowding out*) az erősebb, vagyis amikor a helyi cég nem tudja felvenni a versenyt a külföldi leányvállalatokkal, akkor nem keletkezik pozitív spillover. Ha viszont a fokozott verseny hatására a helyi cég minőségi változásokat, változtatásokat hajt végre, ezáltal a „*crowding in*”, vagyis a versenyben való erősödés érvényesül, és létrejön tovagűrűző hatás. (2. ábra)

2. ábra: A towaterjedési hatásként keletkezett spillover



Forrás: saját szerkesztés

a) képzés és munkaerő-mobilitás révén keletkező spillover

A TNC-től a leányvállalathoz a technológiatranszfer nem csupán szabadalmi jogok, gépek, berendezések, a származási országból kiküldött menedzserek, mérnökök formájában áramlik, hanem a leányvállalati alkalmazottak kiképzése is az egyik fontos formája a tudásdiffúciónak. A TNC-k által biztosított képzési programok éppúgy testre szabottak az operatív személyzet, a művezetők, a mérnökök, akár csak a csúcsmenedzseri réteg részére. Igaz, hogy kezdetben a kulcspozíciókat általában az anyavállalati személyzet látja el, azonban az idő előrehaladtával és a szükséges képességek elsajátítása következtében nő a helyi alkalmazottak aránya, még a vezetői állásokban is. A képzés történhet „*on-the-job*” tréningek; szemináriumok; esetleg külföldön, az anyavállalatnál szervezett gyakorlati tanfolyamok keretében. Ezenkívül a tényleges munka által sajátítják el a leányvállalati alkalmazottak a szaktudást, ami a későbbiekben átgyűrűzhet a helyi cégekhez; munkahelyváltoztatás, illetve önálló cégalapítás révén.

Kevés esettanulmány áll rendelkezésre a képzés következtében keletkező tovaggyűrűző hatás kimutatásáról, azok is javarészt a fejlődő országok vonatkozásában vizsgálják az összefüggéseket. Ami egyrészt azzal a ténnyel magyarázható, hogy a fejlődő gazdaságokban az oktatási rendszer relatíve gyengébb; így ezekben az országokban nagyobb jelentősége van a TNC-k által nyújtott képzésnek, valamint az ebből eredeztethető tovaggyűrűző hatásnak. Az iparosodott országokról rendelkezésre álló szórványos megfigyelések, arra engednek következtetni, hogy esetükben fontosabb a menedzseri képességek átgyűrűződése, mint a technikai, technológiai diffúzió. Caves [1996] megállapítása szerint, nagy valószínűséggel a TNC-k közötti menedzsermobilitás révén kerültek át specifikus vezetési- és szervezési gyakorlatok Amerikából (szervezeti felépítés, menedzsment szemléletű termelés mérnöki irányítás helyett, stb.) Európába, illetve később Japánból (minőségellenőrzés, „*just in time*”, stb.) az Egyesült Államokba és Európába. Eseti megfigyeléseken alapul az az elképzelés is, miszerint a számítástechnika iparágban végbemenő munkaerő-mobilitás, más ágazatokban is eredményezhet közvetett technológiatranszfert.

Gerschenberg [1987] kenyai esettanulmányában mind a technológia, mind pedig a menedzsment ismeretek áramlására talál példát. A 41 feldolgozóipari vállalat 72 csúcs- illetve középmenedzser részletes karrierútját elemezve, arra a következtetésre jut, hogy a TNC-k több képzési programot kínáltak menedzsereik részére, mint a helyi cégek, ugyanakkor kevesebbet mint a közsféra. Talált példát arra is, hogy a TNC-ktől a menedzserek a helyi cégekhez, illetve a kormányzati intézményekhez szegődnek és ott kamatoztatják tudásukat. Ugyanakkor a leányvállalatoknál dolgozó vezetők körében alacsonyabb a

munkahelyváltoztatás aránya, mint a helyi cégek esetében; ami nem meglepő figyelembe véve, hogy a TNC-k általában magasabb fizetést kínálnak vezető- beosztású alkalmazottaik részére, éppen azért, hogy elkerüljék a helyi cégek által történő képzett munkaerő elszívását. Katz [1987] az argentin gazdaságban végzett kutatásainál arra a megállapításra jut, hogy sok esetben a helyi cégek vezetői előzően a TNC-k leányvállalatainál voltak alkalmazásban. Latin-Amerikára jellemző a saját kezdeményezés, családi vállalkozás előtérbe helyezése az alkalmazotti státusszal szemben. Míg Kelet-Közép-Európában az önálló üzletvitellel szemben inkább a TNC-k által nyújtott anyagi biztonságot, szociális juttatásokat részesítik előnyben. A saját üzleti vállalkozások ösztönzését nagymértékben elősegíti, amennyiben a fogadó ország pénzügyi piacán kedvező hitelkonstrukciók állnak a kis- és középvállalkozások rendelkezésére.

Chen [1983] hong kongi esettanulmányában azt állítja, hogy nem annyira az új termelési eljárások és termékek másolása volt nagy jelentőséggel a TNC-k által nyújtott lehetőségekben, sokkal inkább a különböző szintű képzési programok járultak hozzá a tovagyrúzó hatás létrejöttéhez.

Tágon értelmezve, a képzés kategóriájába sorolhatjuk a K+F tevékenységhez kapcsolódó tudás- és technológiaáramlást. A leányvállalatok fejlesztési részlegénél alkalmazásban lévő kutatói személyzet munkahely-változtatása révén az elsajátított technológia begyűri a fogadó ország gazdaságba. Általánosan elfogadott nézet szerint a TNC-k kutatás-fejlesztési tevékenységük nagy részét az anyavállalati országban végzik, éppen a tudás, technológia „házon belül” tartása érdekében. A 90-es évektől kezdődően azonban lendületet kapott a K+F tevékenységek decentralizálásának tendenciája (Dunning [1993], Simai [1996]). Ahhoz, hogy reális képet kapjunk a helyi leányvállalatnál végzett K+F jelentőségéről, annak költségeit a helyi vállalatok által beruházott kutatás-fejlesztési összegekkel kell összehasonlítani, nem pedig az anyavállalati K+F kiadásokkal. Fairchild és Sosin [1986] egy Latin-Amerikában végzett felmérés alapján arra a megállapításra jut, hogy a leányvállalatok közel azonos mértékben költenek kutatás-fejlesztésre, mint a helyi cégek. Ezenkívül hozzáférésük van az anyavállalat- és a többi leányvállalat aggregát K+F adataihoz, sőt van példa arra, hogy magához a K+F létesítményekhez is. Mindezek következtében a leányvállalati K+F tevékenység hatékonyabb lehet, mint a helyi cégeknél folytatott kutatás-fejlesztés. A rendelkezésre álló adatok alapján elmondható, hogy a leányvállalatok által folytatott fejlesztések nagy része ország-, illetve iparág-specifikusak. A tapasztalatok szerint főként a termékek, termelési eljárások helyi környezetbe való átültetése a kitűzött célja a leányvállalati K+F tevékenységnek. Másik, a fejlesztések anyaországból történő kihelyezésének hátterében álló indíték a költségcsökkentés, racionalizáció. Meglehetősen ritkán találkozunk a helyi

leányvállalatoknál a legújabb technológiák fejlesztésével. Részletes információ azonban a K+F típusáról, a kutatók munkahely-változtatásáról, mobilitásáról a legtöbb esetben nem hozzáférhető.

Az esettanulmányokban főként aggregát adatok alapján következtetnek a munkaerő-mobilitás révén keletkező tovaggyűrűző hatásra, azonban annak mértékéről legtöbbször nincs pontos információ. Elmondható, hogy a felgyorsult globalizáció következtében a humántőke mobilitása mind országon belül, mind pedig nemzetközi viszonylatban jóval nagyobb mértékű, mint tíz-húsz évvel ezelőtt. A legtöbb elemzés azt sugallja, hogy könnyebben gyűrűzik át a helyi gazdaságba a vezetési-, szervezési-, marketing-, logisztikai ismeret, mint az ennél jóval vállalatspecifikusabb technikai, technológiai tudás, illetve eljárás; annak ellenére, hogy a gépek, berendezések formájában megtestesült technológia „mobilitása” elviekben egyszerűbb.

b) demonstrációs hatás

„*Learning by watching*” arra utal, hogy a helyi cég megfigyeli a külföldi beruházó tevékenységét, – pl. marketing, logisztikai aktivitását, stb. –, majd maga is másolja (legálisan) és átülteti a gyakorlatba az ellesett technikákat.

Mindössze néhány esettanulmány lelhető fel, ami kizárólagosan a demonstrációs hatás révén keletkező spillovert próbálja megragadni. Tilton [1971] a TNC-k szerepét hangsúlyozta ki az amerikai innovációk európai országokba történő átgyűrűződésében – a félvezetők iparágában. Swan [1973] arra a következtetésre jutott, hogy a multinacionális vállalatoknak nemcsak a technológiai diffúzióban játszott szerepe jelentős, hanem tevékenységük révén egyben fejlesztik a nemzetközi kommunikációs csatornákat, amelyek elsődleges jelentőséggel bírnak a határokon átívelő demonstrációs hatás esetében. Riedel [1975] kifejezetten a demonstrációs hatásnak tudja be Hong Kongban a 60-as évekbeli feldolgozóipari-export növekedését. Arra vonatkozólag, hogy iparág- illetve országfüggő-e a demonstrációs hatás következtében létrejövő spillover a szakirodalomban nem találunk esettanulmányokat. Valójában a demonstrációs hatásra bizonyítékot keresni nehéz, hiszen a legtöbbször nem tudatos maga a cselekvés; a vállalatok (főként a kisebb méretű helyi cégek) nem dokumentálják, hogy melyik technológiai újításról, megoldásról hol szereztek tudomást, és ennek következtében milyen módosítást javasoltak a terméken, vagy éppen a termelési folyamatban. – Igaz az iparban a termelési eljárásokat, az alkalmazott technológiát érintő nagy horderejű innovatív megoldások jogilag védettek, így ezekben az esetekben relatíve nincs nagy jelentősége a másolásnak. A legnagyobb probléma, hogy a demonstrációs hatás szinte

mindig együttjár a versenyhatással, vagyis a kettő szétválasztása inkább csak elméletben lehetséges.

Jenkins [1990] az általános túlélési stratégiájában fogalmazza meg, hogy amennyiben egy külföldi és egy helyi cég hasonló terméket, hasonló mennyiségben, ugyanarra a piacra termel; akkor – némi időeltolódással ugyan – a helyi cég a TNC-hez hasonló termelési eljárásokat és marketing fogásokat kezd alkalmazni.

Blomström [1986a] egyenesen arra a következtetésre jut, hogy a TNC-k helyi vállalatokra kifejtett hatásai közül a legfontosabb a versenyhatás és a demonstrációs hatás interakciója. Szerinte a TNC-k azokat az iparágakat részesítik előnyben, ahol magasak a piacralépési korlátok így relatíve korlátozott a helyi cégek által gerjesztett verseny.

Néhány esettanulmányi példa a kettős hatás megnyilvánulásáról: A brazil textiliparban a TNC-k által bevezetett szintetikus szálak alkalmazása a helyi cégek által kínált pamut anyagok keresletének drasztikus csökkenéséhez vezetett; többen kiszorultak a piacról, míg mások a külföldi vállalatokkal alapított joint-venture-i formában (a technológiához való hozzáférés révén) versenyben tudtak maradni (Evans [1979]). A kenyai szappan iparban a TNC-k által alkalmazott gépi előállítás következtében, a helyi gyártók nem voltak többé versenyképesek a kézzel készített szappanjaikkal a városi piacokon, mindaddig, amíg át nem álltak ők is a gépi termelésre (Langdon [1981]).

c) versenyhatás

Mivel a gyakorlatban igen csak nehézkes a versenyhatás és a demonstrációs hatás különválasztása, ezért az esettanulmányokban azt kell megvizsgálni, hogy milyen módon reagálnak a helyi cégek a kompetencia erősödésére, mielőtt még az imitációra vagy a reverse engineering-re sor kerülne. Az egyik legáltalánosabb válaszreakció a helyi cégek részéről a szigorúbb ellenőrzés, költségcsökkentő intézkedések bevezetése, valamint az alkalmazottak magasabb teljesítményre való motiválása. Egyrészt lehetséges, hogy a kevésbé fejlett országokban ezek a válaszreakciók növelik a termelékenységét a helyi cégeknél, egyszerűen csak azért mert eddig nem fektettek hangsúlyt a hatékony működésre; ugyanakkor fennáll annak a lehetősége is, hogy a helyi vállalatok nem képesek kompetitív válaszlépésre és kiszorulnak a versenyből. Ezzel szemben az iparosodott országokban, – ahol feltételezhetően rendelkeznek versenyképes helyi vállalati szférával –, nagyobb eséllyel eredményez termelékenységnövekedést a versenyhatás. A fejlődő és a kevésbé fejlett országok körében végzett tanulmányok azt mutatják, hogy a helyi cégek által adott válaszreakciók közül az exporthatékonysághoz kapcsolódó tényezőkben végrehajtott változtatások, – pl. a menedzsment ismeretek és kapacitások megfelelőbb kihasználása – eredményesebbnek

bizonyultak a termelési tényezők allokációjának módosításánál (a relatív tényezőárak változtatásánál). A helyi cégek a piacról történő kiszorulásuk elkerülése érdekében, egymás közt, illetve külföldi vállalatokkal szövetségbe tömörülhetnek és ezáltal nagyobb az esélyük a versenyképességük javítására (Evans [1977], Lall [1979]).

Végeredményben a válaszreakciók, illetve a fogadó gazdaságban keletkező tovagyrúzó hatás mértéke alapvetően a kezdeti piacfeltételektől függ, valamint attól, hogy a TNC-k piacralépése milyen mértékben képes befolyásolni a koncentrációt és a versenyt.

A versenyhatás vizsgálata elvezet bennünket a következő dilemmához: Vajon a TNC-k piacralépése és jelenléte befolyásolja-e az iparág szerkezetét, vagy pedig egyszerűen egy adott iparági struktúrát preferálnak a transznacionális vállalatok? A kérdés azért érdekes, mert nem minden esetben egyértelmű a versenynek a pozitív, illetve negatív hatása; minthogy az sem egyértelmű, hogy a TNC-k piacralépése éppen fokozza azt, vagy sem. A TNC-k piacralépése koncentrációt eredményez, vagy a TNC eleve koncentrált piacokat választ? Lall [1979] szerint a TNC-k piacralépése után rövid távon csökkenhet a koncentráció, mivel nő a vállalatok száma, azonban hosszú távon ez a folyamat megfordulhat. Csökkenhet a versenyben lévő piaci szereplők száma, azáltal hogy a TNC-k egyes helyi vállalatokat felvásárolnak; másokat kiszorítanak a versenyből; megint másokat egyesülésre kényszerítenek. Hosszú távon a fejlődő országokban a helyi vállalatok gyengeségéből adódóan felgyorsul a piaci koncentráció folyamata, ami lehetővé teszi a TNC-k nagyobb mértékű piaci dominanciáját. Ez azzal a veszéllyel jár, hogy az így kialakult monopolisztikus piac még kedvezőtlenebb a fogadó ország gazdasága szempontjából, mint a TNC-k piacralépését megelőző helyi vállalatok által uralt oligopolisztikus piaci környezet. Ezenkívül a TNC-k a profitrepatriálás és transzferárazás révén, tőkét vonnak el a helyi gazdaságtól. Blomström [1986b] mexikói esettanulmányában arra a végkövetkeztetésre jut, hogy a TNC-k piacralépése következtében a fejlődő országokban nagyobb az esély a helyi vállalatok piacról történő kiszorítására, mint az iparosodott országokban. A körülményektől függően a verseny is, valamint a piaci koncentráció is; éppúgy eredményezhet negatív, illetve pozitív hatást. Viszonylag kis méretű nemzeti iparágakban a külföldi jelenlét hatására növekvő piaci koncentráció hozzájárulhat az erőforrások hatékonyabb allokációjához. Az, hogy a piaci koncentrációból származó pozitív hatás, vagy éppen a verseny csökkenéséből eredő negatív hatás lesz-e meghatározó; nagymértékben az adott piactól és az adott ország kereskedelmi politikájától függ. Nem mindegy, hogy a piaci szereplők száma 45-ről 30-ra csökken, vagy egy már önmagában is oligopól piacon háromról kettőre. Ehhez hasonlóan a piaci koncentráció növekedése nem jár ugyanazzal a káros hatással az exportorientált iparágakban, mint egy túlzottan védett, kizárólag belső piacra termelő iparágban. Sőt, a fejlett gazdaságokban találkozhatunk azzal az

elgondolással is, hogy a liberális kereskedelempolitika és az import helyettesítheti a hazai versenytársak által kifejtett ösztönző hatást.

A technológiát helyezve a figyelem középpontjába eljutunk a klasszikus schumpeteri kérdéshez: a kompetitív piacok statikus termelési tényező allokációja járul-e hozzá nagyobb mértékben a technológiai innovációkhoz; vagy az oligopolisztikus, monopolisztikus piacok dinamikája? Valószínű, hogy a technológia fejlődése szempontjából előnyösebb az utóbbi, ahol a piaci koncentráció következtében, a realizált nyereség nem osztódik szét, és ezáltal a K+F-re fordított kiadások is jelentősebbek, valamint a méretgazdaságosság feltételei is kedvezőbbek.

A témakörben végzett esettanulmányok azt mutatják, hogy nemcsak a verseny, de a piaci struktúra is kihatással van a technológia fejlődésére. Kamien és Schwartz [1982], arra a végkövetkeztetésre jut a fejlett országokban végzett felmérésük alapján, hogy sem a tökéletes verseny, sem pedig a monopólium, hanem egy közepesen oligopolisztikus piac a legkedvezőbb a technológiai innovációk szempontjából.

A rendelkezésre álló empirikus kutatások összességében azt sugallják, hogy a TNC-k eleve a koncentrált (keves piaci szereplő), magas belépési korlátokkal ellátott piacokat, iparágakat részesítik előnyben. Az adott piacon, az adott ágazatban kezdetben ugyan nő a versenytársak száma, azonban hosszú távon csökken, de még így is lehetséges a pozitív tovagyrűző hatás keletkezése. A fejlődő országok esetében mégis nagyobb az esély a helyi vállalatok versenyből való kiszorulására, mintsem a hatékonyságnövekedés elérésére.

A szakirodalomban használják az externáliás hatásként létrejött spilloveren belül a „genuine” tudásdiffúzió (demonstrációs hatás, vagy munkaerő-mobilitás révén létrejövő) és a fokozott versenynyomás hatására keletkező „pseudo” spillover megkülönböztetéseket is.

A közvetett technológiatranszfer vonatkozásában nagy jelentősége van Wang és Blomström [1992] megállapításának, miszerint a versenyhatás által keletkezett pozitív externália esetében nem szükséges feltétlenül nagyobb mértékű külföldi jelenlét, ahhoz hogy nagyobb mértékű termelékenységnövekedést eredményezzen a helyi vállalatoknál; ugyanakkor a demonstrációs és a fertőző hatásoknál igen; mivel százalékos arányban függ a KKB jelenléttől a kifejtett hatás.

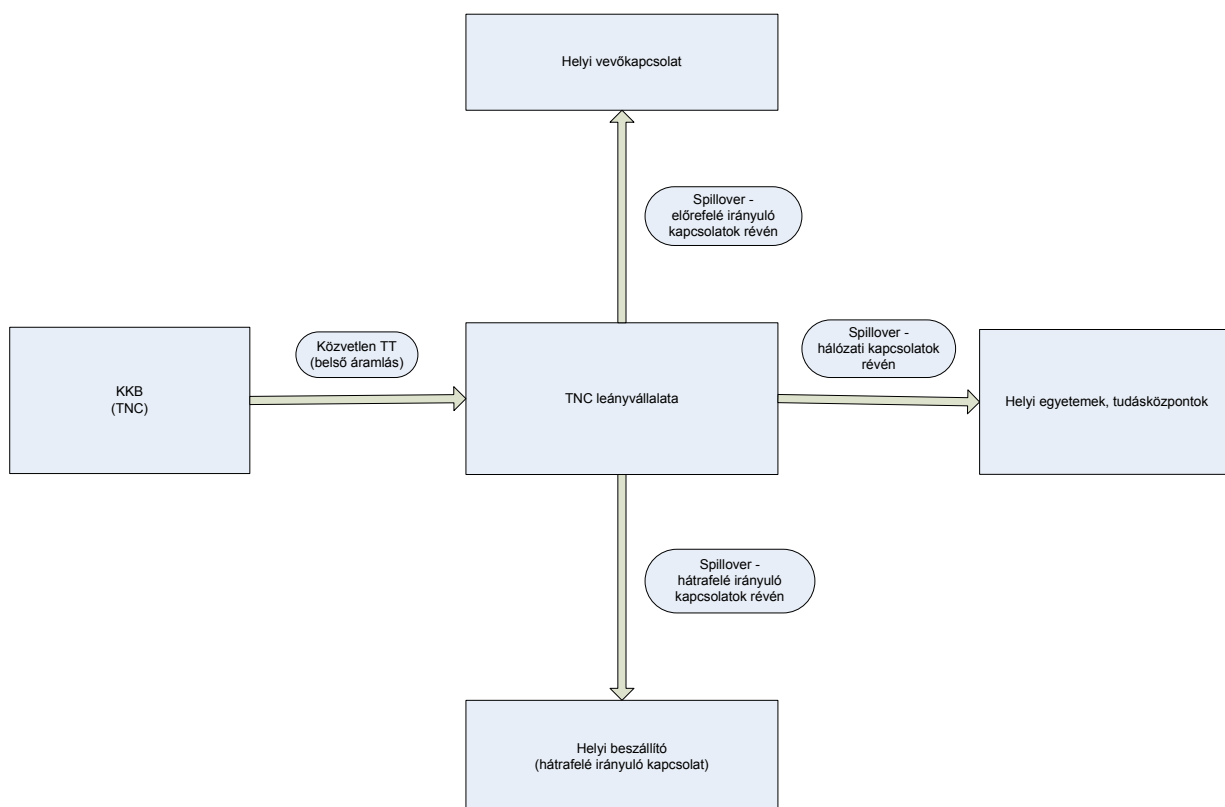
B.1.2. A kapcsolati hatásból eredeztethető spillover

Az externáliás hatás eredményeként létrejött spillover mellett, aktívan és szándékosan is közvetíthet technológiát a külföldi leányvállalat a helyi cégeknek. Ebben az esetben jövőbeni előnyök realizálását reméli az adott TNC leányvállalata, de anélkül, hogy ezért pénzbeli ellenszolgáltatást kapna. Kapcsolati hatásból származó spillover keletkezik, amikor a TNC

leányvállalatának érdekében áll, hogy a helyi cég hasznot húzzon a külföldi vállalat által előállított magasabb szintű termék, termelési eljárás, vagy éppen piaci ismeretéből. Ez a fajta tovagyűrűző hatás a két entitás (helyi- és külföldi vállalat) közötti közvetlen kapcsolaton alapszik. A kapcsolati hatásból származtatható spillovernél három alcsoportot különböztethetünk meg:

- a) hátrafelé irányuló (*backward*),
- b) előrefelé irányuló (*forward*), és
- c) hálózati (*network*) spillovert (3. ábra).

3. ábra: A kapcsolati hatásból (linkage) eredeztethető spillover



Forrás: saját szerkesztés

A hátrafelé irányuló kapcsolat a TNC-k leányvállalatainak a beszállítókkal, míg az előrefelé irányuló a vevőkkel való kapcsolatára utal. A hálózati kapcsolatot sok szerző figyelmen kívül hagyja; ez a leányvállalatok és a helyi cégek tudásközpontokkal, kutatói bázisokkal, fejlesztési rendszerekkel, egyetemekkel felvett együttműködésére vonatkozik.

a) hátrafelé irányuló kapcsolatból származó spillover

A hátrafelé irányuló tovagyrűrűzű hatásnál a kűlfűldi leányvállalat szándékosan ad át technológiát a helyi cégnek; egyrészt azzal a céllal, hogy megfelelő minűségű beszzállítóra tegyen szert, másrészt ezzel megspórolva az alvállalkozó keresés-kiválasztás hosszadalmas és költséges folyamatát.

A kapcsolati hatásból eredeztethetű hátrafelé irányuló spilloveren belül – Lall [1980] után – további öt alcsoportot különbűztethetűnk meg:

- termelési egységek létrehozása (*production facilities*)
- technikai segítség (asszisztencia) biztosítása
- alapanyagok és közbűlsű termékek beszerzésében nyűjtott segítség
- a személyzet kiképzése²⁵
- más vállalatokkal történű vevűkapcsolatok kiépítése

A TNC segít a jűvűbeli helyi és kűlfűldi beszzállítóinak a termelési egységek kialakításában, létrehozásában; ami egyben hozzájárulhat az adott cég termelékenységenek, illetve hatékonyságának növeléséhez.

Technikai segítséget, információt nyűjt a multinacionális vállalat a beszzállító részére annak érdekében, hogy egyrészt megfelelő minűségű terméket, illetve szolgáltatást legyen képes „leszzállítani” az alvállalkozó; másrészt hogy ezáltal elősegítse egy-egy helyi adaptáció, illetve innováció létrejűttét.

A kűlfűldi befektetű segít a beszzállítónak a nyersanyagok, alapanyagok, közbűlsű termékek beszerzésében; saját tapasztalatát, piacismeretét, kapcsolatait, jó hírnevét felhasználva.

A TNC vállalja az alvállalkozói személyzet kiképzését, valamint segít a szervezet-felépítési, vezetési kérdésekben.

A TNC segítséget nyűjt a beszzállítóknak más vállalattal történű vevűkapcsolatai kiépítésében; sokszor az adott nemzetközi vállalat más országban működű leányvállalatai is ügyfeleivé válhatnak az alvállalkozónak.

A hátrafelé irányuló kapcsolati hatásból származű spillovert vizsgalű esettanulmányok jűval gyakoribbak a szakirodalomban, mint az előrefelé, vagy hálűzati kapcsolatokat célul

²⁵ Az externáliás hatásnál a képzés és mobilitás következtében létrejűvű spillovert megkülűnbűztetűnk a hátrafelé irányuló kapcsolati hatásnál a személyzet kiképzése révén keletkező tovagyrűrűzű hatástól. Míg az első esetben a hangsűly az externáliára esik, vagyis tevűleges cselekmény nélkül jűtt létre, addig a második a beszzállítűi kapcsolatok kiépítésének eredményeként.

kitűző kutatások. A Venables és Shatz [2000] által használt – a KKB motivációi szerinti – besorolás, két csoportra osztja fel a beruházásokat: az egyik a „belső piacra fókuszáló befektetések”; a másik kategória pedig az „exportorientált külföldi beruházások”. Elmondható, hogy a belső piacra orientált TNC-k nagyobb mértékben szerzik be a működésükhöz szükséges termékeket, szolgáltatásokat a helyi piacról, mint az exportorientált külföldi vállalatok (Reuber [1973]). Ehhez hozzájárulhat egyrészt az is, hogy az első csoporthoz tartozó külföldi cégek kiterjedtebb kapcsolatokkal, ismeretekkel rendelkeznek a belső piacon, másrészt az exportorientált külföldi vállalatok egyes országokban könnyebben juthatnak importengedélyhez, mint a nem exportőrök. McAleese és McDonald [1978] 1952-74 –és időhorizonton vizsgálták az ír feldolgozóipar adatait, és arra következtetésre jutottak, hogy még az exportorientált beruházások is az idő előrehaladtával, a leányvállalatok „érettebbé” válásával, fokozatosan növelték a helyi piacról történő beszerzéseiket. Ezt különböző tényezőkre lehet visszavezetni; az idő folyamán az adott leányvállalat bővítheti termékpalettáját, további termelési eljárásokkal egészülhet ki az előállítási folyamat, ami révén bővíthet a beszállítók köre. A feldolgozóipar önmaga is tovább fejlődik, és újabb alvállalkozókat fejleszt ki az idő során, valamint a TNC-k is kifejleszthetik saját beszállítói körüket.

Ugyanakkor nemcsak a leányvállalatok és a helyi beszállítók interakciója révén keletkezhet tovagyrúzó hatás, hanem az alvállalkozókra vonatkozó minőségi követelmények is kényszerítő hatással lehetnek; ami a termékminőség-, a szállítás megbízhatóságának-, a szállítási idő csökkentésének javítására ösztönözheti a beszállítókat. A TNC-k által végrehajtott szigorú minőségellenőrzés az alvállalkozók többi tevékenységére is kihat. Katz [1969] az argentin feldolgozóipart vizsgálva, arra talált példát, hogy a külföldi TNC-k a fogadó országbeli beszállítóikat, a tőke származási országában a hazai beszállítók által alkalmazott, termelési eljárások és technikák átvételére kényszerítették. Aitken és Harrison [1991] a venezuelai esetet vizsgálva nem tud kimutatni pozitív spillovert a helyi beszállítók körében.

b) előreirányuló kapcsolatból származó spillover

Az előreirányuló kapcsolatoknál a külföldi befektető nagyobb mértékben közvetít technológiát a végső felhasználónak, mint azt egy adás-vétel igényelné; annak érdekében, hogy potenciális új ügyfélre tegyen szert, valamint lekötelezze a régit, vagyis stratégiai marketing indokok állnak a háttérben. Jelentőségüket tekintve, a spillover szakirodalomban az általánosan elfogadott nézet szerint, a beszállítókkal kialakított kapcsolatok nagyobb mértékű

tovagyűrűző hatást hozhatnak létre, mint a vevőkapcsolatok. Ezt azonban a legújabb empirikus tanulmányok eredményei cáfolni látszanak.

Amennyiben a külföldi leányvállalatok exportpiacra termelnek, vagy egy másik TNC beszállítói, abban az esetben nem érdekeltek a fogadó gazdaságban az előreirányuló kapcsolatok fejlesztésében.

Blomström – Kokko – Zejan [2000] az előreirányuló kapcsolatok jelentőségét más nézőpontból közelíti meg. A hangsúlyt az iparágak fokozottabb komplexitására helyezi, ami végső soron egy szorosabb TNC-vevő kapcsolat kialakulásához vezet, hiszen szinte csak a TNC-k rendelkeznek az új termékek kifejlesztéséhez szükséges K+F bázissal, ugyanakkor a számítógépvezérelt és információs technológián alapuló termelés egyben képzett munkaerőt is igényel.

Aitken és Harrison [1991] az iparágak közötti tovaggyűrűző hatás kérdését vizsgálva, arra a végkövetkeztetésre jutott, hogy inkább az előreirányuló kapcsolatok (*forward linkages*) hoznak pozitív eredményt, mintsem a hátrafelé irányulók (*backward linkages*). Ezt a megállapítást a beszállítók, az alvállalkozók magas importszükségletével magyarázzák.

Mégis kevesebb az előreirányuló kapcsolati hatást vizsgáló esettanulmány.

Reuber [1973] relatíve kis mintavételi egységen tanulmányozva a kérdést, arra a következtetésre jut, hogy a külföldi jelenlét jelentősen hozzájárult a helyi elosztócsatornák és az értékesítési hálózatok fejlesztéséhez.

c) hálózati kapcsolatból eredeztethető tovaggyűrűző hatás

A hálózati spillover lényegében minden egyéb, az üzleti kapcsolatokon kívül eső, kooperációt magába foglal egy (vagy több) külföldi és egy (vagy több) helyi vállalat között. Az együttműködésre abban az esetben kerülhet sor, amennyiben van egy közös nevező az entitások között. A közös érdek realizálódhat üzleti szervezetek, közös kutatások, vagy fejlesztési projektek formájában. A hálózati kapcsolatok a vállalatoknak, – mind a helyi, mind pedig a fogadó ország gazdaságában jelenlévő leányvállalatoknak – a kutatóintézetekkel, kísérleti laborokkal, külső intézmények fejlesztési részlegével, egyetemekkel kialakított együttműködése révén segítheti elő a spillover létrejöttét. Sok esetben ezek a kapcsolatok a fokozatos intenzitásuk következtében alakulnak át esetleges ad-hoc jellegből, rendszeres K+F együttműködéssé, kooperációvá. A fejlődő és átmeneti gazdaságokban általános probléma volt, hogy sokáig a kutatóintézetek izoláltan, a piaci és a gyakorlati realitásoktól elszakadva működtek. Éppen ezekből a negatív példákból láthatjuk, hogy mennyire fontos a vállalati- és a tudományos szféra folyamatos interakciója. A helyi leányvállalatok számára a legnagyobb előny a hálózati kapcsolatok vonatkozásában az, hogy az anyavállalat által kialakított

nemzetközi K+F hálózat részévé válnak, ami sokszor az adott piacon való kezdeti nehéz időszakban a túlélést jelenti. Az anyavállalati kapcsolatok révén a leányvállalati termékek iránti kereslet biztosított, így egyben a helyi K+F-hez szükséges anyagi forrásra is van fedezet, valamint a helyi leányvállalatnak – a nemzetközi innovációs hálózat részeként – hozzáférése van az adott iparág legújabb kutatási eredményeihez. A technológiai fejlesztések éppen a helyi tudásközpontok, kutatólaborok, innovációs rendszerek, egyetemek által gyűrűződhetnek be a fogadó gazdaságba.

Más szempontból nézve a külföldi tőke származási országa is profitál a hálózati kapcsolatokból, – vagyis fordított irányban is keletkezik tovagyrűző hatás –, hiszen a helyi kutatás-fejlesztések a leányvállalatok közvetítésével kerülnek az anyaországba. Számos példát találhatunk arra, hogy a fogadó országbeli mérnököket, illetve kutatókat az anyaországbeli innovációs központokba hívják dolgozni, ami az „agy-elszívás”²⁶ veszélyére hívja fel a figyelmet.

B.2. Spillover-csoportosítás a fogadó ország gazdaságának nyújtott haszon szerint:

Blomström – Kokko – Zejan [2000] externáliaként értelmezi a kapcsolati hatásból származó spillovert is. Minden externáliás hatás útján létrejött (beleértve az alvállalkozói, vevői, hálózati kapcsolatból származó) spillovert más néven termelékenységi spillovernek (B.2.1.) neveznek; megkülönböztetve azt a piacrajutási (*market access*) spillovertől (B.2.2.). Vagyis Blomström – Kokko – Zejan [2000] csoportosításában a meghatározó tényező az, hogy milyen előnyt nyújt a fogadó ország gazdaságának a tovagyrűző hatás, és ennek megfelelően különböztetik meg a két fő típust besorolásukban.

B.2.1. A termelékenységi spillover

Elképzelésük szerint termelékenységi spillover létrejöhet, a TNC leányvállalataival kialakított beszállítói-, illetve vevőkapcsolatok (kapcsolati hatás); a TNC-k által alkalmazott technológia másolása (demonstrációs hatás); a munkaerő-mobilitása; illetve versenyhatás révén.

B.2.2. A piacrajutási spillover

A piacrajutási spillover elmélete abból indul ki, hogy a TNC-k olyan kompetitív versenylőnnyel rendelkeznek a nemzetközi piacokon, mint például a nemzetközi marketing ismeretük és tapasztalatuk, a már működő nemzetközi értékesítési hálózatuk, stb. A TNC-k

²⁶ Az angol nyelvű szakirodalomban a brain-drain kifejezés az elterjedt.

leányvállalatai általában mind méretüket, mind pedig a gazdasági erejüket tekintve nagyobbak, mint a helyi cégek. Így az exporttevékenységhez kapcsolódó szállítás-, kommunikáció-, pénzügyi szolgáltatás magas állandó költsége nem terheli meg őket olyan mértékben. A TNC-k leányvállalatai közvetlen és közvetett hatással vannak a helyi cégek tevékenységére.

Közvetlen hatás jön létre, amikor a helyi cég beszállítója, vagy alvállalkozója a TNC leányvállalatának. Igaz ugyan, hogy a helyi cégek sokszor nem saját nevük alatt exportálnak; mégis termékeikkel a külföldi piacokon történő megjelenés révén növekedhet kibocsátásuk, ezáltal hatékonyságuk, vagyis keletkezhet tovagyrűző hatás. A fogadó országban működő leányvállalat exportgyakorlata és struktúrája – az általuk kiépített infrastruktúra, illetve a tőlük nyert információ, ismeretanyag (a külföldi vevők csomagolásra, dizájnrá, termék minőségre vonatkozó preferenciái) – elősegítheti a helyi cégek ugyanazon exportpiacra történő belépését.

Számos közvetett hatásra is találunk példát. Egyrészt a TNC tevékenységének egyszerű másolása révén is érhetnek el sikereket az exportpiacokon a helyi cégek, másrészt a leányvállalatok által kiharcolt kereskedelmi liberalizáció által nyújtott előnyöket is élvezik. A TNC-k által kiépített disztribúciós és marketing csatornákhöz is relatíve olcsóbban férnek hozzá, mintha önmaguknak kellett volna létrehozni. A munkaerő-mobilitás révén exportmenedzsment témájában képzett szakembereket alkalmazhatnak. Információhoz juthatnak a külföldi piacfeltételekről a már létező kereskedelmi szövetségek, ipari szervezetek révén.

Fontos megjegyezni, hogy bár elméleti alapon jól elhatárolható egymástól a termelékenységi- és a piacrajutási spillover, a gyakorlatban azonban ez nagy kihívást jelent a kutatók számára.

A keletkezési mód szerinti, illetve a fogadó gazdaságnak nyújtott haszon szerinti csoportosítások között a következő összefüggés áll fenn: A kapcsolati hatás, illetve az imitáció és munkaerő-mobilitás révén mind termelékenységi, mind pedig piacrajutási spillover is keletkezhet, míg a versenyhatás termelékenységi közvetett technológiatranszfert eredményez.

B.3. Spillover-csoportosítás az iparágak vonatkozásában

Valamennyi szerzőnél azonos a tovagyrűző hatás iparágak szerinti elkülönítése, vagyis a szakirodalom megegyezik a horizontális (B.3.1.) és vertikális (B.3.2.) közvetett technológiatranszfer megkülönböztetésében.

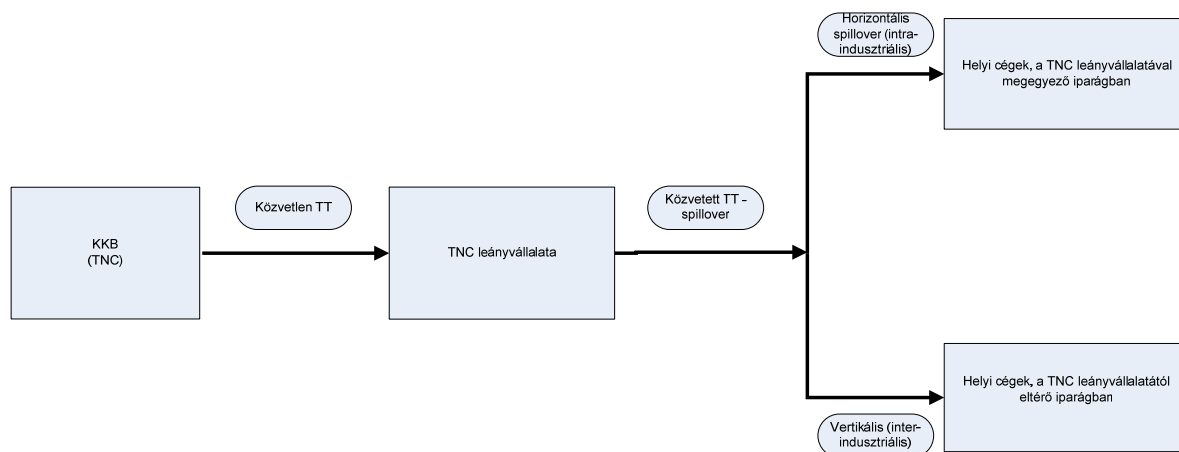
B.3.1. Horizontális spillover

Horizontális spillover alatt értjük, amikor ugyanazon az iparágon (*intra-industry*) belül megy végbe a tágran értelmezett technológia átgyűrűződése²⁷.

B.3.2. Vertikális spillover

A vertikális spillover ezzel szemben arra utal, amikor a technológia diffúziójára különböző iparágak (*inter-industry*) között kerül sor. (4. ábra)

4. ábra: A vertikális és a horizontális spillover



Forrás: saját szerkesztés

A szakirodalomban először Katz [1969] tesz utalást az interindusztriális tovagyűrűző hatás jelenségére. Az 1950-es argentin feldolgozóipari adatokat vizsgálva, megállapítja, hogy a TNC-k által használt technológia, nemcsak az ugyanazokban az iparágakban tevékenykedő helyi cégek által használt technológiára volt nagy hatással, hanem más szektorbeli helyi vállalatokat is modernizációra készítetett „a minőségre, szállítási határidőre, árakra vonatkozó minimum standardok” bevezetésével.

A legkorábbi statisztikai elemzést a vertikális spillover kimutatásáról Caves [1974] végezte el Ausztrália vonatkozásában, majd ezt követte Globerman [1979] Kanada, illetve Blomström és Persson [1983] Mexikó esetében.

²⁷ A szakirodalomban találkozhatunk a horizontális spillover következő definíciójával is: a működéshez kapcsolódó haszon, amely az ugyanabban a szektorban tevékenykedő külföldi vállalat és helyi cég között keletkezik (Wang és Yu [2004]).

Mind a vertikális, mind pedig a horizontális spilloveren belül alkalmazható a kapcsolatok iránya (*forward, backward, network linkages*) szerinti csoportosítás.

Fontos megjegyezni, hogy elméletben a tovagyrúzó hatás fajtáinak, típusainak rendszerezése, megkülönböztetése jóval egyszerűbbnek bizonyul, mint a gyakorlatban.

I.4.3. A technológiatranszfer forrása

A KKB a technológiatranszfer egyik és egyben a legjelentősebb lehetséges közvetítője, hordozója. Nincs teljes egyetértés a szakirodalomban, annak potenciálisan pozitív, illetve potenciálisan negatív hatásáról, de abban igen, hogy a külföldi beruházás által létrejöhet technológiatranszfer és ezáltal érhető el hatékonyság, valamint termelékenységnövekedés a fogadó ország gazdaságában.

A nemzetközi szakirodalom a technológiatranszfer létrejöttének lehetőségét sokáig kizárólagosan a TNC-k vállalatspecifikus előnyéből vezette le; a termékhez, vagy a termelési eljáráshoz, az alkalmazott technológiához illetve az adott TNC hírnevéhez, vagy egyéb nem megfogható (*intangible*) vagyonértékéhez kapcsolta (Coase [1937], Dunning [1977, 1981]). A TNC-k külföldi piacokra történő belépését a fogadó országok vállalataival összehasonlított magasabb szintű technológiával magyarázták („puha” és/vagy „kemény”), aminek köszönhetően létrejöhet a tudásátadás, a technológiai diffúzió a TNC és annak leányvállalatai, illetve a helyi vállalatok között. A hagyományos spillover-tanulmányok szerint a tovagyrúzó hatás a TNC-k központjában az általuk felhalmozott tudásanyag révén jön létre és egy irányba áramlik: 1) nemzetközi technológiatranszfer formájában a TNC központjából annak külföldi leányvállalatához majd 2) „beszivárog” a fogadó ország gazdaságába és ezután 3) a helyi vállalatok különböző mértékben abszorbeálják, aminek következtében 4) a fogadó ország vállalatainak termelékenysége növekszik. Végeredményben a KKB révén a fogadó országban keletkező spillover-alapmodelljében Dunning OLI paradigmájának O és I elemét hangsúlyozták ki. Ezzel az elgondolással találkozunk Cavesnél és Hymernél is. Később Vernon termék életciklus elmélete is azt erősíti meg, hogy a KKB által keletkező tovagyrúzó hatás az O-elemhez kapcsolódó tulajdonspecifikus versenyelőnyök kihasználása révén alakul ki, amit nagymértékben befolyásol az I-, vagyis az internacionalizáltsági tényező, valamint a hierarchikus szervezeti felépítés.

A spillover-tanulmányokban csak a 80-es évek második felétől kezdik el vizsgálni Dunning L komponensének a lehetséges szerepét, vagyis, hogy a tovagyrúzó hatás létrejötte, illetve annak mértéke milyen mértékben függ a helyi vállalatok jellegzetességeitől, azok abszorpciók

képességétől (Wang és Blomström [1992], Kokko [1994]). Egyre több kutató hívta fel a figyelmet a helyi leányvállalatok innovációinak jelentőségére (Hedlund [1986], Bartlett és Ghoshal [1989], Zander [1999], Pearce [1999], a helyi tudásközpontokkal, egyetemekkel kialakított kapcsolatainak fontosságára (Jarrillo és Martinez [1990], Cantwell és Janne [1999]). Az OLI paradigma L elemének figyelembevételével egy teljesebb és rugalmasabb elemzési keret került a spillover-szakirodalomba. Mindezek következtében felvetődik annak a lehetősége, hogy a tovagyrúzó hatás nem kizárólagosan egyirányú; hiszen éppen a helyi tudásközpontokkal való kapcsolatfelvétel következtében lehetséges, hogy a spillover forrása a fogadó ország gazdasága, és onnan áramlik a tudás az itt működő leányvállalatokhoz, majd tőlük a TNC-k központjába. Ezek alapján elmondható, hogy tovagyrúzó hatás keletkezhet a fogadó országban az adott helyi lehetőségek, körülmények révén és áramolhat mindkét irányba, ezáltal növelve mind a helyi cégek termelékenységét, mind pedig a TNC-két. Fontos azonban megjegyezni, hogy a fentiekben említett esettanulmányok többségében a fogadó gazdaság fejlett ország volt, ahol magasan képzett munkaerő állt rendelkezésre, világhírű kutatóközpontokkal, magas színvonalú oktatási rendszerrel, ami elősegítette a fordított irányú tudásáramlást. Éppen ezért van nagy jelentősége, hogy a fejlődő országok körében végzett spillover-tanulmányokban is nagyobb figyelmet kapjon a helyi vállalatok jellegzetességeinek; a helyi körülményeknek és feltételrendszereknek; valamint a helyi tudásközpontok, a helyi vállalatok és a leányvállalatok interakcióinak a vizsgálata.

A spillover-szakirodalommal kapcsolatban említést kell tennünk a hagyományos nézőpontot képviselő, központból vezérelt, kínálat oldali modellről; valamint az újabb empirikus tanulmányokban fellelhető kereslet oldali megközelítésről. A KKB-hez kapcsolódó technológiai spillover kérdéskörét a 70-es évek óta kezdték el vizsgálni a kutatók, ekkortól eredeztethető a kínálat oldali elméleti keret, melynek központi eleme a TNC-k nem megfogható vagyonértéke (*intangible asset*). Köztudottan a TNC-k fordítanak legtöbbször a magánszférában a K+F-re, ezáltal a világ fejlett technológiájának nagy része felett ők rendelkeznek. A nem megfogható vagyonértékük minél hosszabb távon történő „házon belül tartása” érdekében döntenek a legtöbb esetben a piacrálépési formák közül a KKB mellett. A technológiai versenyelőny, ami egyben részét képezi a vállalatspecifikus versenyelőnyüknek teszi számukra lehetővé, hogy a helyi cégekkel, – akik specifikus helyi piacismerettel rendelkeznek –, eredményesen versenyezzenek. Annak ellenére, hogy a TNC fő érdeke technológiai versenyelőnyének minél hosszabb távon történő ellenőrzése, mégis elkerülhetetlen bizonyos mértékű tudásáramlás a TNC és a fogadó ország gazdasága között, a két entitás interakciójának következtében. A kínálat oldali modell és a fentiekben említett O és I elem felőli megközelítés között egyértelmű párhuzam vonható.

Egyéb, a tovagyrúzó hatást befolyásoló tényezők között említi meg a szakirodalom a tudás, a technológia, vagyis magának a nem megfogható vagyonértéknek a jellegzetességét. Narula és Dunning [2000] az iparág technológiai jellegzetességére és a különböző iparágak közötti különbségekre helyezi a hangsúlyt. Szerintük a „modern” iparágak, (pl. az elektronika) nagyobb spillovert létrehozó potenciával rendelkeznek, – a legfejlettebb technológiát használják, nagyobb számban alkalmaznak képzett munkaerőt, relatíve magas a K+F-re fordított kiadásuk –, mint az ún. „hagyományos” ágazatok (pl. a textilipar), amelyek kevésbé technológiaintenzívek. Narula és Dunning ebből kiindulva jut el a fogadó országok infrastruktúrájának és beruházásvonzási képességének jelentőségéhez. Véleményük szerint, amennyiben a fogadó gazdaság csak a „hagyományos”, alacsony hozzáadott értéket előállító, munkaerőigényes külföldi beruházásokat képes vonzani; úgy eleve korlátozza a potenciálisan beáramló technológiatranszfer lehetőségét. Wang és Blomström [1992] is azon az állásponton van, hogy a TNC-központ stratégiai döntése nagymértékben attól függ, hogy milyen interakciót feltételez leányvállalata és a helyi cégek között. Mind Narula és Dunning, mind pedig Wang és Blomström elképzelése a kereslet oldali modell megalapozásának tekinthető.

A tovagyrúzó hatás kereslet oldali megközelítése az OLI paradigma L komponensét hangsúlyozza ki, ami azt jelenti, hogy a technológiai diffúzió létrejötte és dimenziója nagymértékben függ a fogadó ország feltételeitől; infrastruktúrájától; a helyi vállalatok technológiai kapacitásától; valamint a leányvállalatok autonómiájától és aktivitásától. Elviekben minél nagyobb mértékű a helyi vállalatok K+F-re fordított kiadása, annál kisebb lesz a technológiai szakadék mértéke a TNC-k és a helyi vállalatok között, vagyis nagyobb az esély a fejlettebb technológia átvételére. A kereslet oldali modellben nagy jelentősége van a helyi cégek abszorpciós képességének. Ez az alternatív, helyi forrásból keletkező és vezérelt tudásáramlás-szemlélet, két szereplő tevékenységét és azok interakcióját állítja a figyelem középpontjába. Egyrészt aláhúzza a fogadó országban működő leányvállalat abszorpciós képességének, autonómiájának, saját kezdeményezésből végzett K+F tevékenységének a szerepét; másrészt a helyi vállalatok innovációs tevékenységét, értékalkotását, technológia-abszorpciós képességét emeli ki, illetve az abszorbeált technológiának a helyi környezetbe (munkapiac, intézményrendszer, képzési rendszer) történő átültetését.

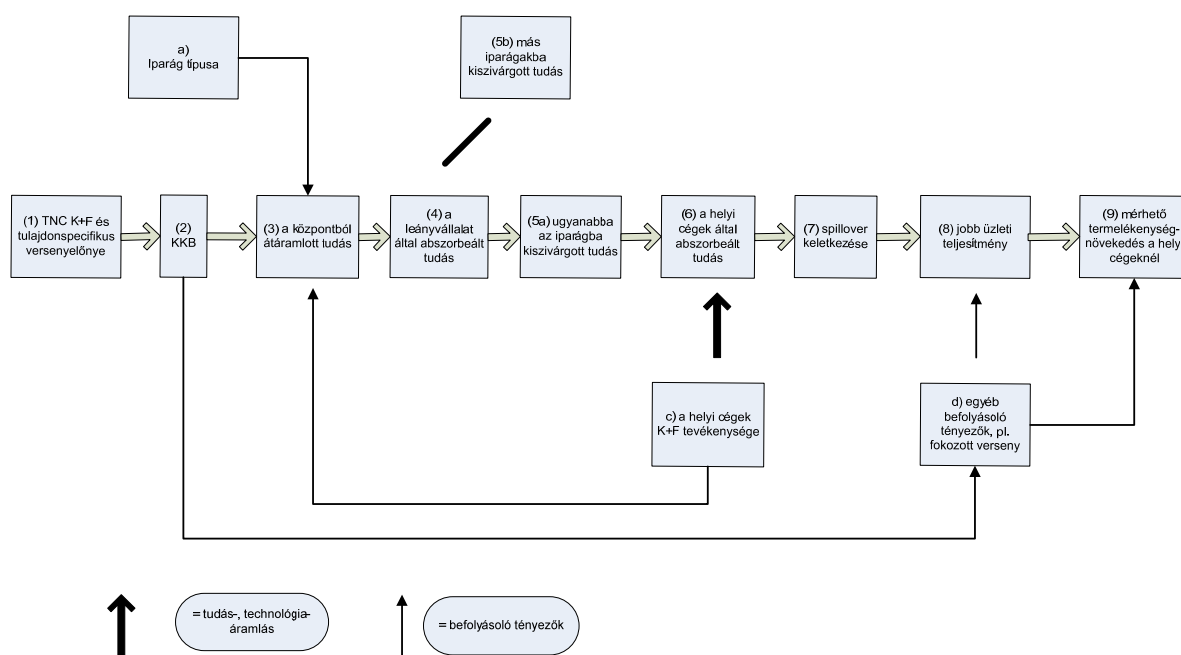
A kereslet oldali megközelítés, akár csak az L-komponens előtérbe helyezése, azt hangsúlyozza ki, hogy a spillover nem csak egy irányba, hanem mindkét irányba áramolhat. Azonban az uralkodó irányvonal és elemzési keret, mind az elméleti, mind pedig az empirikus vizsgálatoknál elsősorban a kínálat oldali megközelítésen alapszik.

I.4.4. A közvetett és közvetlen technológiatranszfer mérésének, kimutatásának nehézségei

A spillover-modell felállítása:

A tudásáramlás elemzésénél fontos szem előtt tartani, hogy annak mérése nehézségekbe ütközik. Még a legkimerítőbb és legrészletesebb esettanulmányokban és felmérésekben sincs mód közvetlen mérésekre sem vállalati, sem pedig iparági szinten. Mindössze a KKB adatbázisok által szolgáltatott közvetett adatok; a helyi vállalatok termelékenységi mutatói; valamint a különböző, a kutatók által alkotott közvetett mérőszámok alapján következtethetünk a spillover keletkezésére, illetve annak mértékére. Ahhoz hogy a jelenség forrásáról, keletkezéséről, áramlási irányáról és mértékéről elképzelésünk legyen fel kell vázolni a KKB és a helyi cégek között az összes lehetséges folyamatot, és kölcsönhatást. Elemzésünkben mind a TNC-k vállalatspecifikus versenyelőnyét (OLI paradigma O és I elemeit), mind pedig a helyi leányvállalatok, illetve a helyi cégek környezetéből eredeztethető versenyelőnyt (L komponens) figyelembe vesszük. Tehát az általunk felvázolt a KKB és a helyi cégek termelékenysége közötti kapcsolatrendszerben, mind a kínálat oldali, mind pedig a kereslet oldali szemléletmódot kifejezésre próbáljuk juttatni. A kapcsolatrendszert először a hagyományos, kínálat oldali megközelítésből rajzoljuk fel (5. ábra), majd ezt kiegészítve a kereslet oldalt is figyelembe véve egy komplex modellt vázolunk fel (6. ábra).

5. ábra: A kínálat oldali spillover-modell



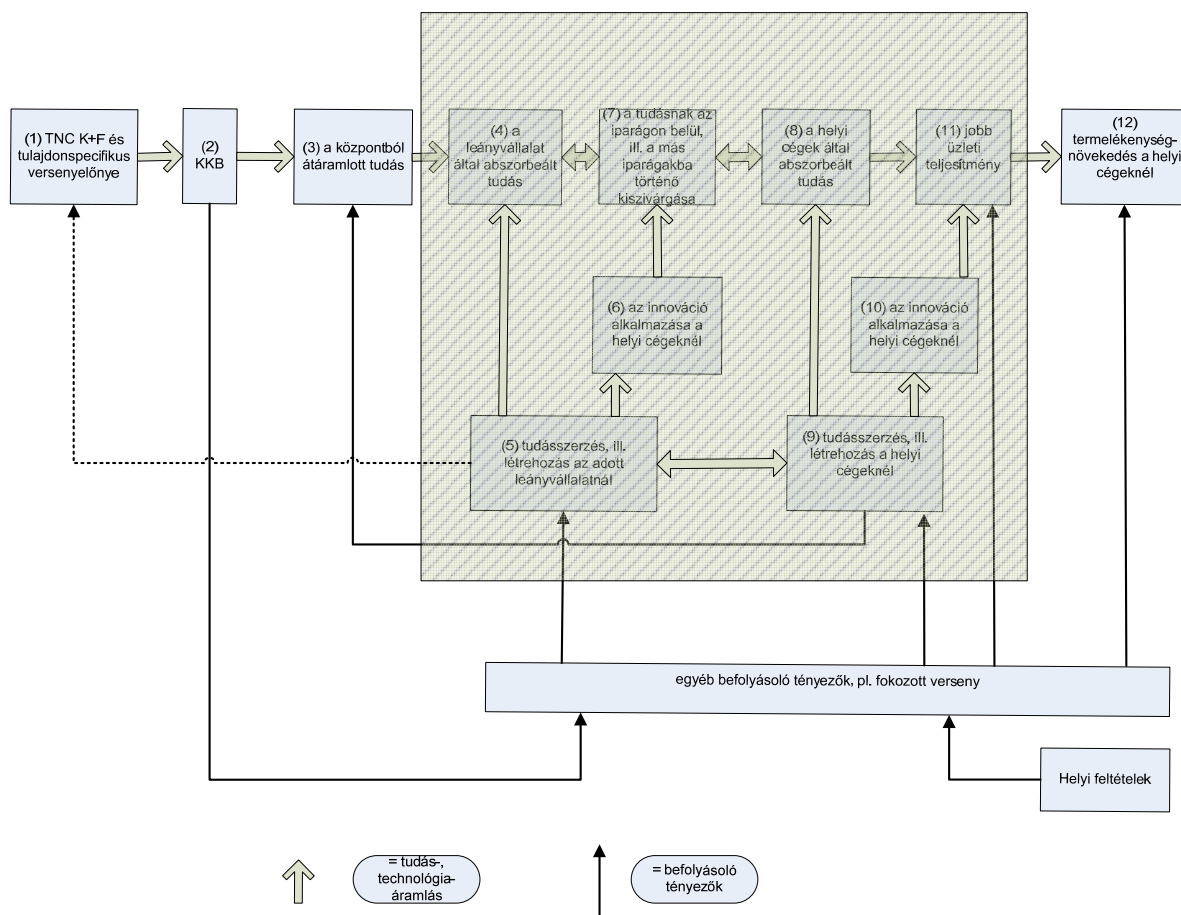
Forrás: Bell és Marin [2004] p. 658.

- (1) – TNC K+F és tulajdonspecifikus versenyelőnye
- (2) – KKB
- (3) – A központból átáramlott tudás
- (4) – A leányvállalat által abszorbeált tudás
- (5a) – Ugyanabba az iparágba „kiszivárgott” tudás
- (5b) – Más iparágakba „átszivárgott” tudás
- (6) – A helyi cégek által abszorbeált tudás
- (7) – Spillover keletkezése
- (8) – Jobb üzleti teljesítmény
- (9) – Mérhető termelékenységnövekedés a helyi cégeknél

Egyéb a tovagyrúróó hatás létrejöttét befolyásoló tényező:

- a) az iparág jellegzetessége, típusa
- b) egyéb befolyásoló tényezők, mint például a fokozott verseny
- c) a helyi cégek K+F tevékenysége

6. ábra: A komplex spillover modell (kereslet- és kínálat oldali megközelítés)



Forrás: Bell és Marin [2004] p. 661.

A kereslet oldali megközelítést is magába foglaló modellnél láthatjuk, hogy nagyobb hangsúly kerül a leányvállalat és a helyi cégek aktív tudásszerzésére és –létrehozására.

- (1) – TNC K+F és tulajdonspecifikus versenyelőnye
- (2) – KKB
- (3) – A központból átáramlott tudás
- (4) – A leányvállalat által abszorbeált tudás
- (5) – Tudásszerzés, illetve létrehozás az adott leányvállalatnál
- (6) – Az innováció alkalmazása az adott leányvállalatnál
- (7) – A tudásnak az iparágban belüli, illetve a más iparágakba történő „kiszivárgása”

- (8) – A helyi cégek által abszorbeált tudás
- (9) – A helyi cégek által történő tudásszerzés, illetve létrehozás
- (10) – Az innováció alkalmazása a helyi cégeknél
- (11) – Jobb üzleti teljesítmény
- (12) – Mérhető termelékenységnövekedés a helyi cégeknél

Mérési és módszertani nehézségek:

Az empiria azt mutatja, hogy a közvetlen technológiatranszfer – a technológia az anyavállalattól közvetlenül a leányvállalathoz áramlik – általában pozitívabb és nagyobb mértékű, mint a közvetett TT. Mivel a közvetlen TT megelőzi a közvetettet, így annak kimutatása is relatíve egyszerűbb.

Sajnálatos módon kevés azoknak az esettanulmányoknak a száma, amelyek közvetlenül a tovaggyűrűző hatás mérését tűzik ki célul, egyrészt a mérési nehézségeknek, másrészt az extrém mennyiségű adatigénynek köszönhetően. A legtöbb elemzés a KKB valamilyen aspektusát vizsgálja egy adott ország, iparág vonatkozásában; és ezekből az eredményekből következtetnek a spillover keletkezésére. Az alvállalkozók, a beszállítók, illetve a TNC-k által nyújtott képzési programok dokumentációi szolgálhatnak a végbement spillover közvetett bizonyítékaul. A célirányos elemzésekben korlátozott a felhasznált változók száma; azok is legtöbbször aggregát iparági, mintsem vállalati szintűek, valamint keresztmetszeti vizsgálaton, nem pedig idősoros, vagy panel elemzésen alapszanak.

A korai intraindusztriális spillover-tanulmányok javarészt pozitív eredményt mutattak a KKB és a helyi cégek termelékenysége közötti kapcsolat vizsgálatánál (ld. Caves [1974], Globerman [1979]). Meg kell azonban jegyezni, hogy ezek a munkák iparági adatokon, keresztmetszeti vizsgálatokon alapultak, mint ahogy arra Aitken és Harrison [1999] is utalást tesz. Mindezek fényében felmerül annak a lehetősége, hogy nem a tovaggyűrűző hatás okozza a magasabb szintű termelékenységet, illetve nem is biztos, hogy létrejön spillover. Valószínűbb, hogy a TNC-k eleve a fogadó ország nagyobb termelékenységű; gyorsabban növekvő; magasabb profitlehetőséget kínáló iparágait választják. Rodrik [1999] hasonlóan érvel a helyi cégek exporttevékenységével kapcsolatban. Az exportra termelő helyi cégek nagyobb termelékenysége, még nem bizonyíték a külföldi jelenlétből eredeztethető tovaggyűrűző hatásra. Lehetséges, hogy az exportszektorban elhelyezkedő helyi vállalatok már eleve hatékonyabbak voltak a többi hazai cégnél. Magasabb termelékenységű vállalat, – függetlenül nemzetiségi hovatartozásától –, általában nagyobb eséllyel folytat exporttevékenységet. Éppen azért, hogy az eredmények megbízhatóbbak legyenek, az újabb esettanulmányokban az iparági

adatokat panel analízissel²⁸ vizsgálják. Az újabb, már a fenti metodológiát alkalmazó – a fejlődő, illetve átmeneti országok körében végzett – kutatásoknál csökkent azoknak az eseteknek a száma, ahol kimutatható a tovagyrűző hatás.

Szintén probléma a KKB-nek betudható termelékenységnövekedés megkülönböztetése, a fogadó ország kedvező adottságai révén keletkező termelékenységnövekedéstől. Lehetséges, hogy a helyi gazdaság által kínált kedvező feltételek, – mint például a relatíve fejlett K+F központok, illetve az adott lokáció stratégiai előnye – már önmagukban hatékonyságnövekedést eredményeznek, és nem a külföldi beruházó jelenléte idézi elő a pozitív változást (Aitken és Harrison [1999], Koenings [1999]).

Az eredmények értelmezésénél két másik nehézséget is figyelembe kell vennünk:

a) Az egyik, hogy szinte lehetetlen szétválasztani két eltérő módon keletkező tovagyrűző hatást. Ahogy az 5. ábrán az 1-7. lépésben is láthattuk: közvetett TT keletkezhet azáltal; hogy a TNC központjából tudás áramlik annak leányvállalatához, ahonnan az átszivárog a helyi cégekhez. Ezt a fenti csoportosításban is megkülönböztettük, az ún. versenyhatás eredményeként létrejövő spillovertől [5. ábra b) hatás], vagyis amikor a hazai gazdaságban a leányvállalatok jelenléte fokozza a versenyt és a helyi cégeket innovációra; hatékonyabb termelésre; egyszóval termelékenységük növelésére kényszeríti. Igaz, hogy a fenti spillover-csoportosítás alapján mindkettő externáliaként keletkezik, de azon belül megkülönböztettük a) a demonstrációs hatást; b) a munkaerő-mobilitást; illetve c) a versenyhatás révén létrejövő közvetlen technológiatranszfert. Az említett „genuine” tudásdiffúzió és a „pseudo” versenyhatási spillover szétválasztása mérési, illetve kimutathatósági szempontból a rendelkezésre álló módszerek segítségével lehetetlen; ugyanakkor a beruházás-ösztönzési politikák szempontjából fontos lenne, hiszen eltérő inszertív politika alkalmazását igényelné a két eset. Ugyanez mondható el a termelékenységi és a piacrajutási spillover megkülönböztetésének nehézségeiről, illetve a beszállítói kapcsolatok hatására és a „learning by watching” technika alkalmazása révén létrejövő tovagyrűző hatás szétválasztásáról.

b) A másik, méréssel kapcsolatos probléma a vertikális (*inter-industry*), vagyis a különböző iparágak közötti tovagyrűző hatás kimutatása. Számos tanulmány foglalkozik a horizontális közvetett technológiatranszferrel és dolgoz ki megfelelő módszertant az iparágon belüli spillover számszerűsítésére. Ezzel szemben a vertikális spillover jelentőségére inkább csak abból következtethetünk, hogy a leányvállalatok beszállítói-, illetve vevőkapcsolatai sok

²⁸ Az idő elteltével mind az átalakuló, mind pedig a fejlődő országokban a KKB-ről szóló statisztikák több év vonatkozásában állnak rendelkezésre, így lehetővé vált az idősoros elemzés, amely megbízhatóbb eredményeket szolgáltat, mint a keresztmetszeti vizsgálat.

esetben más iparágbeli vállalatokhoz fűződnek, amely révén számottevő interindusztriális tovagyrűző hatás keletkezhet. Feltételezhető, hogy az esettanulmányokban kimutatott horizontális spillover, csak egy töredéke a ténylegesen végbement tudásáramlásnak. Nagy valószínűséggel, a vertikális spilloverről szóló adatok alábecsült értéket mutatnak. Szalavetz [1999] érvelésében szintén kihangsúlyozza a fenti problémát: „a magyar vállalatok által abszorbeált közvetett technológiatranszfer statisztikai jelzőszámai nagymértékben elmaradnak a valós értékektől; egyrészt a nem megfogható tudás mérési nehézségének, mérhetőségének; másrészt az új technológiák kapcsolt iparágakba (csomagolás, egyéb szolgáltatások) való átgyrűződésének figyelmen kívül hagyásának köszönhetően.”

I.4.5. A negatív spillover

Az eddigiekben nem esett szó, az esetleges negatív tovagyrűző hatásról. Fontos, hogy alaposan megvizsgáljuk ezt a lehetőséget is, ugyanis az empiria, főképpen az utóbbi időben végzett kutatások, nagyszámban mutatnak pozitív spillovertől mentes eredményeket (Koenings [1999]), vagy éppenséggel negatív közvetett technológiatranszfert (Haddad és Harrison [1993], Aitken és Harrison [1999], Djankov és Hoekman [2000], Braconier és mások [2001], Chung [2001]).

A konvencionális spillover-szakirodalom alapfeltételezése, hogy a KKB és a helyi vállalatok termelékenységé között a kapcsolat lineáris; vagyis minél több az adott országba vonzott külföldi tőke, annál nagyobb mértékű a helyi vállalatok által abszorbeálható tudás, technológia. Ez az elképzelés több tényezőt is figyelmen kívül hagy.

Az egyik, amiről a korábbiakban már esett szó, hogy a tovagyrűző hatás keletkezése és mértéke függ az iparágak jellegzetességétől (Wang és Yu [2007]). A technológiaintenzív ágazatokban a TNC leányvállalatai egy, a hazaihoz képest, módosított termékkel jelennek meg a piacon; így a helyi áru – mégha egy másik piaci szegmensben is, de – nagyobb eséllyel marad versenyben, mint a hagyományos iparágakban. Tehát a fejlett technológiát alkalmazó ágazatokban verseny nem olyan kiélezett, mint a konvencionális iparágakban; ahol nem alkalmaznak magas szintű technológiát, ami lehetővé tenné az alternatív megoldásokat, hanem keményen és szinte kizárólagosan csakis az árverseny érvényesül. Másrészt a technológiaintenzív iparágakban, elviekben minél több a beruházott külföldi tőke, annál nagyobb a helyi vállalatok által abszorbeálható tudás. Míg a munkaerő-igényes ágazatokban a technológiai spillover esélye korlátozottabb, mivel itt a TNC-k által alkalmazott technológia nem olyan fejlett, így versenyelőnyük „csupán” a szervezeti felépítésükre; annak rugalmasságára; a

marketing technikák alkalmazására; valamint a nemzetközi piaci gyakorlatukra épül. A munkaintenzív iparágakban hiába áramlik be több külföldi tőke, egy bizonyos ponton túl már nem teremt újabb tudás-abszorpciók lehetőségét, nem nyújt újabb ismeretanyagot.

Ez a gondolat felveti a beáramló KKB optimális „mennyiségének” kérdését. Az empirikus tanulmányok felhívják a figyelmet arra, hogy lehetséges egy fordulópont, telítődési pont, amikor a lineáris kapcsolat visszahajlik; vagyis egy bizonyos mennyiségen túl a pozitív spillover helyett, negatív eredményt kapunk. A témakörben végzett esettanulmányok (Wang és Yu [2007]) arra a végkövetkeztetésre jutottak, hogy a külföldi jelenlét és a helyi cégek termelékenységének közötti kapcsolat a technológiaintenzív ágazatokban lineáris, azonban a munkaintenzív iparágakban visszahajló (inverz U-alakú) görbét mutat. A negatív externáliákat három csoportba sorolhatjuk:

- a) a helyi cégek „piacvesztése”,
- b) a képzett munkaerő – leányvállalatok által történő – „elszívása”, valamint
- c) a kiszorító (*crowding out*) versenyhatás.

Azok a helyi cégek, amelyek közvetlenül, ugyanabban a piaci szegmensben kénytelenek a TNC-k leányvállalataival versenyezni, sok esetben veszítenek piaci részesedésükből; mivel a helyi piacok már eleve telítettek voltak, így a fokozott verseny hatására a helyi vállalatok kapacitásának egy része kihasználatlanul marad, aminek következtében csökken termelékenységük.

Szintén negatív externáliát okozhat a külföldi leányvállalatok képzett munkaerő iránti keresletnövekedése a fogadó ország tényezőpiacán, aminek hatására emelkednek a termelési költségek. Mivel a külföldi befektetők nagyobb mértékben alkalmaznak fejlett technológiát, így nagyobb mértékben van szükségük képzett munkaerőre, aminek következtében emelkednek a bérek (Feenstra és Hanson [1997]). A képzett munkaerő elszívása még inkább megnehezíti a helyi vállalatok technológiai felzárkózását.

A külföldi leányvállalatok legtöbbször agresszív stratégiát alkalmaznak a helyi cégek kiszorítására, így azok termelésük csökkentésére kényszerülnek, ami termelési átlagköltségük további emelkedéséhez vezet. A fejlődő, illetve átalakuló gazdaságokban ezt a problémát még az is tetézi, hogy a vállalatok szervezeti felépítése rugalmatlan, magas állandó költséggel működnek, sok esetben nagy állami cégekről beszélünk, melyek az adott körülményekhez való alkalmazkodása lassú és nem megfelelő, így elkerülhetetlen a „*crowding out*” hatás.

Moran [1998] szerint a túlzottan védett piacokon történő KKB is vezethet negatív tovagyrúzó hatás kialakulásához. A magas belépési korlátokkal ellátott, oligopolisztikus

piacokon működő TNC-k tovább növelhetik a piaci koncentrációt; elvonhatják a tőkét a helyi tőkepiacokról; repatriálhatják profit(j)uk nagy részét; valamint kiszoríthatják a helyi cégek többségét a versenyből. Néhány kiválasztott beszállítót támogatva, hozzájárulhatnak egy helyi oligarchia kialakulásához, ami a rendelkezésre álló munkaerőfelesleg következtében nincs rákényszerítve a hatékony termelésre, ebből kifolyólag az általuk használt technológia sem a legmegfelelőbb.

Másik, az esettanulmányok eredményei alapján levonható megállapítás, hogy a külföldi jelenlét azokban az iparágakban kényszerítette a helyi cégeket termelékenyséjük növelésére, ahol azok rendelkeztek a legjobb gyakorlat (*best-practise*) technológiájával, ami képességeiken és elérhetőségükön belül esett (Blomström – Kokko – Zejan [2000]). Tehát itt nem a munkaintenzív és a technológiaintenzív iparágakról van szó, hanem arról, hogy amennyiben a fogadó gazdaság szintjétől jóval fejlettebb technológiával rendelkeznek a beruházó TNC-k akkor a fennálló technikai szakadék eleve ellehetetleníti a spillover létrejöttét.

Természetesen szükség van további empiriára a külföldi jelenlét, valamint a tovagyrúzó hatás kapcsolatának alaposabb tanulmányozásához. A negatív spillovert nem lehet figyelmen kívül hagyni, hiszen mindenképpen szót kell ejteni a jelenség mindkét aspektusáról. A két tényező közötti kapcsolat vizsgálatánál hasznos módszertani eszköznek bizonyul a lineáris és az U-alakú görbe, amely segítséget nyújt a sokszor vegyes, egymásnak ellentmondó spillover eredmények értelmezéséhez.

A fejlődő, illetve átmeneti gazdaságok esetében nagyobb az esély a negatív tovagyrúzó hatás keletkezésére, ebből kifolyólag nagyobb a jelentősége a nem-lineáris megközelítésnek. A fejlett országokban ugyanis nagyobb arányban vannak jelen az erősen versenyképes hazai cégek.

I.4.6. A tovagyrúzó hatás keletkezését befolyásoló tényezők

A kezdeti empirikus és elméleti spillover-modellek (Findlay [1978], Koizumi és Kopecky [1977]) még azt tartották, hogy a keletkező pozitív externália egyenes arányban áll a külföldi tőke mennyiségével, valamint, hogy független a helyi, illetve a külföldi vállalatok tevékenységétől. Az újabb tanulmányokban ehhez képest fontos változás figyelhető meg; általánosan elfogadottá vált az a nézet, hogy mindkét típusú cég működése befolyásolja a közvetlen technológiatranszfer létrejöttét. A spillover témakörében végzett esettanulmányok eredményeit elemezve különböző, – a pozitív externália létrejöttét, illetve annak mértékét –,

befolyásoló tényezőket figyelhetünk meg. Egyrészt a fogadó ország gazdasági, politikai környezete; másrészt a piacra belépő leányvállalat jellegzetessége játszik nagy szerepet a tovagyrűző hatás keletkezésében. A két tényező metszetének nevezhetjük a helyi cégek és a TNC leányvállalatainak interakcióját, a közöttük lévő technológiai szakadékot, valamint földrajzi távolságot.

Az első csoportba (A) tartozik a fogadó ország beruházási környezetének, gazdaságpolitikájának, piacméretének; valamint a helyi vállalatok felkészültségének, humántőkével való ellátottságának, versenyképességének kérdése. A második csoportba (B) sorolható a KKB piacralépési módja, a külföldi tulajdon mértéke, a leányvállalat stratégiája, autonómiája, piaci orientációja, valamint K+F tevékenysége. A két kategória (A és B) metszetében (C) található a helyi cégek és a leányvállalatok közötti kapcsolatok intenzitása, sűrűsége; a technológiai színvonal különbségéből adódó szakadék kérdése; valamint a földrajzi távolság. Ezenkívül meghatározó szereppel bír a közvetett technológiatranszfer kialakulásában az iparágak jellegzetessége (D). A befolyásoló tényezők részletes leírásánál látni fogjuk, hogy az egyes faktorok szorosan összefüggnek egymással. A fenti besorolás mégis segítséget nyújt a különböző meghatározó tényezők áttekinthetőségében.

A.1.) A fogadó ország beruházási környezete és gazdaságpolitikája

A fogadó országok kormányai sokáig a technológiatranszferre és a helyi tartalomra vonatkozó minimum előírás-követelményekkel próbálták biztosítani a KKB-ből realizálható gazdasági előnyöket. A gyakorlatban, azonban ennél nagyobb hatékonyságot mutatnak azok a gazdasági intézkedések, amelyek a helyi versenykörnyezetet, versenyfeltételeket hivatottak javítani.

Moran [1998] szerint a liberális beruházási környezet nagyobb mértékben segíti elő a tovagyrűző hatás keletkezését, mivel dinamikusabb KKB-t vonz a gazdaságba, amely lehetővé teszi a méretgazdaságosság (*economies of scale*) kialakulását, a csúcstechnológia beáramlását, valamint a hatékonyság növekedését. Ezzel szemben a restriktív beruházási környezet a joint-venture forma kötelező tételével, a licensz-megállapodásra vonatkozó előírásokkal, a helyi tartalomra vonatkozó követelményekkel a kevésbé hatékony, elavultabb technológiát felhasználó beruházásokat képes csak magához vonzani; ahol nem alkalmaznak fejlett vezetési ismereteket, szervezeti felépítést és a technológiatranszfer is kisebb mértékben, valamint lassabban megy végbe. Moran [1998] levezetésében a kedvező beruházási környezetnek köszönhetően olyan exportorientált külföldi beruházások választják telephelyül a fogadó gazdaságot, amelyek a TNC globális termelési láncában fontos szerepet töltenek be. Ahhoz hogy nemzetközileg versenyképes maradjon az adott TNC, érdekelt a helyi

leányvállalatok legújabb technológiával-, minőségellenőrzési -, számviteli rendszerrel történő ellátásában, valamint a humánerőforrásának fejlesztésében. Az exportorientált TNC-ket követik versenytársaik, beszállítók az adott piacra, ezzel elősegítve a klaszter-kialakulási folyamatot. Mindezek együttes hatása, vagyis a csúcstechnológia beáramlása, a világpiaci export, a klaszterképződés elősegíti a spillover keletkezését, valamint a hátrafelé irányuló kapcsolatok kialakítását a helyi vállalatokkal. Kezdetben a helyi beszállítók egyszerűbb feladatokat végeznek csak, majd az idő elteltével a technológiai fejlődésük következtében egyre bonyolultabb eljárásokkal előállított termékekkel, alkatrészekkel látják el a TNC leányvállalatát. Találhatunk arra is példát, hogy a helyi cégek nemcsak az adott leányvállalatnak szállítanak be, hanem a TNC más országokban működő vállalatainak is exportálnak. Sőt az alvállalkozók fejlődésük következtében kialakíthatják saját független vevőkörüket, valamint a leghatékosabb esetben önmaguk is TNC-vé válnak és követik legfontosabb vevőiket a további külföldi beruházásaikban.

Ezzel szemben a restriktív gazdaságpolitikai környezetben jelenlévő TNC-k általában a helyi piacra termelnek. Egyrészt az erőltetett partneri megállapodás, a licenszre vonatkozó előírások megakadályozzák, hogy egy globális termelési hálózat hatékony láncszemévé váljon az adott vállalat; mivel nem tudja teljes mértékben biztosítani sem az elvárt minőséget, sem pedig a költséghatékonyságot. Fennállhat a legújabb technológia kisajátításának, illetve kiszivárgásának a veszélye, valamint számos egyéb, a helyi partnervállalati kapcsolatból adódó konfliktus²⁹ lehetősége. Hasonló a helyzet a „kötelező helyi tartalom” teljesítésére kényszerülő TNC-k esetében. Nemzetközi versenyképességüket negatívan befolyásolja az tény, hogy az előírások betartása érdekében az olcsóbb külföldi importot, drágább helyi termeléssel kell helyettesíteniük, így sok esetben nem marad más lehetőségük, mint a helyi piacra való termelés. Méretgazdaságosság kialakítására, elérésére csak abban az esetben van esélyük, ha megfelelő nagyságú a fogadó ország belső piaca.

A helyi piacra termelő külföldi beruházások általában kevésbé hatékonyak, kevésbé dinamikusak; ennek következtében az anyavállalatok kisebb figyelmet fordítanak tevékenységükre, ami negatív hatással van mind a közvetlen, mind pedig a közvetett technológiai diffúzió lehetőségére. Ernst [1998] egyenesen arra a megállapításra jut, hogy a „kötelező helyi tartalom” előírást teljesítő TNC-k nem alkalmaznak fejlett menedzsment ismereteket, minőségirányítási rendszert, „*just in time*” logisztikát tevékenységük során. Kokko és Blomström [1995] negatív kapcsolatot mutat ki a korlátozó üzleti környezetben tevékenykedő TNC-k és a fogadó országba beáramló technológia között.

²⁹ A transzferárazásra, a piaci hatékonyságra, erőforrás-elosztásra, stb. vonatkozóan.

Moran [1998] tanulmányában élesen bírálta az antiliberális beruházási politikát; ugyanakkor elismerte, hogy néhány esetben a TNC-k exportteljesítményére vonatkozó előírások pozitív szerepet játszottak a globális termelési hálózatuk kiépítésében és egyben hozzájárultak a technológia helyi gazdaságokba való átgyűrűződéséhez. Ezt azzal magyarázza, hogy a TNC-k az exportra vonatkozó előírások nyomására nem odázhatták el egy-egy telephely kialakításáról szóló szükséges döntéseiket, ennek következtében termelékenység-növekedést tudtak realizálni.

A fentiekben említett esettanulmányok meggyőző logikai érveléseit ugyanakkor nem támasztják alá közvetlen spillover-bizonyítékok. Az előbbieken utalt elemzésekben nem történt meg a KKB különböző korlátozások szerinti szétválasztása.

A szakirodalom Bhagwati-hipotézisként ismeri azt a feltételezést, miszerint a KKB az exportorientált (kifelé nyitott kereskedelempolitikát folytató) gazdaságokban nagyobb mértékű hatékonyságnövekedést eredményez, mint az importhelyettesítési (befelé forduló) gazdaságpolitikát folytató fogadó országokban. Bhagwati elméletét, több empirikus tanulmány is igazolta (Balasubramanyam és mások [1996]; Kohpaiboon [2002]).

Balasubramayan, Salisu és Sapsford [1999], valamint Kawai [1994] tanulmányaikban arra a következtetésre jutnak, hogy a KKB növekedéshez való hozzájárulása jóval jelentősebb a nyitott- és a semleges kereskedelempolitikát folytató országokban, mint az importhelyettesítő gazdaságokban.

A TNC-k által közvetített tudás- és technológia diffúziójának mértéke többek között függ a fogadó ország intézményi rendszerétől; az intellektuális tulajdonjogok szabályozásától; a külföldi cégek piacralépésére vonatkozó korlátozásoktól; a korrupció mértékétől; az adott gazdaság adórendszerétől; infrastruktúrájától; politikai stabilitásától, stb. De Mello [1997], Nunnenkamp és Spatz [2003]). Narula és Dunning [2000] szintén kiemeli a technológiatranszfer létrejöttének befolyásoló tényezői között a fogadó ország üzleti környezetének szerepét, ezen belül is az infrastruktúra³⁰ fontosságát hangsúlyozza. Ha az adott gazdaság infrastruktúrája megfelelő, akkor az ország képes a tovaggyűrűző hatásból származó előnyök realizálására, ami a gazdaság növekedéséhez vezet. A növekvő bevételek következtében a kormány még több infrastrukturális beruházást képes eszközölni, ami hatására még nagyobb mennyiségben áramolhat KKB az országba, további gazdasági növekedést előidézve.

³⁰ Az infrastruktúra fejlettségi szintjét általában az országos telefonvonal-hálózattal (fővonalak számával Barro [1985]), a főutak, autópályák, villamosvezetékek hosszával mérik.

Amennyiben ezek az elemek kívánni valókat hagynak maguk után, úgy maga a fogadó gazdaság járul hozzá; hogy főként alacsony hozzáadott értéket előállító, munkaintenzív KKB korlátozott technológiatranszfert létrehozva telepedjen meg az országban.

A.2.) A helyi kompetitív környezet, a helyi vállalatok felkészültsége, humántőkével való ellátottságuk, K+F tevékenységük, valamint a piacméret szerepe

A későbbi esettanulmányok kihangsúlyozzák a helyi verseny, a helyi kompetitív környezet jelentőségét. A helyi vállalatok technológia-abszorpciós üteme függ a TNC által indukált versenytől. McFertidge [1987] megállapítja, hogy az új technológiát a TNC-k hamarabb alkalmazzák, azonban a fokozott verseny a helyi vállalatokat az innováció gyorsabb adaptálására készíti. Chen [1983] pozitív kapcsolatot mutat ki hong kongi esettanulmányában a technológiai diffúzió sebessége és az iparág külföldi tulajdonrészesedése között, ami szintén arra utal, hogy egy adott iparágban a külföldi jelenlét fokozza a versenyt és egyben gyorsabb alkalmazkodásra kényszeríti a helyi vállalatokat. Meg kell azonban jegyezni, hogy a versenyhatás mindig kettős kimenetelű, csak abban az esetben járul hozzá a helyi cégek gyorsabb adaptációjához, és termelékenységük növeléséhez; ha azok felkészültsége ezt lehetővé teszi. Ellenkező esetben a verseny kiszorító hatása érvényesül, és a helyi cégek helyzetének ellehetetlenüléséhez vezet.

Cantwell [1989] 1955 – 1975 közötti adatok alapján vizsgálta az európai vállalatok, az amerikai multinacionális cégek piacralépésére és tevékenységére, adott válaszlépéseit. Eredményei azt mutatták, hogy a sikeres válaszreakció legfontosabb tényezője az európai, vagyis a helyi cégek mérete és technológiai felkészültsége volt, valamint a pozitív eredményhez még a belső piac nagysága is hozzájárult. Cantwell megállapítása szerint, azokban az iparágakban, ahol a helyi cégek hagyományosan technológiailag erősek voltak; az amerikai leányvállalatok megjelenése fokozta a versenyt és pozitív hatással volt az európai cégek versenyképességére. Míg más iparágakban – főként a relatíve kis helyi piacokkal rendelkező országokban – a hazai cégek kiszorultak, vagy olyan piaci szegmensbe kényszerültek, amiben a TNC-k leányvállalatai nem voltak érdekeltek. Ez alapján jutott el Cantwell a technológiai kompetencia elmélet megalapozásához, miszerint a külföldi technológia helyi fejlődésre gyakorolt hatása a hazai cégek technológiai szintjétől függ.

A kapcsolati hatásból eredeztethető spillovernél előtérbe kerül a helyi piac méretének a szerepe. Minél nagyobb a belső piac, annál több lehetőséget kínál a TNC-k és a helyi gazdasági szereplők közötti együttműködésre. A belső piac méretének K +F szempontból is jelentősége van; az adott helyi gazdaság központi és regionális fejlesztési tevékenységére gyakorolt befolyása következtében.

A technológiatranszfer sebessége és minősége függ a helyi iparágak, illetve cégek képességétől; valamint akcióitól és reakcióitól. Minél többet ruház be a helyi vállalat a továbbképzésbe és a K+F-be, annál nagyobb eséllyel jön létre a fejlett technológiának a helyi gazdaságba történő begyűrűződése. Amennyiben a helyi környezet innovatív, és a helyi cégek technológiai kapacitása megfelelő, abban az esetben a KKB katalizátorként hat a tovagyrűző hatás létrejöttében. A helyi vállalatok abszorpciós képessége³¹ elsősorban az általuk folytatott kutatási és fejlesztési tevékenységtől függ, ami jelentős mértékben csökkentheti a külső technológia igénybe vételének transzferköltségét. A cégek technológia-abszorpciós képessége egyben hatással van a nemzeti és nemzetközi innovációs rendszerekkel való kapcsolatok intenzitására. A kutatóközpontokkal kialakított kapcsolatok ugyanakkor befolyásolják a vállalatok, illetve kereskedelmi szövetségek fejlesztési tevékenységét (Habuda [1999]). A TNC-k által használt fejlesztési, vezetési, szervezési és egyéb megoldások elterjedhetnek a helyi vállalatok körében, majd a fokozott verseny a helyi cégeket nem csupán a fejlettebb technológia adaptálására, hanem annak továbbfejlesztésére is kényszerítheti.

Növekszik azoknak az elméleti és empirikus tanulmányoknak a száma, amelyek a fogadó gazdaság jellegzetességei között kiemelik az egy főre jutó GDP szerepét, valamint a humántőkével való ellátottságot a KKB által indukált technológiatranszfer abszorpciójában (De Mello [1997], Borensztein és mások [1998]). Mindezek alapján elmondható, hogy akkor van nagyobb esély a tovagyrűző hatás létrejöttére, ha a fogadó ország rendelkezik a megfelelő abszorpciós képességgel (Kinoshita [2000]). Az abszorpciós képesség pedig, bizonyos szintű emberi erőforrást, humántőke színvonalat feltételez

B.1.) A leányvállalatok autonómiája, K+F tevékenysége, stratégiája, integráltsági foka és piaci orientáltsága

Mint ahogy azt a **I.3.3. A technológiatranszfer forrása** című alfejezetben említettük a tovagyrűző hatás keletkezése szempontjából nagy szerepe van a fogadó országban működő leányvállalat autonómiájának, saját kezdeményezésből végzett innovációs tevékenységének (Hedlund [1986], Bartlett és Ghoshal [1989], Zander [1999], Pearce [1999]) a helyi tudásközpontokkal kialakított kapcsolatainak (Jarrillo és Martinez [1990], Cantwell és Janne [1999]), valamint a helyi vállalatokkal folytatott együttműködésének.

³¹ A szakirodalomban találkozhatunk a helyi gazdaság abszorpciós képességének szűkebb és tágabb értelmezésével. Míg Borensztein és mások [1996] a képzett humántőkével való ellátottságot; addig más szerzők a pénzügyi rendszer fejlettségét, a gazdaság kereskedelmi nyitottságát, intézményi fejlettségét is az abszorpciós képesség meghatározó tényezőinek tekintik.

Számos szerző (Birkinshaw és Hood [1997], Poynter és White [1984], Birkinshaw és Morrison [1995], Roth és Morrison [1992], Taggart [1997]) vállalkozott a leányvállalatok kategorizálására a döntéshozatal-önállóságának (milyen piacot lát el, hol hozzák meg a döntést a termékskáláról, marketingről, a K+F tevékenységről, stb.), valamint a fejlesztések technológiai szintjének (hozzáadott érték mértéke, adaptáció vagy innováció) figyelembevételével. Rothwell [1992] szerint nem biztos, hogy a legnagyobb szintű autonómiával rendelkező leányvállalati forma a legkedvezőbb a fogadó gazdaságba áramló technológiatranszfer szempontjából. Az innovációs szakirodalom alapján a fejlesztéseknél a kulcstényező a vállalaton belüli és kívüli, vagyis a többi entitással való kommunikáció. Az interdiszciplinaritásnak kiemelkedő jelentősége van a K+F tevékenységben, így Rothwell azt a következtetést vonja le, hogy a magas szintű autonómiával rendelkező leányvállalatok nagy valószínűséggel kevésbé lesznek hatékonyak a technológiatranszfer, illetve az innováció szempontjából. Ugyanakkor fontos kihangsúlyozni, hogy a fejlődő és átalakuló országokban a leányvállalatoknak első lépésben meg kell nyerniük az anyavállalat bizalmát ahhoz, hogy a központ fontolóra vegye egyáltalán a helyi K+F kapacitásban rejlő lehetőségeket, annak fejlesztését, illetve jövőbeni szerepét. Tehát először egy bizonyos szintű kritikus döntéshozatali autonómiát kell elérniük a fogadó gazdaságban működő leányvállalatoknak. Habuda [1999] magyarországi empirikus esettanulmánya azt mutatja, hogy a magyar leányvállalatoknak először meg kellett győzniük a német anyavállalatokat a bennük rejlő lehetőségekről. A kezdeti anyavállalati kételkedés az alacsony technológiai színvonalnak, az elöregedett gépparknak, az irracionális termelésmenedzsmenti megoldásoknak, és az alacsony szintű termelékenységnek volt köszönhető. Mindez a szocializmus gyakorlattól-, és a piaci követelményektől távol eső kutatás-fejlesztésének volt betudható. A külföldi beruházók nem voltak felkészülve, hogy a látszat ellenére egy magas színvonalú tudományos bázist találnak a háttérben, így sokáig nem is tudták kiaknázni a lehetőségeket. A legtöbb esetben a veroni életciklus lemenő ágában lévő termékek gyártását hozták be az országba, ahol a cél a termék életének meghosszabbítása volt. Sok esetben a helyi K+F létesítmények bezárásra kerültek, vagy a kapacitásuk színvonalán aluli feladatokkal, mint például termékadaptációkkal, termelési folyamatfejlesztésekkel voltak megbízva. Az anyavállalatok nem vonták be a helyi kutatókat a stratégiai fejlesztési irányvonalak kialakításába, ezzel nagymértékű rendelkezésre álló humán erőforrás kihasználatlanul maradt. A technológiai fejlesztésekkel egyidejűleg meglepő gyorsasággal hozták be lemaradásukat a helyi leányvállalatok, azonban az önállóság kérdése számos esetben mégis korlátozó tényező maradt a hatékony működésben. Egy adott piacot ellátó magyar leányvállalat a végső felhasználó igényeiről kizárólag a német anyavállalaton keresztüli kommunikáció révén szerzett tudomást, (nem volt megengedett a

közvetlen kapcsolat) így a vevői elvárásoknak megfelelő módosítások, csak áttétellel valósulhattak meg.

Taggart és Harding [1998] arra a fontos tényre hívja fel a figyelmet, hogy egy adott TNC egyidejűleg különböző stratégiákat alkalmazhat különböző leányvállalatai vonatkozásában. Birkinshaw [1997] érvelésében a leányvállalati önállóság kérdése egy folyamatosan változó, dinamikus jelenség. Egy adott időpontban az adott leányvállalatnál a képességek felhalmozódása, majd később azok kimerülése a jellemző; hasonlóan a termelési tényezők kedvező feltételeihez, amelyek egy későbbi időpontban már kevésbé előnyösek.

Jindra [2005] öt közép- és kelet-európai országban vizsgálta a leányvállalat stratégiájának a szerepét a közvetlen technológiatranszfer vonatkozásában. Klaszteranalízisének eredménye azt mutatta, hogy a leányvállalati stratégia (célja, feladata, globális szerepe, stb.) fontos meghatározó tényezője a közvetlen TT-nek. Véggövetkeztetése, hogy akkor van esély a legnagyobb mértékű közvetlen TT-re, ha a TNC integráltsági stratégiája exportorientáltsággal párosul. Megcáfolta a szakirodalom által sugallt feltételezést, miszerint a leányvállalati fejlődés az anyavállalati ellenőrzés – leányvállalati autonómia kapcsolatrendszerrel egyértelműen leírható. Szerinte sokkal inkább függ, a leányvállalat által alkalmazott stratégiától, a piaci orientáltságtól³² (Tunzelmann [2004]), valamint egy-egy részleg kezdeményezőképességétől. Nunnenkamp és Spatz [2003] szintén az exportorientáltságot, valamint a vállalaton belüli kereskedelem nemzetközi hálózatát, vagyis a leányvállalat integráltsági fokát emelte ki a technológiatranszfer létrejöttében szerepet játszott tényezők közül.

Igaz, hogy bennünket főként a közvetett TT érdekel, azonban fontos az ezt megelőző lépés vizsgálata is, amikor a technológia az anyavállalattól a leányvállalathoz áramlik, mivel ennek mértékétől és minőségétől függ, hogy milyen tovaggyűrűző hatás jöhet létre később a leányvállalat és a helyi cégek közötti tudásáramlásnál.

B.2.) A „közvetlen külföldi befektetés mennyisége” és típusa, a piacrálépési mód

Bresnahan és Reiss [1991] a „KKB mennyisége” és a spillover közötti kapcsolat vizsgálatánál arra az eredményre jut, hogy a versenyből eredeztethető pozitív hatás már

³² Ugyanakkor nem hagyható figyelmen kívül, hogy a belső piacra termelő KKB-k nagyobb eséllyel alakítanak ki hátrafelé irányuló kapcsolatokat a helyi beszállítókkal, mint az exportra termelő leányvállalatok (Altenburg [2000]). A belföldi piacot ellátó termelőknek meg kell ismerniük a helyi igényeket és ennek megfelelően adaptálniuk kell termékeiket.

relatív kis számú versenytársnál (öt) is jelentkezik³³. Véleményük szerint egy monopolisztikus piacon már az első két új versenytárs megjelenése is nagymértékű pozitív változást eredményez. Haddad és Harrison [1993] hasonló végkövetkeztetésre jut a demonstrációs hatást elemezve, vagyis hogy viszonylag kevés külföldi beruházó esetében is végbemegy az imitáció, a másolás révén keletkező technológiai diffúzió. Perez [1997] érvelésében azt hangsúlyozza ki, hogy még relatív nagymértékű technológiai szakadék esetében is elegendő a mérsékelt külföldi jelenlét.

A helyi vállalatokkal kialakított kapcsolatok intenzitása, így a potenciális technológiatranszfer mértéke függ a KKB típusától is. UNCTAD ³⁴ [2001] dokumentumában megállapítja, hogy a joint-venture, illetve a vállalat-összeolvadás és felvásárlás (*M&A*)³⁵ formájában létrejövő külföldi közvetlen beruházások általában nagyobb eséllyel hoznak létre hátrafelé irányuló kapcsolatokat³⁶ a helyi vállalatokkal, mint a zöldmezős befektetések. Valójában, a részlegesen külföldi tulajdonban lévő leányvállalatok profitálhatnak a helyi társvállalatuk piacismeretéből, a már meglévő kapcsolataiból; tulajdonképpen versenyelőnnyel indulnak egy zöldmezős beruházással szemben. Nagy valószínűséggel azonban, a teljesmértékben külföldi tulajdonban lévő leányvállalatok fejlettebb technológiát tudhatnak magukénak, mint a részben idegen kézben lévők. Ethier és Markusen [1996] arra következtetésre jut, hogy a joint-venture, illetve *M&A* formájában létrejött beruházások visszatartják a legfejlettebb technológia leányvállalatainak történő átadását, éppen azért, hogy megakadályozzák annak a fogadó ország gazdaságába való beszivárgását.

Koizumi és Kopeczky [1977] szerint azoknál a vállalatoknál, illetve azokban az iparágakban várható intenzívebb tovagyrúzó hatás, ahol nagyobb a külföldi tulajdonhányad.

A KKB piacralépési módjának a közvetett technológiatranszferre gyakorolt hatása nem egyértelmű; a teljesmértékben külföldi tulajdonban lévő leányvállalatok éppúgy lehetnek negatív, illetve pozitív hatással a spillover keletkezésére. Összefoglalva az esettanulmányok eredményeit, általánosan azt mondhatjuk el, hogy a joint-venture és *M&A* formájában létrejött beruházások esetében nagyobb szerepet játszik a beszállítókkal kialakított kapcsolatok révén

³³ Megjegyzendő, hogy a KKB mennyiségére vonatkozó megállapításnál nem lehet figyelmen kívül hagyni a szóban forgó beruházás-, valamint az adott piac méretét. Elkerülendő a verseny kiiktatásának a lehetősége, a piacfelosztás veszélye a limitált számú piaci szereplők között.

³⁴ WIR – World Investment Report (Világberuházási Jelentés), az UNCTAD minden év szeptemberében publikálja statisztikai elemzését a KKB témakörében.

³⁵ *M&A* – merger and acquisition az angol nyelvű szakirodalomban

³⁶ A tulajdoni hányad mértéke azonban nem befolyásolja az előrefelé irányuló kapcsolatok kialakításának esélyét.

keletkező tovagyrúzó hatás, míg a zöldmezős befektetéseknél elviekben relatíve fejlettebb technológia áramolhat a fogadó gazdaságba.

C.1.) A leányvállalatok és a helyi cégek közötti interakció

A korai spillover-tanulmányok alá látszottak támasztani azt a hipotézist, miszerint minél nagyobb a külföldi jelenlét, annál nagyobb mértékű a létrejött termelékenységi spillover. A legújabb kutatások (Kokko [1996]) fényt derítettek arra, hogy nem annyira a külföldi jelenlét mennyisége a meghatározó, sokkal inkább annak minősége; vagyis sokkal fontosabb a helyi- és a külföldi vállalatok között oda-vissza futó, input-output, valamint az előre- és hátrafelé irányuló kapcsolatok intenzitása, ami a technológiai fejlődés és dinamizmus hajtómotorjául szolgálhat. Lehet, hogy egy adott iparágban, adott szegmensben a nagymértékű külföldi jelenlét, épp a helyi cégek gyengeségére utal. Éppen ebből kifolyólag nem képesek a tovagyrúzó hatás abszorpciójára és ezzel újra visszakanyarodtunk a helyi vállalatok felkészültségének kérdésköréhez. A helyi humántőke fokozott interakciója a KKB által képviselt magasabb technológiával (kapcsolatok sűrűsége és minősége) az egyik lehetséges forrása a termelékenységnövekedésnek.

C.2.) A leányvállalatok és a helyi cégek közötti technológiai szakadék kérdése

Findlay [1978], majd később Imbriani és Renagati [1997] az olasz vállalatok körében végzett tanulmányában szintén arra a megállapításra jut, hogy annál nagyobb a termelékenységi spillover mértéke, minél kisebb a technológiai szakadék a külföldi leányvállalatok és a helyi cégek között. Kokko [1994], Borenstein és mások [1998], valamint Kinoshita [2000] empirikusan bizonyítja, hogy a KKB csak abban az esetben járul hozzá az helyi gazdaság általános termelékenységnövekedéséhez, amennyiben a technológiai szakadék a külföldi és a helyi vállalatok között nem túl nagy, valamint a helyi cégek abszorpciós képessége megfelelő. Blomström [1986a] is hasonló következtetésre jut a mexikói vállalatok esetében, azzal a megjegyzéssel, hogy azokban az ágazatokban jön létre számottevő tovagyrúzó hatás, ahol a helyi cégek rendelkezésre áll a „*best practice technology*”³⁷. Amennyiben a helyi vállalatok nincsenek felkészülve az új ismeretanyag, technológia befogadására, a technológiatranszfer nem jön létre (Abramovitz [1989], Fagerberg [1994]).

Szintén a technológia színvonalához kapcsolódóan meg kell említeni, hogy sokszor a TNC-k úgynevezett enklávé jellegű iparágakban tevékenykednek, főként a fejlődő

³⁷ „Best practice technology” – „legjobb gyakorlat technológiájá”-nak fordítható. A nemzetközi szakirodalomban elterjedt az angol szakkifejezés használata.

országokban. Ezekben az iparágakban az előállított termékek és a felhasznált technológiák nem mutatnak semmiféle hasonlóságot a helyi cégek által használtakéval, valamint a leányvállalatok termelékenysége és piaci részesedése jóval felülmúlja a helyi vállalatokét. Mivel nincs kapcsolódási pont a helyi cégek és a leányvállalatok technológiája között, ezért az enklávé jellegű iparágakban nem várható tovaggyűrűző hatás keletkezése. Kokko [1994] mexikói és Kokko, Tansini és Zejan [1996] uruguayi esettanulmányában a fenti megállapítást erősíti meg a kőolaj- és egyéb erőforrás-kitermelő, enklávé jellegű ágazatok vonatkozásában.

C.3.) A két entitás közötti földrajzi távolság

A külföldi beruházások földrajzi szóródását vizsgáló kutatások arra engednek következtetni, hogy főként abban az esetben fejt ki a KKB pozitív hatást a helyi cégekre, amikor azok a TNC-k leányvállalataihoz közel helyezkednek el. Ezért is talán helyesebb a földrajzi távolság helyett a földrajzi közelség, illetve földrajzi koncentráció szakkifejezés használata.

Aitken és mások [1994] 2000 mexikói vállalat körében végzett statisztikai elemzése azt mutatja, hogy amennyiben egy helyi cég egy sikeresen exportáló multinacionális cég közelében létesít telephelyet, úgy nagyobb valószínűséggel válik önmaga is exportőrré. Ugyanakkor, amennyiben egy sikeresen exportáló helyi vállalat közelébe telepszik, azáltal még nem növekszik az esélye az exporttevékenység kialakításának vonatkozásában. A szerzők arra a végkövetkeztetésre jutnak, hogy a TNC-k leányvállalatai a technológia, a menedzsment-, a marketing-, valamint a disztribúciós ismeretek természetes közvetítő-csatornáiként működnek. Amilyen mértékben közvetítenek információt a külföldi beruházók a helyi vállalatoknak, olyan mértékben segítik elő azok exportlehetőségeit. Aitken és mások [1994] megállapítják, hogy a mexikói feldolgozóiparban jelenlévő külföldi befektetők export katalizátorként hatnak a helyi cégekre. Pozitív korrelációt, összefüggést fedeznek fel a helyi cégek és a leányvállalatok közti távolság, valamint a helyi vállalatok által folytatott exporttevékenység között. Kokko és mások [1996] ugyanerre a következtetésre jutnak az uruguayi feldolgozóiparban végzett esettanulmányukban.

D.) Az iparági vonatkozás

Különböző iparágak, különböző szintű technológiát alkalmaznak. Ezeket az eltéréseket jól mutatják a szektorok kategóriákba történő besorolása, mint például a K+F intenzitás szerinti csoportosítás. Másik általánosan elterjedt besorolás (mely szoros kapcsolatban áll az

előzővel), a „magiparágak”³⁸ szerinti elkülönítés. „Magiparágaknak” nevezi a szakirodalom azokat az ágazatokat, melyek innovációkat hoznak létre; míg a „nem-magiparágak” alatt érti az innovációkat abszorbeáló szektorokat, amelyek önmaguk nem generálnak újításokat. Robson – Townsend – Pawitt [1988], Baldwin és Hanel [2003], Krugman [2003]). Narula és Dunning [2000] szerint, a magiparágak potenciálisan nagyobb mértékben hoznak létre tovagyűrző hatást, mivel modernebb technológiát használnak, nagyobb számú képzett munkaerőt foglalkoztatnak, valamint nagyobb mértékben folytatnak K+F tevékenységet. Kuemmerle [1999] a következő csúcstechnológiát alkalmazó szektorokat emeli ki a technológiatranszfer intenzitása szempontjából: vegyipar, gyógyszeripar, közlekedési eszközök gyártása, valamint a mérnöki ismeretekre támaszkodó kitermelő (*engineering*) szektor. Míg az ún. hagyományos iparágakban nagyobb az esély a relatíve kisebb mértékű technológiatranszfer létrejöttére, ezen szektorok alacsony technológiaiintenzitásának köszönhetően.

Wang és Yu [2007] a kínai feldolgozóiparban végzett felmérése alapján arra az eredményre jutott, hogy a munkaintenzív iparágakban a KKB jelenlét és a tovagyűrző hatás közötti kapcsolat visszahajló U-alakú görbét mutat, vagyis egy bizonyos pontos túl negatív spilloverbe csap át; míg a technológiaiintenzív szektorokban a kapcsolat lineáris. Ez azzal magyarázható, hogy a munkaintenzív iparágakban, – mint például a textilipar, bőrgyártás – nagyon szoros az árverseny; bizonyos létszám felett inkább érvényesül a verseny kizorító hatása. Míg a technológiaiintenzív szektorokban, a technológiai, technikai megoldásoknak köszönhetően legfeljebb egy másik piaci szegmensbe szorul az adott helyi cég.

Nunnenkamp és Spatz [2003] szerint az iparági jellegzetességek közül a közvetett technológiatranszfer létrejöttében a legfontosabb szerepet az adott szektor technológiaiintenzitása és termelési tényező szükséglete játsza.

I.5. A külföldi tőke beruházásait ösztönző kormányzati politikák

A KKB elméleti leírásánál már utaltunk a Dunning által megfogalmazott lokációspecifikus előnyökre, amelyek nagymértékben meghatározzák azt, hogy egy adott külföldi beruházásra

³⁸ Az angol nyelvű szakirodalom a “core industries” kifejezést használja. “Core industries”, nem keverendő össze a “core innovator” terminussal. McArthur és Sachs [2001] vezette be a “core-innovator” szakkifejezést. “Mag-innovátor” alatt értik azokat az országokat, amelyek egymillió lakosra számítva legalább 15 szabadalmat jegyeztek be.

miért éppen egy adott specifikus országban kerül sor. A tőkét befogadó ország olyan inputjai vannak befolyással – többek között – a TNC döntésére; mint például piacmérete, reál GDP-je, a különböző erőforrásokkal való ellátottsága (beleértve a humánerőforrást), infrastruktúrájának minősége, kereskedelmi politikája, politikai és makroökonómiai stabilitása. stb. Természetesen az egyes tényezők relatív jelentősége függ a beruházás típusától.

A külföldi tőkét befogadó országok gazdaságpolitikája³⁹ is hatással lehet a KKB helyválasztására. Egyrészt az ösztönzés, vonzás, becsalogatás eszközei révén, amelyekkel kedvezőbb politikai, gazdasági és üzleti környezetet kívánnak teremteni a TNC-k számára; másrészt a külföldi tőke belépésére, működésére és ellenőrzésére vonatkozó szabályozásokkal, korlátozásokkal is befolyásolják a beruházó döntéshozatalát.

A világgazdaságban a nyolcvanas-kilencvenes évektől kezdődően egy általános liberalizálási tendencia volt a jellemző a külföldi közvetlen beruházások szabályozását illetően. Ugrásszerűen nőtt azoknak az országoknak a száma, amelyek eltörölték a külföldi befektetések beáramlásának útjába álló akadályokat, valamint csökkent KKB számára kedvezőtlen szabályozások száma. A 80-as évek második felétől megnőtt azoknak az

³⁹ Fontos megjegyezni, hogy a kormányzati politikáknak nagyon sok különböző fajtája van, amelyek kihatással vannak a KKB áramlására. Itt nemcsak azokra a kormányzati intézkedésekre gondolok, amelyek célirányosan a KKB-re vonatkoznak, hanem minden egyéb gazdaságpolitikai döntésre, amely közvetve befolyásolja a külföldi tőkeáramlást. A politikák közül például a makrogazdasági, a monetáris és fiskális politika is indirekt hatással van a KKB áramlásra. Vegyük példaként a monetáris politikát: Az általános feltételezés szerint a KKB abba az országba áramlik, ahol a valuta alulértékelt, hiszen így költségmegtakarítást ér el az adott befektető a gyártás során, míg a valutájukat felülértékelt országból kiáramlik a tőke, mert külföldön nagyobb hozadékot tud elérni. (Aliber [1970], Caves [1996]) A feltételezés analógiát mutat az alulértékelt exportösztönző, valamint a felülértékelt importösztönzési kereskedelmi elmélettel. Természetesen a kormány monetáris politikája révén (valutaárfolyam-ellenőrzés, kamatláb politika, pénzellátás) képes befolyásolni az adott valuta árfolyamát, amely akár viszonylag hosszabb távon is eltérhet a vásárlói paritástól és így közvetve kihatással lehet a KKB áramlásra is.

A makrogazdasági politikának számos olyan eleme van, amely a monetáris, illetve a fiskális politikáknál jóval nagyobb jelentőséggel bír a KKB szempontjából. Ezek közül a modern infrastruktúrával, a képzett helyi munkaerővel való ellátottságot; az egészséges makrogazdasági környezetet; az oktatás-, a verseny-, a foglalkoztatási-, a kereskedelmi-, valamint az exportpolitikát emelném ki. Az egyéb politikák, illetve tényezők vonatkozásában fontos szerepet játszhat a KKB-ből származó pozitív hatások realizálásában a tulajdonjogok védelme, a korrupció féken tartása, a regionális és nemzetközi szerződésekben, a globális gazdasági integrációkban, a WTO-ban (TRIMS egyezmény, a helyi tartalomra vonatkozó előírások fokozatos kiiktatása) való részvétel. A dolgozat terjedelme következtében azonban a kormányzati politikák közül kizárólag a beruházás-támogatást tekintjük át részletesen.

országoknak a száma, amelyek már konkrétan valamilyen beruházás-ösztönzési eszközt alkalmaztak a külföldi befektetés vonzására, becsalogatására.

I.5.1. A beruházás-ösztönzési eszközök és politikák csoportosítása

A beruházásösztönzés rendszerezésében az UNCTAD [1996] csoportosítása nyújt segítséget, amely alapvetően három kategóriába sorolja a különböző kormányzati eszközöket; megkülönböztetve a fiskális (2. -), a finansziális (3. táblázat) és az egyéb ösztönzőket (4. táblázat).

2. táblázat: A KKB fiskális ösztönzőinek fő fajtái

Profitalapú	- a vállalati adó csökkentése; adómentesség, adómentességi időszak alatt termelt veszteségek későbbi jóváírásának a lehetősége
Tőkeberuházás-alapú	- gyorsított értékcsökkenés jóváírásának a lehetősége; beruházási és újra-beruházási értékeknek a leírása
Munkaalapú	- alacsonyabb társadalombiztosítási járulékok előírása; a foglalkoztatottak számához vagy a hozzáadott értékhez kötött kedvezmények
Értékesítésalapú	- vállalati adócsökkentés az összesített értékesítés alapján
Hozzáadott értékalapú	- vállalati adócsökkentés, illetve kedvezmény a kibocsátás helyi tartalma alapján; jövedelemadó-kedvezmény a nettó érték alapján
Egyéb költségalapú	- vállalati adócsökkentés egyéb költségek, mint például marketing, promóciós tevékenység alapján
Importalapú	- a termelési eszközök, berendezések, alapanyagok, alkatrészek, input-elemek importjának vámmentessége, illetve kedvezőbb tarifája
Exportalapú	- a) kibocsátással kapcsolatos, pl.: exportvám-mentesség; kedvezményes tarifa az exportból származó bevétel esetén; jövedelemadó-kedvezmény a speciális külföldi valutát hozó tevékenységek után, valamint a feldolgozott ipari termékek exportja után; exporttevékenység ellenében adókedvezmény a belföldi értékesítés után - b) bevétellel kapcsolatos, pl.: vámvisszatérítés; vámkedvezmény az importált alapanyagok esetében; jövedelemadó-kedvezmény az export nettó helyi tartalma alapján; a kiviteli vám és a tengerentúli kiadások jóváírásának lehetősége

Forrás: UNCTAD [1996], referencia #4, p.4.

3. táblázat: A KKB finansziális ösztönzőinek fő fajtái

Állami támogatások	- az ún. közvetlen állami támogatások a tőkére, termelésre és marketing költségekre vonatkozóan
Állami hitel – államilag támogatott kamatlábbal	- államilag támogatott hitelek; hitelgaranciák; garantált exporthitelek;
Állami törzsrészesvény	- állami részvétel a magas kereskedelmi kockázattal járó beruházásokban
Állami biztosítás kedvezményes kamatlábbal	- különféle kockázatok esetére, mint például: árfolyam-ingadozások; valuta-leértékelések; vagy olyan nem kereskedelmi kockázatokra mint kisajátítások, politikai rendbontások ellenében nyújtott kormányzati garanciák illetve biztosítások (általában nemzetközi ügynökségen keresztül)

Forrás: UNCTAD [1996], referencia #4, p.6.

4. táblázat: A KKB egyéb ösztönzőinek fő fajtái

Államilag támogatott infrastruktúra	- a kereskedelmi árnál kedvezőbben juthatnak a beruházók földhöz, épülethez, ipari létesítményhez, illetve speciális infrastruktúrához, mint például telekommunikációs-, szállítási-, víz- és áramszolgáltatáshoz
Államilag támogatott szolgáltatások	- többek között pénzügyi intézményeknél való segítségnyújtás; a projekt megvalósítás során való segítségnyújtás; előtanulmányokban, beruházási lehetőségek felmérése; piacinformáció; alapanyagokról és infrastruktúráról nyújtott információ; termelési eljárások, marketing technikák; képzések, átképzések; know-how illetve minőség-ellenőrzésben való állami támogatás
Piaci preferenciák	- preferenciális állami szerződések; további

	belépők esetén piackorlátozások; importversennyel szemben nyújtott állami védelem; a külföldi beruházók számára monopolista jogok nyújtása
Preferenciális valutaárfolyam	- kedvezőbb valutaárfolyam alkalmazása; külföldi tranzakciók esetében kedvezményes devizasabályok; külföldi kölcsönök árfolyam-különbözeti kockázat nélküli felvételének lehetősége; tőke- és profit-repatriálásra jogosító speciális engedély

Forrás: UNCTAD [1996], referencia #4, p.6.

Mint az a táblázatokból is kiderül az első csoportba az adókedvezmények; míg a finansziális ösztönzők kategóriájába nagyrészt a különböző állami támogatások (képzési támogatások; kutatás-fejlesztési, valamint innovációs programok; kiemelt régióhoz, vagy preferenciális ágazathoz kapcsolódó kedvezményes hitelek, stb.) tartoznak. Az egyéb ösztönzők csoportja vegyesebb képet mutat; ide az infrastruktúrához és egyéb szolgáltatásokhoz tartozó kedvezmények biztosítása; a külföldi beruházó számára nyújtott piacvédelem, monopolista jogok speciális engedélyek; valamint kedvezőbb árfolyamok biztosítása, illetve vámszabad terület, ipari parkok, vállalkozási övezetek alapításának lehetősége tartoznak. Ide sorolható az intézményi befektetésösztönzés, vagyis az országos beruházás-promóciós ügynökségek (IPA - Investment Promotion Agency) felállításában nyújtott segítség is. A beruházás-ösztönzési ügynökségek sokrétű tevékenységet végeznek: a) imázsépítés; b) marketing; c) beruházó-kiválasztás; d) beruházáskönnyítés; e) utógondozás). A beruházás-promóciós ügynökségek nagy segítséget jelentenek a külföldi befektetők számára. Megkönnyítik a beruházásoknak az engedélyezésével és kivitelezésével kapcsolatos adminisztratív eljárást. Különösen hatékony az ún. „egyablakos” (*one-stop-shop*) rendszer, vagyis amikor a szükséges összes engedély egyetlen intézménynél beszerezhető, illetve lehetőség van az elektronikus ügyintézésre. Sok esetben maga az ügynökség végzi mind a screening⁴⁰ (a beruházás megfelelőségének vizsgálata), mind a jóváhagyás, mind pedig az engedélyek beszerzését; ami egyrészt idő-, másrészt költségmegtakarítást jelent a külföldi beruházók számára. Az beruházás-promóciós ügynökség lehet állami hatáskörben; vagy pedig nagyobb mértékű autonómiával ugyan, de kvázi állami hatáskörben; illetve teljességgel a magánszféra által működtetett intézmény. A funkcionalitás szempontjából talán a kvázi állami

⁴⁰ Screening – a magyar szakirodalomban elterjedt a használata, de találkozhatunk esetleg az „átvilágítás” kifejezéssel is.

szervezetként működő IPA a leghatékonyabb. Egyrészt rendelkezik a szükséges üzleti életbeli tapasztalatokkal, ugyanakkor könnyen boldogul a bürokrácia útvesztőiben (engedélyek beszerzése, szabályozások ismerete, stb.).

Természetesen az alkalmazott beruházás-ösztönzési eszközök függenek az adott gazdaság fejlettségi szintjétől. Általában a szegényebb, fejlődő országok esetében a finansziális ösztönzőkkel szemben előtérbe kerülnek a fiskális kedvezmények; ugyanis a kormányok arról mondanak le legkönnyebben a beruházások realizálása érdekében, amivel az adott pillanatban még úgysem rendelkeznek, vagyis a jövőbeli adóbevételekről. Másik jellegzetessége az átmeneti, illetve fejlődő gazdaságok beruházás-ösztönzésének az egyedi alkuk relatíve számottevő szerepe. Amennyiben sor kerül finansziális eszközök igénybe vételére, azt nem normatíva szerint, hanem egyedi alkuk keretében ítélik oda. Szintén az átmeneti, illetve fejlődő gazdaságokban számos példát találhatunk a privatizációban résztvevő külföldi beruházóknak biztosított ösztönzőkre – mint például a kedvezőbb ár, védett részpiacok biztosítása, stb. Annak is fennáll a veszélye, hogy olyan beruházásokra költenek promóciós forrásokat, amelyek nem valósulnak meg, mert nem megfelelő befektetőket, túlságosan szofisztikált TNC-ket céloznak meg, amelyek számára a helyi körülmények nem kielégítőek (mint például fejletlen infrastruktúra, szűk belső piac, nagymértékű korrupció, a képzett munkaerő hiánya).

A beruházás-ösztönzési politikák között különbséget tehetünk továbbá aszerint is, hogy 1) a KKB becsalogatására, vagy 2) a már meglévő beruházások továbbfejlesztésére (vagyis nem kevésbé fontos az utógondozás, az ún. aftercare service⁴¹), illetve 3) helyi cégekkel való linkage kapcsolatok fokozására, tovagyűrűző hatások előidézésére irányul-e (te Velde [2001])

A beavatkozás mértéke szerint is csoportosíthatjuk a KKB-re irányuló beruházás-politikát: 1) passzív, nyitott ajtós (*open door policy*) politika, korlátozott beavatkozással, kifejezett beruházási promóció nélkül; 2) nyitott ajtós politika, szelektív beavatkozással; 3) a célzott beruházási stratégia; valamint 4) restriktív politika. Altenburg [2000] szerint mindössze a 2) és a 3) stratégia alkalmazása vezethet a spilloverből származó technológiai ismeretek helyi vállalatok általi optimális abszorpciójához.

A fenti besorolással számos azonos vonást mutat az UNCTAD World Investment Report [2002]-es kiadványának csoportosítása. A Jelentés megkülönbözteti: 1) a beruházás-promóció „első nemzedékét”, ami lényegében a külföldi beruházások szabályozásának liberalizálására utal, a nemzetgazdaságok nyitását jelenti; 2) a „második nemzedékét”, amelynél a kormányzat

⁴¹ A leányvállalatokkal történő rendszeres kapcsolattartás fontos szerepet játszhat az adott beruházás továbbfejlesztésében, a TNC tevékenységi körének kibővítésében, és színvonalának emelésében.

már aktív promóciós tevékenységet végez, megpróbálja a nemzetgazdaságot vonzó lokációként feltüntetni a külföldi befektetők számára. Imázsépítést, marketing tevékenységet, sőt részben már célzott promóciót is folytat az adott fogadó gazdaság a felállított beruházás-ösztönzési ügynökségek keretében az exportorientált beruházások vonzása érdekében. Ezáltal voltaképpen már át is lépünk a beruházás-promóció 3) „harmadik nemzedékének” kategóriájába, ahol az általános ösztönzés helyett, illetve mellett előtérbe kerül a nemzetgazdaság fejlesztési stratégiája szempontjából leginkább kívánatos beruházások megcélzása, mint például a technológiatranszfert, a tovaterjedési hatást generáló befektetésekre való összpontosítás.

A CEPAL [2005]-ös tanulmánya szintén három kategóriát különböztet meg a beruházás-támogatás területén: 1) a passzív; 2) az aktív és 3) az integrált beruházásösztönzést. A dokumentum valójában az aktív csoporton belül választja szét a proaktív és az integrált politikákat, azonban az egyszerűbb kezelhetőség kedvéért mi a tanulmány során a három kategória segítségével végezzük el elemzésünket. A CEPAL 1) passzív csoportja lényegében megegyezik az UNCTAD [2002] 1) „első nemzedékével”; valamint Altenburg [2000] szintén 1) passzívnak nevezett politikájával. A CEPAL 2) aktív kategóriája rokon vonásokat mutat az UNCTAD [2002] 2) „második”, és bizonyos mértékben 3) „harmadik nemzedékével”; valamint Altenburg [2002] 2) nyitott ajtós, szelektív beavatkozásával, illetve 3) célzott beruházás-ösztönzésével. A CEPAL [2005] integrált politikája egy lépéssel tovább megy és azt mondja, hogy akkor lesz a leghatékonyabb a célzott beruházás-promóció, ha azt a gazdaság prioritásainak, fejlesztéspolitikájának, iparpolitikájának figyelembe vételével határozzák meg.

I.5.2. Mikor van létjogosultsága a beruházás-ösztönzésnek?

A rendelkezésre álló statisztikák alapján nehéz eldönteni, hogy a valóságban milyen mértékben befolyásolják a kormányzati ösztönzők a KKB-t. Az empirikus vizsgálatok azt mutatják, hogy a beruházási ösztönzők csupán korlátozott szerepet játszanak a nemzetközi befektetések befolyásolásában (Blomström és mások [2000]). Az előbb már említett lokációs-specifikus tényezők nagyobb jelentőséggel bírnak a helyválasztásban, azonban a beruházás-ösztönzési eszközök szerepe a döntés végső fázisában megnövekedhet, amennyiben két-három hasonló jellegű lokáció között kell választani. Ezekben az esetekben erősödhet a kompetencia a külföldi beruházásért versengő országok körében, főként a fiskális és finansziális kedvezmények terén. A beruházásösztönzés területén kialakult fokozott verseny

problémákhoz vezethet (Oman [2000]), ugyanis a kínált állami támogatások, és kedvezmények meghaladhatják a KKB-ból realizálható pozitív hatásokat, externáliákat. Tehát az első kérdés, amit a kormányoknak fel kell tenniük, mikor, mennyiben, és milyen mértékben éri meg beruházás-ösztönzési eszközökhöz folyamodni? Mikor ugyanakkorra mértékű az elvárt haszon, mint a ráfordított költség? Amennyiben a külföldi beruházó kizárólag csak a beruházásösztönzés keretében nyújtott kedvezmények hatására dönt egy adott lokáció mellett, fennáll annak a veszélye, hogy a TNC a másutt kínált kedvezőbb feltételek következtében áttelepül, még mielőtt az első országban a remélt hasznok realizálódhatnának. Másik, beruházás-ösztönzéssel járó kockázat, amikor a külföldi leányvállalatok nem különböznek tudásban, technológiában, hozzáadott értékben a helyi cégektől, így a külföldieknek nyújtott speciális kedvezmények verseny torzulásához vezetnek, kedvezőtlenebb helyzetbe hozva ezáltal a belföldi vállalkozókat. Szintén nehéz feladat egy adott KKB jövőbeli elvárt hasznának és költségének (adóbevétel, munkahelyteremtés, gazdasági növekedés vonatkozásában) megbízható előrejelzése.

Minden vállalkozástól, beruházástól (függetlenül attól, hogy azt belföldi, vagy külföldi tőketulajdonos hozza-e létre) általában a munkanélküliség csökkenését (munkahelyteremtést) és gyorsabb gazdasági növekedést (későbbi időpontban megnövekedett adóbevételek formájában jelentkezik a kormány számára) remél az adott gazdaság. A TNC-k tevékenysége valamiféle piaci elégtelenséghez kapcsolódik, aminek eredményeképpen pozitív externália, spillover alakulhat ki. Mint ahogy azt a **I.1. Dióhéjban a külföldi közvetlen befektetés irodalma: a KKB „miértje”** fejezetben vizsgáltuk, ahhoz hogy egy TNC a külföldi piacokon versenyképes legyen, rendelkeznie kell olyan speciális vagyonértékkel, – pl. a tudás, technológia (menedzsment, marketing ismeretek, speciális termelési eljárások, stb.) –, ami segíti a helyi cégekkel szembeni kezdeti versenyhátrányának áthidalásában, illetve versenyelőnyének kialakításában. Amennyiben a transznacionális vállalat nem tudja az ebből származó valamennyi hasznot realizálni, úgy azt a helyi cégek spillover formájában abszorbeálhatják. A TNC-knek nyújtott beruházási kedvezmények jogos magyarázatául szolgál tehát a következő: Pozitív spillover esetén a befektető külföldi vállalat nem képes a KKB-ból származó valamennyi társadalmi hasznot realizálni, így ennek kompenzálására a fogadó ország kormánya beruházás-ösztönzési eszközökhöz folyamodik, ezáltal növelve meg a külföldi vállalat gazdasági hasznát. A kérdés még mindig az, hogy mikor és milyen mértékben eredményez egy külföldi beruházás pozitív spillovert. Ezzel ismét visszakanyarodtunk a fenti, – a spillover keletkezését befolyásoló tényezők (ld. **I.4.6. A tovagyűrűző hatás keletkezését befolyásoló tényezők**) – elemzéséhez.

Mint láhattuk az empirikus vizsgálatok vegyes eredményt mutatnak. Pozitív externália azokra a gazdaságokra jellemző, ahol az oktatási színvonal megfelelő; rendelkeznek képzett munkaerővel; fejlett infrastruktúrával és kiegyensúlyozott gazdasággal; viszonylag magas technológiai színvonalat tudhatnak magukénak a helyi cégek; technológia-abszorpciók képességük relatíve nagy (A). Függ a pozitív kimenetel a beruházó termelékenységétől, vagyis az adott leányvállalattól is (B). Minél magasabb a beruházó TNC termelékenysége, annál nagyobb bérjövédelmet tud biztosítani alkalmazottainak, valamint annál magasabb a fizetések átlagos szintje a tőkét befogadó gazdaságban is, ami egyben igazolja a beruházás-ösztönzési eszközök létjogosultságát. A külföldi és helyi cégek közötti interakció vonatkozásában az interindusztriális, valamint az előre felé irányuló kapcsolatokból várható nagyobb mértékű pozitív spillover realizálása, valamint fontos a helyi cégek és a leányvállalatok földrajzi közelsége is (C).

1.5.3. A tovagyrúzó hatásból származó pozitív externáliák elősegítése a beruházás-ösztönzési politikák által

A pozitív externália elősegítése:

A spillover-esettanulmányok további kérdéseket vetnek fel a kormányzati ösztönző politikákkal kapcsolatban. Hogyan lehet a KKB-hez kapcsolódó potenciális technológiai externáliák keletkezését (melyek révén relatív költségsökkenés, illetve hatékonyságnövelés érhető el) nagyobb mértékben elősegíteni? Melyik a hatékonyabb ösztönzés?

- 1) Általánosan KKB-t vonzó intézkedések, vagy pedig a tovagyrúzó hatást elősegítő technikai, technológiai tevékenységek ösztönzése egy adott TNC leányvállalatánál?
- 2) Olyan intézkedések meghozatala, amelyek elősegítik a TNC-k leányvállalatai által felhalmozott tudásáramlását a helyi cégekhez, az egyirányú diffúziót; vagy pedig olyanok amelyek a leányvállalatok és a helyi cégek interakciójára helyezik a hangsúlyt, így támogatva a növekedést?
- 3) Olyan ösztönző politika, amely minden gazdasági ágazatot egyaránt támogat; vagy pedig olyan amely a helyi versenyelőnyt kihasználó technológiailag aktív iparágakat támogatja?
- 4) Olyan intézkedés, amely a jelenlegi helyi versenyelőnyt kihasználó technológiát fejlesztő iparágakat támogatja, vagy olyan, ami a jövőbeli versenyelőny kifejlesztését segíti elő?

A negatív externáliák csökkentése:

A negatív spillover résznél felvázolt nem-lineáris megközelítés megkérdőjelezte a „minél nagyobb mértékű KKB beáramlás, annál jobb, annál nagyobb mértékű a tovagyrúzó hatás” elgondolást. Az optimális beruházás-ösztönzésnek figyelembe kell vennie, hogy a munkaintenzív ágazatokba beruházott külföldi tőke elérve a telítődési pontot, nagyobb eséllyel okoz negatív externáliát a helyi vállalatok körében. A kormányzati politika számára a legnagyobb kihívás, hogy maximalizálni tudja a KKB-ból realizálható gazdasági és szociális előnyöket, valamint minimalizálni tudja a helyi cégek veszteségét. Téves lenne azt a következtetést levonni, hogy ezért az optimális külföldi beruházás mértékét elérve a szabad tőkeáramlást korlátozó intézkedéseket kellene bevezetni. Egyrészt egy nyitott, liberalizált, a világkereskedelemben és a különböző szabadkereskedelmi egyezményekben aktívan résztvevő gazdaság számára ez nem járható út; másrészt hatékonyabb megoldás a hazai ipar felfuttatása, versenyképességének javítása és a potenciális pozitív spillover abszorpciójának elősegítése.

Általánosan elmondható, hogy olyan politikai intézkedéseknek az összessége a leghatékonyabb, ami az adott gazdaság prioritásának megfelelően célirányosan ösztönzi a külföldi tőkebeáramlást. Egy adott gazdaság esetében a feldolgozóiparban végzett spillover-tanulmányok nagy segítséget nyújthatnak az ösztönzési politikák megfogalmazásában. Nemcsak a telítettségi pont meghatározásához szolgál iránymutatóként az iparági felmérés, de az egyes ágazatok sajátos vonásainak megállapításához is. Mind a negatív, mind pedig a pozitív spillover-eredmények közelebb visznek bennünket, egy olyan szofisztikált beruházásösztönzés kidolgozásához, ami egyben korlátozza a káros hatásokat és növeli a közvetett technológia- és tudásáramlás mértékét.

II. A MEXIKÓI SPILLOVER-TANULMÁNYOK ALAPJÁN A FŐ BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK MEGHATÁROZÁSA

II.1. A Mexikó esetében rendelkezésre álló spillover-esettanulmányok rövid ismertetése és kritikája

Az empirikus tanulmányok általában egy adott gazdaságban, vagy pedig több ország esetében egy kiválasztott tényező(k) alapján vizsgálják a technológiatranszfer létrejöttét. A különböző szerzők által, különböző időpont(ok)ban vagy időintervallum(ok)ban, eltérő változók alapján végzett spillover-esettanulmányok a fogadó gazdaságra kifejtett pozitív, illetve negatív externália kimutatását tűzik ki célul. A figyelem középpontjába tehát, a KKB által a fogadó országra kifejtett hatás bizonyítása áll.

A jelen tanulmány ezzel szemben egy kiválasztott gazdaságra (Mexikóra) koncentrál, és az adott ország esetében fellelhető valamennyi spillover-elemzés alapján próbálja meghatározni a pozitív externáliákat elősegítő tényezőket az adott gazdaságban; illetve azt, hogy a negatív tovaryűrűző hatás kialakulását hogyan lehet csökkenteni, elkerülni. Majd ezen tényezők ismeretében kívánjuk megfogalmazni, azokat a beruházásösztönző intézkedéseket, amelyek nagyban hozzájárulhatnak a KKB-ből realizálható pozitív externáliák kialakulásához. Elképzelésünk szerint Mexikó esetében realizált különböző spillover-esettanulmányok komparatív elemzése elvezet bennünket egy átfogó, többváltozós „befolyásolási tényező-modell” felállításához. Véleményünk, hogy az összehasonlító elemzés által nyújtott nagyobb rálátásnak, tágabb perspektívának köszönhetően kiküszöbölhetők az ökonometriai és egyéb spillover-tanulmányoknál gyakran előforduló hibalehetőségek (pl. módszertani problémák: a függő és független változók pontos meghatározása; illetve a köztük lévő ok-okozati viszony felállítása; az endogénitásból⁴² eredő problémák; illetve bizonyos keletkezési mechanizmusok

⁴² Az endogénitás problémája arra utal, amikor a magyarázó változók endogénnek bizonyulnak az ökonometriai elemzés egyenletében; vagyis amikor a független változó egyidejűleg a függő változót is meghatározza (pl. egy „másik vállalattal való együttműködésről szóló döntés” változót, meg lehet határozni a „K+F-be való befektetés mértékével”). Ebben az esetben a magyarázó változó nem független, és éppen ezért az együtthatókra ellentmondásos eredmények születhetnek. Az endogénitás problémájának kiküszöbölése érdekében tesztelni kell

figyelman kívül hagyása, stb.). A kutatások jelenlegi állásánál nem látjuk értelmét, hogy egy újabb változó szerint, egy újabb időintervallumon vizsgáljuk a tovagyrúzó hatás kimutathatóságát Mexikó, vagy bármely más ország esetében. Létezik az empirikus szakirodalomban a spillover-esettanulmányok eredményeinek összehasonlítása, azonban általában a vizsgálati módszer a közös nevező (pl. külföldi jelenlét hatására termelékenységi spillover kimutatása), nem pedig egy adott gazdaság szempontjából a gazdasági növekedés számára levonható következtetések. Nem kizárt azonban, hogy a tanulmány eredményeként újabb spillover-tanulmányt határozunk meg, mint a jövőben elvégzendő elemzést, valamely tényezőre, vagy keletkezési mód(ok)ra koncentrálva, ahol hiányosnak bizonyulnak a jelenleg rendelkezésre álló adatok.

A fő érv Mexikó⁴³, mint elemzési egység (gazdaság) mellett, hogy a latin-amerikai gazdaság esetében számos spillover-tanulmány áll rendelkezésre. Nem mondható el ugyanez

mind a lefelé irányuló torzulások, mind pedig felfelé irányuló eltérések lehetőségét; illetve már a modell meghatározásakor nagy elővigyázatossággal kell megválasztani a változókat.

⁴³ Másik, nem elhanyagolható érv Mexikó választása mellett, az ország stratégiai gazdasági és geopolitikai szerepe. A latin-amerikai gazdaság harmadik legfontosabb gazdasági partnere az Egyesült Államoknak. Északi szomszédjának holdudvarában próbál gazdaságilag felzárkózni, miközben modernizálódása és strukturális átalakulása zajlik. Önmagában az a tény, hogy Mexikó a világ egyik legerősebb gazdaságának a közvetlen közelébe helyezkedik el, érdekessé teszi az eset tanulmányozását. Az utóbbi két évtizedben az Egyesült Államokból származott a Mexikóba irányuló külföldi tőkebefektetés több mint 60 százaléka (UNCTAD [2007]), jelenleg több, mint 70 százaléka jön az északi szomszédjától.

Következő indok, amely érdekessé teszi a latin-amerikai országot, hogy Mexikó a 80-as években feladta importhelyettesítő gazdasági politikáját és a neoklasszikus modellt választotta. Mexikó relatíve sikeres állami irányítású, befelé forduló gazdaságpolitikája a 80-as évek adósságválságával ért véget. 1986-ban csatlakozott az ország a GATT-hoz; az erősen védett és szabályozott gazdaságból a régió egyik legnyitottabb és legliberálisabb gazdaságává vált Mexikó. A piaci irányítású, kifelé forduló átalakulási folyamat mozgásterét lényegében, mind gazdaságilag, mind pedig intézményi szempontból a NAFTA fokozatos életbe léptetése határozta meg. 2003 óta Mexikóba áramlik a legnagyobb mennyiségű KKB a régió belül (2006-ban 19 037 millió USD), valamint 2005 óta latin-amerikai országok között Mexikó rendelkezik a legnagyobb befektett tőkeállománnyal is egyben (2006-ban 228 601 millió USD) UNCTAD [2007]. 2001-ben Mexikó volt a második legnagyobb mértékű kereskedelmet folytató fejlődő ország (WTO [2001]). Kereskedelmével kapcsolatban ki kell emelni, hogy exportjának kétharmadát a gazdaságban működő TNC-k a felelősek (UNCTAD [2002]).

Ezenkívül a Mexikóba áramló külföldi tőke szektorális preferenciája is indokoltá teszi a latin-amerikai gazdaság elemzését. A KKB nagy része a 80-as és a 90-es években a feldolgozóipari maquiladorákba áramlott, míg a térség többi országa esetében főként a tradicionális ágazatokba (bányászat) realizálódott. A KKB fő meghatározó tényezői, annak potenciális gazdasági és intézményi hatása, kiváltképpen a technológiatranszfer létrejöttének elősegítése vonatkozásában a mexikói tapasztalat értékes eredményeket, bepillantást nyújthat a kérdéskörbe.

más országok esetében. Míg Mexikó vonatkozásában 15 különböző spillover-elemzést találtunk, addig más gazdaságok esetében maximum három-négy lelhető fel. Relatív nagyszámú tanulmány készült ugyanis a mexikói feldolgozóiparban, a 70-es évek adatbázisait felhasználva; a KKB által kifejtett pozitív externália keletkezésének keresztmetszeti vizsgálattal történő kimutatásáról (Persson és Blomström [1983], Blomström [1986a], Blomström és Wolff [1994], Kokko [1994, 1996]), amelyeknél az endogénitás problematikája nem volt kiszűrve, leetsztelve. Éppen ennek hatására, valamint a módszertan fejlődésének köszönhetően az utóbbi években szintén sok kutató választotta előszeretettel a mexikói feldolgozóipart elemzésének tárgyául (Aitken, Hanson és Harrison [1994], Grether [1999], Ramírez [2000], Khawar [2003], Jordaan [2005a, 2005b, 2005c]).

A mexikói spillover-esettanulmányok a feldolgozóipari adatokon vizsgálják a technológiatranszfer létrejöttét. Típusaik szerint főként a horizontális csoportba tartoznak; vagyis azt vizsgálják, hogy a TNC-k tevékenysége révén ugyanabban az iparágban kimutatható-e hatékonyságnövekedés a helyi cégeknél. Az elméleti részben tárgyalt csoportosítások alapján a keletkezés mód szerint, főként az externáliás hatásból eredeztethető spillovert veszik górcső alá, de egyes szerzők, – mint pl. Jordaan – nem tesznek különbséget a tovaterjedési hatásként keletkezett, illetve a kapcsolati hatásból származtatható spillover között, valamennyi közvetett TT-t externáliaként fogják fel.

Az externáliás hatások közül is legtöbbször az imitáció (demonstrációs hatás) révén végbemenő, illetve a versenyhatásból eredeztethető spillovert vizsgálják. Egyrészt ezekre van legtöbb példa, valamint ezek kimutathatósága a leginkább járható, megoldható a rendelkezésre álló statisztikai adatbázisok alapján.

A témánk szempontjából elsődleges jelentőséggel bír, hogy a spillover-esettanulmányok eredményeinek értékelésekor milyen tényezőkre vezethetők vissza a megfigyelt jelenségek, vagyis melyek azok a faktorok, amelyek gátolták, illetve elősegítették a technológia tovaterjedését a mexikói gazdaságban. (5. táblázat)

5. táblázat: A Mexikó esetében rendelkezésre álló spillover-esettanulmányok
összefoglaló táblázata

Szerző, publikáció éve	Adatbázis (évszám, időintervallum)	Módszertan, rövid modell-leírás (kérdőíves, v. statisztikai adatbázis, keresztmetszeti, panel, stb.)	Szint (iparági, vállalati)	Változók, Indikátorok KKB jelenlét (pl. kibocsátás, foglalkoztatottak aránya, stb.), mint kiemelt változó	Eredmény (pozitív, negatív, nincs hatással)
Blomström és Persson [1983]	1970	- Keresztmetszeti vizsgálat - Lineáris regresszió - Intra-indusztriális spillover vizsgálata - Termelékenységi spillover kimutatása: a külföldi jelenlét hatására a helyi cégek munkatermelékenysége növekszik-e	Iparági szintű elemzés (aggregát adatok)	- Függő változó: mexikói cégek munkatermelékenysége (Σhozzáadott érték/Σfoglalkoztatottak) - Független változók: tőkeintenzitás; munkaminőség; méretgazdaságosság; átlagos munkaidő; piaci koncentráció; piaci részesedés; külföldi jelenlét - Exogén változónak tekintik a helyi cégek tőkeintenzitását - Külföldi jelenlét mérése: külföldi vállalatok által	+ 0 0

				foglalkoztatottak száma	
Blomström [1986a]	1975 (hatékonyság vizsg.) 1970-1975 (strukturális változás vizsg.)	- Keresztmetszeti vizsgálat - OLS⁴⁴ regressziószámítás (lineáris, illetve loglineáris átalakítás utáni tesztelése) - Intraindusztériális spillover vizsgálata I. Az iparági <u>külföldi jelenlét és a strukturális hatékonyság</u> közötti korreláció vizsgálata II. A mexikói gazdaságban a külföldi jelenlét hatására az ipari felépítésben bekövetkezett <u>strukturális változás</u> vizsgálata	Iparági szintű elemzés (aggregát adatok)	- Függő változó: termelékenységi hatékonyság (1 főre eső hozzáadott érték az adott technológiai csoportban) - Független változók: piaci koncentráció; piac-növekedés; külföldi jelenlét - Külföldi jelenlét mérése: adott iparágban a külföldi vállalatok által foglalkoztatottak aránya	+ a hatékonyság vonatk. + strukturális változás, de csak a modern szekt.
Blomström és Wolff [1994]	1970-1975	- Keresztmetszeti vizsgálat - Két regressziószámítás: I.1. A <u>mexikói cégek termelékenység-növekedésének</u> vizsgálata I.2. A <u>mexikói cégeknek a külföldi vállalatokhoz történő felzárkózása</u> a termelékenység vonatkozásában II.1. A <u>mexikói iparágak termelékenység-növekedésének</u> vizsgálata II.2. A <u>mexikói iparágaknak az amerikai⁴⁵ iparágakhoz történő felzárkózása</u> a termelékenység vonatkozásában	Iparági szintű elemzés (aggregát adatok)	I.1. Függő változó: mexikói cégek iparági termelékenység-növekedése (hozzáadott érték, kibocsátás) I.2. Függő változó: adott iparágban a helyi és a külföldi cégek munka-termelékenységi konvergenciája II.1. Függő változó: mexikói iparágak (helyi + külföldi váll.) termelékenység-növekedési rátája II.2. Függő változó: mexikói és az amerikai iparágak munka-termelékenységi konvergenciája - Külföldi jelenlét mérése: külföldi vállalatok által foglalkoztatottak száma	+ + +, de +, de

⁴⁴ OLS közelítés – a legkisebb négyzetek módszerét jelenti a statisztikai szakirodalomban

⁴⁵ értsd: egyesült államokbeli – az egyszerűség kedvéért használjuk az amerikai jelzőt, habár földrajzi szempontból az előbbi lenne a pontos kifejezés

Kokko [1994]	1970	- Keresztmetszeti vizsgálat: - Regressziószámítás – OLS becsléssel⁴⁶ A külföldi jelenlét az alacsony technológiai, illetve magas technológiai színvonalú iparágakban (relatív kismértékű illetve nagymértékű technológiai szakadék esetében) hogyan befolyásolja a helyi cégek munkatermelékenységét, vagyis a termelékenységi spillover keletkezését	Iparági szintű vizsgálat (aggregát adatok)	- Függő változó: mexikói cégek átlagos munkatermelékenysége (hozzáadott érték/ helyi cégek által foglalkoztatottak) - Független változók: helyi cégek K/L; értelmiségi munkaerő/fizikai dolgozók; másik munkaminőségi proxy; Herfindahl index, külföldi jelenlét - Iparágak technológiai jellegzetességeinek mérése (3 proxy): a) <u>átlagos szabadalmi díj/foglalkoztatottak száma</u>; b) <u>külföldi cégek K/L</u>; c) <u>1 főre jutó hozzáadott érték a helyi cégnél/1 főre jutó hozzáadott érték a külföldi vállalatnál</u> - <u>Külföldi jelenlét</u> mérése: külföldi vállalatok által foglalkoztatottak száma/ iparági foglalkoztatottak	a) alacsony + b) alacsony + c) kismértékű tech. szakadék + +
Kokko [1996]	1970	- Keresztmetszeti vizsgálat - Regressziószámítás: 3LS és OLS becslésekkel Vizsgálat: I. Igaz-e, hogy a <u>versenyhatás</u> következtében a külföldi és a helyi cégek munkatermelékenysége kölcsönösen meghatározza egymást? (2 egyenlet – mexikói és külföldi vállalatok termelékenységére)	Iparági szintű elemzés (aggregát adatok)	- Függő változó: mexikói (1. egyenlet) és külföldi vállalat (2. egyenlet) munkatermelékenysége 1. egyenlet - Független változók: mexikói cég tőkeintenzitása; munkaminőség; iparági fejlettség technológia; piaci koncentráció; reklám költség; külföldi jelenlét; külföldi vállalat munka-	+ ,de csak a „nem-enklávé” iparágakban

⁴⁶ A változók logaritmikus alapú átírásakor sem változott a koefficiens, így a szerző maradt a lineáris modell mellett, hogy az előző tanulmányokkal való összehasonlíthatóság könnyebb legyen.

		II.A helyi cégek munkatermelékenységét két <u>spillover-hatás</u> határozza meg: a) a <u>verseny</u>, ami függetlenül a külföldi jelenlét százalékos arányától, növelheti a közvetett technológiatranszfer létrejöttét, b) demonstrációs hatás, ami a külföldi jelenlét százalékos arányában idézhet elő pozitív externáliát		termelékenysége 2. egyenlet Ugyanazok a független változók, min az 1.-nél (értelemszerűen) azzal a különbséggel, hogy itt nincs külföldi jelenlét, illetve a mexikói vállalat munkatermelékenysége a külföldi helyett -Külföldi jelenlét mérése: külföldi vállalatok által foglalkoztatottak/iparági foglalkoztatottak	+, de csak a nem-enklávén
Aitken és mások [1994]	1986-1990	- <u>Panel vizsgálat</u> (Logit specification) - Demonstrációs hatás révén (export) piacrajutási spillover tesztelése: I. A helyi cégek is exporttevékenységbe kezdenek-e, ha azok <u>export-orientált TNC-k közelében</u> helyezkednek el? II. A helyi cégek is exporttevékenységbe kezdenek-e, ha azok <u>export-orientált mexikói cégek közelében</u> helyezkednek el?	Vállalati szintű elemzés	- Külföldi jelenlét mérése: külföldi vállalatok által foglalkoztatottak száma + befolyásoló tényezők: 1) speciális exportrégiókban a földrajzi koncentráció 2) iparági exportaktivitás	+ 0
Grether [1999]	1984-1990	- <u>Panel vizsgálat</u> - Cobb-Douglas termelési függvény (loglineáris átírás) - OLS közelítés (mérési hibák kiküszöbölésére továbbá: ML⁴⁷ és GMM⁴⁸, állandó hozadék feltételezése mellett) - <u>Demonstrációs hatás</u> révén keletkező termelékenységi spillover kimutatása: külföldi jelenlét következtében technológiai diffúzió a helyi cégek felé	Vállalati szintű elemzés	- Iparági külföldi jelenlét hatására létrejön-e, iparági technológiai diffúzió - Külföldi jelenlét mérése: külföldi vállalatok által foglalkoztatottak száma	-

⁴⁷ ML – (Maximum Likelihood estimator) a legnagyobb valószínűség módszere.

⁴⁸ GMM – (Generalized Method of Moments) az általánosított momentumok módszere.

Ramírez [2000]	1960-1995	- <u>Longitudinális elemzés</u> - Cobb-Douglas termelési függvény - Kointegrációs analízis (a munkatermelékenységi változón) A <u>KKB</u> <u>tőkeállományában</u> bekövetkezett változásnak a munkatermelékenységre kifejtett rövid és hosszú távú hatásait vizsgálja (termelékenységi spillover)	Iparági szintű elemzés	- Független változó: Σfeldolgozóipari munkatermelékenység (mexikói és külföldi cégek) - A dinamikus termelési funkciót a munkaerőben; a tőkében; a kormányzati fogyasztásban; az exportban bekövetkezett változással írja fel, kiegészítve az egyenletet a fellendülésekre és krízisekre vonatkozó dummy változókkal, valamint az idő- (trend) és a hibatényezővel (hibatag).	+
Romo [2003]	1991-1995 1994, 1995 1991, 1995 1991, 1994	- <u>Keresztmetszeti vizsgálat</u> - Lineáris regresszió - Tobit modell, ML⁴⁹ - <u>Kapcsolati hatásból</u>, - <u>Demonstrációs hatásból</u>, - <u>Képzésből</u> eredő termelékenységi és piacrajutási spillover vizsgálata	Iparági szintű elemzés	- Független változó: helyi cégek munkatermelékenysége - Külföldi jelenlétet kétféleképpen méri minden elemzésnél: 1) külföldi vállalatok %-os aránya az adott iparágban; 2) külföldi vállalatok által foglalkoztatott %-os aránya az adott iparágban	- + +
Khawar [2003]	1990	- <u>Keresztmetszeti vizsgálat</u> I. – Kointegrációs regresszió Durbin-Watson statisztika⁵⁰ (a termelékenység kimutatására), majd autókorrelációra Cochrane-Orcutt II. - OLS közelítés (a termelékenységi spillover kimutatására), majd autókorrelációra Cochrane-Orcutt	<u>I. Vállalati szint</u> <u>II. Iparági szint</u>	- Független változó: munkatermelékenység - Független változó: vállalatméret; Herfindahl index; export; K/L arány; exportvám-tarifa; külföldi jelenlét - Külföldi jelenlét mérése: KKB1= külföldi vagyonérték/Σvállalati vagyonérték KKB2= külföldi vagyonérték/Σiparági vagyonérték	+ 0

⁴⁹ ML – Maximum Likelihood estimation, amit magyarra a “legnagyobb valószínűség módszerének” fordítja a statisztikai szakirodalomban

⁵⁰ Cointegrate regression Durbin-Watson statistic, amit a magyar szakirodalomban CRDW statisztikának is rövidítenek

Jordaan [2005a]	1993	- Keresztmetszeti vizsgálat - Cobb-Douglas termelési függvényből levezetett regressziószámítás loglineáris átírás után I. <u>Külföldi jelenlét hatására</u> létrejön-e termelékenységi spillover a mexikói cégeknél? II. A strukturális tényezők meghatározása a spillover keletkezésében: - <u>abszorpció</u>s képesség - <u>technológiai szakadék</u> - <u>földrajzi koncentráció</u> - <u>közvetlen verseny</u>	Iparági szintű elemzés	- Függő változó: munkatermelékenység (Σhozzáadott érték/Σfoglalkoztatottak száma) - Független változók: Σértelmiségi munkaerő/Σfizikai munkások száma; méretgazdaságosság; Herfindahl index; Gini koeficiens (földrajzi koncentráció); külföldi jelenlét - KKB mérése: külföldi leányvállalatok foglalkoztatottai/Σiparági foglalkoztatottak száma	- Nem döntő Nem döntő Döntő +, - Döntő -
Jordaan [2005b]	1993	- Keresztmetszeti vizsgálat - Cobb-Douglas termelési függvényből levezetett regressziószámítás loglineáris átalakítás után - OLS és IV becslések a KKB-ből <u>eredeztethető</u> termelékenységi spillover kimutatására - <u>Endogénitás</u> problematikájának vizsgálata: mind a felfelé, mind pedig a lefelé irányuló torzulások kiszűrésére	Iparági szintű elemzés	- Függő változó: munkatermelékenység (hozzáadott érték) - Független változók: munkaminőség; méretgazdaságosság; piaci koncentráció; földrajzi koncentráció; külföldi jelenlét - KKB mérése: külföldi leányvállalatok foglalkoztatottai/Σiparági foglalkoztatottak száma	+ lefelé irányuló eltérés
Jordaan [2005c]	1993	- Keresztmetszeti vizsgálat - A regionális külföldi jelenlét hatására vizsgálja az intra- és interindusztriális spillover létrejöttét - regressziószámítás loglineáris átalakítás után - OLS és IV becslések, az endogénitás problematikájának tesztelésével I. A <u>régió</u>n belüli KKB jelenlét hatására mind <u>intra</u>-mind pedig <u>interindusztriális</u> spillover keletkezik II. A <u>régiók közötti</u> KKB	Iparági szintű elemzés	- Függő változó: munkatermelékenység (hozzáadott érték) - Független változók: Σértelmiségi munkaerő/Σfizikai munkások száma; belső méretgazdaságosság; külső méretgazdaságosság; regionális specializáció; duális gazdaságra jellemző változó; régió belüli, valamint a régiók közötti és belüli külföldi jelenlét (egyben az előre - és hátrafelé irányuló kapcsolati hatásokat is	+ +

		jelenlét hatására <u>csak inter-indusztriális</u> pozitív externália jön létre		kifejezi) - KKB mérése: külföldi leányvállalatok foglalkoztatottai/Σiparági foglalkoztatottak száma	
Vera-Cruz – Dutrénit [2005]	2002	Keresztmetszeti vizsgálat - Kérdőíves felmérés - Többváltozós statisztikai analízis⁵¹: MCA⁵² és HCA⁵³ modellt használnak fel a cégek klasszifikációjára <u>I. Munkaerő-mobilitás révén</u> keletkező spillover vizsgálata: azon belül is a korábban TNC-nél alkalmazásban lévő egyén (feltehetően magasabb szintű technológiai- és vezetői képességekkel rendelkezik) által alapított saját cég esetében, megfigyelhető-e a tudás, tapasztalat átgyűrűződése	Vállalati szintű elemzés	- Indikátorok: humán-erőforrás minősége; felhasznált technológia; KKV⁵⁴ tulajdonosának jellemzői; KKV egyéb szervezeti jellemzői	+
De Fuentes – Dutrénit [2007]	2005	Keresztmetszeti vizsgálat - Kérdőíves felmérés - Többváltozós statisztikai analízis az abszorpciók képesség, és a spillover indikátorainak meghatározásához - Klaszteranalízis a helyi cégek besorolásához - Strukturális egyenleti modell a spillover és az abszorpciók képesség közötti kapcsolat elemzéséhez <u>I. Munkaerő-mobilitás révén</u> keletkező spillover vizsgálata: azon belül is a korábban TNC-nél alkalmazásban lévő egyén	Vállalati szintű elemzés	- abszorpciók képesség közvetlen indikátorai: 1) tulajdonos és az alkalmazottak tapasztalata és végzettsége; 2) gépi berendezésekben megtestesült technológia; 3) <u>szervezeti képességek</u>; 4) <u>tanulási és innovációs tevékenység</u>; 5) más helyi „ügynökökkel” kialakított kapcsolat - spillover közvetlen indikátorai: 1) tulajdonos TNC-nél szerzett tapasztalata, ill. képzése; 2) alkalmazottak TNC-nél szerzett tapasztalata, ill.	+ + I. 0

⁵¹ Análisis Multivariado (Multivariate Análisis) – többváltozós elemzés

⁵² Análisis de Correspondencia Multiple (Multiple Correspondence Analysis) – multivariációs elemzés.

⁵³ Análisis de Cluster Jerárquico (Hierarchical Cluster Analysis) – hierarchikus klaszterelemzés.

⁵⁴ KKV: a kis- és középvállalkozásnak a magyar nyelvű szakirodalomban elterjedt rövidítése

		által alapított saját cég esetében, megfigyelhető-e a tudás, tapasztalat átgyűrűződése		képzésük; 3) <u>vevőkkel</u> <u>kialakított kapcsolat</u> <u>formalizálása</u> ; 4) vevőkkel kialakított kapcsolat típusa - befolyásoló tényezők: a helyi cégek abszorpciós képessége, valamint kapcsolat-kiépítési képessége	II. +
		II. <u>Kapcsolati hatás révén</u> keletkező spillover vizsgálata: TNC - helyi cégek között a hátrafelé irányuló kapcsolatból származó tudásdiffúzió kimutatása			II. +

Jelmagyarázat: + igen kimutatható a spillover, illetve a befolyásoló tényezők hatása

– negatív spillover mutatható ki

0 nem egyértelmű az eredmény, nincs hatással a befolyásoló tényező

Forrás: saját szerkesztés

Az 1971-es és 1976-os mexikói feldolgozóipari felmérés adatait⁵⁵ (1970-es és 1975-ös adatbázis) számos tanulmányban használták fel a tovaggyűrűző hatás kimutatására: Blomström és Persson [1983], Blomström [1986a], Blomström és Wolff [1994], Kokko [1994], Kokko [1996]. A statisztikai adatbázisban található vállalatokat a tulajdoni hányad szerint három kategóriába sorolták: hazai, külföldi és állami vállalatok. 15 százalékos⁵⁶ külföldi részesedés esetén egy vállalatot külföldinek nyilvánítottak. Amennyiben 49 százaléknál nagyobb volt az állami részvétel (függetlenül a külföldi tulajdonhányadtól), akkor az adott céget kizárták a mintából, mivel a túlságosan nagy állami befolyásnak köszönhetően ezek a vállalatok puha költségvetési korláttal működtek, valamint a profitorientáltság helyett egyéb prioritásaik lehettek (pl. munkahelyteremtés, stb.). A vállalati szintű adatfelvétel lefedte a feldolgozóipar valamennyi ágát. Az adatbázis 215⁵⁷ iparág vonatkozásában tartalmaz információt, azonban az adatok nagy része csak összevontan, aggregát formában áll rendelkezésre. 156⁵⁸ ágazat

⁵⁵ A mexikói Ipari és Kereskedelmi Minisztérium Statisztikai Igazgatósága (*Dirección de Estadísticas de la Secretaría de Industria y Comercio in Mexico*): Mexikói Feldolgozóipari Statisztikai Felmérés 1971, 1976. (*Mexican Census of Manufactures, 1971, 1976*).

⁵⁶ Igaz, pl. a Nemzetközi Valutaalap statisztikai adatbázisainál tíz százalékban határozza meg a külföldi tulajdonhányadot; azonban a fentiekben a Mexikói Ipari és Kereskedelmi Minisztérium Statisztikai Igazgatósága (*Dirección de las Estadísticas de la Secretaría de Industria y Comercio en México*) által meghatározott 15 százalék nem okoz lényeges eltéréseket a tanulmányokban.

⁵⁷ Eredetileg 230 négy számjegyű iparágat határoztak meg, azonban 85-öt ki kellett zárni a hiányzó információk miatt.

⁵⁸ 156 ágazatban voltak jelen TNC-k a mexikói feldolgozóiparban 1970-ben.

esetében a hozzáadott érték, valamint a foglalkoztatottak száma, mexikói cégekre és külföldi tulajdonban lévő vállalatokra való bontásban is hozzáférhető.

II.1.1. Blomström és Persson [1983]

Blomström és Persson [1983] a mexikói feldolgozóipari statisztikákat elemezve, arra az eredményre jut, hogy azokban az iparágakban, ahol nagyobb mértékben vannak jelen a külföldi leányvállalatok, a helyi cégek munkatermelékenysége is magasabb. Meg kell azonban jegyezni, hogy a fenti elemzésben az endogénitás problémája nincs kiküszöbölve; nem egyértelmű ugyanis, hogy a mexikói vállalatoknál a külföldi közvetlen beruházás hatására nőtt-e a termelékenység, vagy pedig a külföldi leányvállalatok már eleve a magasabb (esetleg eleve alacsonyabb) termelékenységű iparágakat részesítették előnyben. Az esettanulmánnyal kapcsolatban fontos kiemelni annak úttörő szerepét; Caves [1974] és Globerman [1979] munkája mellett az első – tovagyrúzó hatást vizsgáló – elemzések közé tartozik a szerzők fenti tanulmánya. Blomström és Persson Caves-sel és Globermannal ellentétben a helyi vállalatok tőkeintenzitását exogénnek tekinti modelljében. Míg Caves és Globerman így a külföldi jelenlét helyi cégek tőkeintenzitására kifejtett hatását is méri, addig Blomström és Persson ezáltal eléri, hogy csak tisztán a hatékonysági spilloverre fókuszál a felállított modell. Amennyiben azonban a demonstrációs hatáson kívül a versenyt is figyelembe vesszük, akkor indokolt a helyi cégek tőkeintenzitását endogénnek tekinteni, hiszen a kompetencia magatartása befolyásolja a mexikói vállalatok technológiaiimportját.

II.1.2. Blomström [1986a]

Blomström [1986a] munkájában ugyanazon az adatbázison vizsgálva a kérdéskört, egy lépéssel továbbmegy, és arra keresi a választ, hogy a TNC-k piacralépése befolyásolta-e a mexikói ipar technológiai struktúráját, illetve a helyi vállalatok technológiai hatékonyságának növekedését. A külföldi jelenlét pozitív korrelációt mutat a mexikói feldolgozóipar hatékonyságával. Az TNC-k által dominált iparágak nagyobb fokú hatékonyságot tudhatnak magukénak, abban az értelemben, hogy egy átlagos termelékenységű vállalat lényegében megközelíti a „*best-practise*”-t alkalmazó cégek teljesítményét. Az ipari struktúra termelékenységi hatékonysága, pozitív kapcsolatot mutat a piaci koncentrációval (ebből következtet a versenyhatás szerepére), negatívát azonban a technológiai fejlődéssel. Meg kell

jegyezni a piaci koncentrációval kapcsolatban, hogy statisztikai problémák merültek fel. Így lehetséges, hogy a vállalati koncentráció mutatószáma a nagyvállalatok piaci erőfölénye helyett valójában a méretgazdaságosságot, vagy a specializációt tükrözi.

Ami az 1970 és 1975 között bekövetkezett strukturális változásokat illeti, a legkevésbé hatékony üzemek esetében a külföldi jelenlét nem mutat pozitív korrelációt sem a technológia, sem pedig a munkatermelékenység vonatkozásában. Pozitív kapcsolatot mutat ugyanakkor, a termelékenységi változások területén az ipari átlagra vonatkozólag. Az eredmények egyik lehetséges magyarázata Mexikó duális termelési struktúrájában rejlik. A TNC-k a modern szektorok strukturális hatékonyságát növelhetik, azonban a tradicionális szektorokra nem fejtenek ki húzóhatást. Ezek alapján indokolt annak a gondolatnak a felvetése, hogy lényegében a külföldi vállalatok piacralépése tovább mélyíti a fejlődő gazdaságok esetében meglévő duális gazdasági struktúrát.

Mivel a mexikói iparágak technológiafejlődési rátája nem mutatott kapcsolatot a külföldi jelenléttel, így arra a következtetésre jut a szerző, hogy egyéb externáliás hatás (pl. demonstrációs, vagy munkaerő-mobilitás) révén nem jött létre spillover, vagyis kizárólag a helyi és a külföldi cégek közötti verseny volt a közvetett technológiatranszfer forrása. Az eredmények ismeretében azonban, nem zárható ki ennek egy összetettebb magyarázata. Egyrészt a piaci koncentráció (ezáltal a versenyhatás is) pozitív kapcsolata megkérdőjeleződött; tehát lehetséges, hogy a verseny negatív hatása szorította ki a demonstrációs-, a kapcsolati hatásból, vagy a munkaerő-mobilitásból származó pozitív externáliákat a tradicionális szektorokban.

A tanulmány összegzéseként elmondható, hogy a KKB és az iparágak strukturális hatékonyságának vonatkozásában pozitív kapcsolat volt a jellemző (itt is fennáll az előbbieken már említett endogénitás problematikája), azonban a külföldi jelenlét strukturális változást indukáló hatása csupán a „modern” iparágakban volt kimutatható. Blomström kizárólag a fejlett technológiát alkalmazó (közelítés: nagy méretű) mexikói cégek esetében talált strukturális hatékonyságnövekedést a KKB-ből származó externália következtében. A kis méretű, tradicionális technológiát alkalmazó helyi cégekre nem volt befolyással a külföldi tőke. Fontos megjegyezni, hogy a tanulmány kizárólag az intraindusztriális hatásokra összpontosított.

II.1.3. Blomström és Wolff [1994]

Blomström és Wolff [1994] szintén az 1970-es és 1975-ös adatbázison⁵⁹ vizsgálja a külföldi leányvállalatoknak a mexikói feldolgozóipar termelékenységi növekedésére kifejtett hatásait; konkrétan azt, hogy egy adott szektor külföldi vállalatok általi behatolása, milyen hatással van a helyi cégek termelékenységére. Elsősorban az intraindusztriális hatásokra koncentrálnak keresnek bizonyítékot a spillover létrejöttére; – húsz feldolgozóipari⁶⁰ kategóriában – regresszióelemzés segítségével. Blomström és Wolff arra is kíváncsi, hogy KKB jelenléte által indukált pozitív externália elég nagymértékű-e ahhoz, hogy előidézzék a mexikói gazdaság az amerikai gazdasághoz történő felzárkózását. A szerzők megvizsgálják a mexikói cégek munkatermelékenységének az amerikai vállalatok munkatermelékenységéhez való konvergálását, nemcsak a mexikói 70-es és 75-ös, hanem az ENSZ 1965-1984-es adatbázisának a segítségével is.

Az eredményeiket négy fő pontban foglalhatjuk össze: 1) a helyi cégek termelékenysége konvergál a külföldi vállalatokéjához; 2) mind a mexikói cégek termelékenységnövekedési rátája, mind pedig azoknak a külföldi vállalatokhoz történő felzárkózási rátája egyenes arányosságot mutat az iparág külföldi részesedésével; 3) az adott időszakban, a Mexikó és az Egyesült Államok között a feldolgozóiparban fennálló termelékenységi különbség csökken; 4) a mexikói iparágak termelékenységnövekedési rátája, valamint az Egyesült Államokhoz történő felzárkózási rátája azokban az iparágakban a legnagyobb, ahol a legszámottevőbb a TNC-jelenlét; végkövetkeztetésük, hogy a KKB hozzájárult a technológia földrajzi diffúziójához.

A külföldi vállalatok és a mexikói cégek közötti termelékenységi konvergenciát azonban fenntartásokkal kell kezelni. Az 1970-es és az 1975-ös tőkeállományi adatok nem hasonlíthatók össze közvetlenül, mivel nem teljesmértékben ugyanaz a koncepció szerint végezték az adatfelvételt a két időpontban. Eredményeik azt mutatják, hogy azokban az iparágakban gyorsabb a két különböző entitás közötti konvergencia: 1) ahol a TNC-k foglalkoztatják a munkaerő nagy részét; 2) ahol a két entitás között a kiindulási

⁵⁹ A 1970-es és 1975-ös mexikói feldolgozóipari statisztikai adatbázisban a tulajdoni részesedést is kifejező adatok mindössze két év vonatkozásban álltak rendelkezésre.

⁶⁰ A külföldi cégek bruttó kibocsátásban mért összesített termelékenysége a dohányiparban (150 százalékkal), a kőolaj-feldolgozásban (138 százalékkal), a gumigyártásban (89 százalékkal), valamint a közlekedési eszközök gyártásában (78 százalékkal) haladta meg jóval nagyobb mértékben a mexikói vállalatok termelékenységét. Míg a helyi cégek mutattak nagyobb összesített termelékenységet a faipari és a vegyipari termékek gyártásában.

termelékenységbeli különbség nagyobb volt; illetve 3) ahol a tőkeintenzitás kisebb, valamint 4) az alacsonyabb kibocsátást produkáló ágazatokban. A szerzők ezek alapján azt a következtetést vonják le, hogy a verseny pozitív hatása következtében a viszonylagosan stagnáló iparágakban keletkezik jelentős spillover; ezzel szemben a gyorsan fejlődő ágazatokban az alacsony hatékonysággal működő helyi cégek fenn tudnak maradni, anélkül hogy a termelékenységük javítására kényszerülnének. Fontos megjegyezni, hogy a fenti eredményeknek ezzel ellentétes magyarázata is létezik. Mégpedig, hogy nem a verseny pozitív (termelékenységjavításra ösztönző) hatásának tudható be az adott jellegzetességekkel bíró iparágakban a gyorsabb konvergencia; hanem a verseny kizorító hatásának a hiányában lehetséges a mexikói cégek és a külföldi vállalatok közötti gyorsabb felzárkózás. Mivel a fenti jellemzőkkel (1), 2), 3), 4) leírt iparágakban a TNC-k számára nem jelent kompetenciát a helyi cég; éppen ezért a verseny kizorító hatása nem akadályozza meg a demonstrációs hatás, illetve képzés, munkaerő-mobilitás révén keletkező pozitív externáliák realizálását.

A mexikói iparágaknak a megfelelő amerikai ágazatokhoz történő felzárkózásával kapcsolatban szintén ki kell hangsúlyozni, hogy a konvergencia javarészt a Mexikóban működő külföldi leányvállalatoknál mért magas termelékenységnek⁶¹ volt köszönhető és nem pedig a helyi cégek termelékenységnövekedésének. A külföldi tőke nagyobb mértékű beáramlása esetén, növekedhet a mexikói feldolgozóipari termelékenység, anélkül, hogy a helyi cégek munkatermelékenysége javult volna. Sajnálatos módon a KKB-nek az összesített termelékenységre gyakorolt közvetlen⁶², illetve közvetett⁶³ hatását nem tudták a szerzők a rendelkezésre álló statisztikák alapján szétválasztani. A fenti esettanulmány is kizárólag az iparágon belüli tovaggyűrűző hatásokra fókuszált. Az externáliák keletkezési módja itt sem kerül részletesebb elemzésre.

II.1.4. Kokko [1994]

⁶¹ A Mexikóban operáló TNC-k munka- és összesített termelékenysége 93 százaléka volt az amerikai vállalatokéhoz képest, míg a helyi cégek esetében a fenti adatok csupán 39 százalékot, illetve 60 százalékot mutattak.

⁶² A közvetlen hatás, amikor egy adott iparágban a külföldi vállalatok számának növekedésével egyenes arányban nő az összesített termelékenység, csupán azért mert a külföldi leányvállalatok termelékenysége magasabb a mexikói vállalatokéjánál.

⁶³ A közvetett hatás, amikor ténylegesen a külföldi és a helyi vállalatok között létrejött tovaggyűrűző hatásnak köszönhető az összesített termelékenységnövekedés és a felzárkózás.

Kokko [1994] Blomström és Persson által használt, a fentiekben már ismertetett 1970-es mexikói adatbázist⁶⁴ használja fel munkájában. A szerző az iparági jellegzetességekre vezeti vissza a KKB-ből eredeztethető pozitív externáliák keletkezését. Az ágazatokat két csoportra osztja a felhasznált technológia szerint: 1) technológiaintenzív ágazatok, illetve 2) a relatíve alacsony technológiai színvonalú iparágak. A szerző három változót használ az ágazatoknak a technológiai jellegük alapján történő besorolására: 1) a szabadalmak számát (a technológia komplexitására); 2) a tőkeintenzitást; valamint 3) a külföldi és a mexikói cégek között a technológiai szakadék mértékét. Az alacsonyabb egy főre jutó szabadalmi díjak által meghatározott; kevésbé tőkeintenzív; valamint kisebb mértékű technológiai szakadékkal jellemzett iparágakban van nagyobb esély a spillover létrejöttére.

A regresszióelemzés azt mutatja, hogy önmagában a technológiára vonatkozó tényezők nem akadályozzák meg a pozitív externália keletkezését. Amennyiben viszont a külföldi és a helyi cégek között a nagymértékű termelékenységi szakadék, egyben nagyarányú külföldi részesedéssel is párosul; akkor, vagy a külföldi vállalatok által alkalmazott marketing technikákkal megkülönböztetett termékek („erősen márkázott” termékek, mint pl. a parfümök, kozmetikai cikkek, cigaretták és szivarok, karórák) szorítják ki a helyi árukat a versenyből, vagy pedig a külföldi cégek által alkalmazott fejlett technológiák révén kialakított méretgazdaságosság (pl. az irodai- és számítógép berendezések előállítás, szintetikus szálak és egyes vegyipari termékek gyártása) következtében lehetetlenülnek el a helyi cégek az adott piacon. A szerző végkövetkeztetése, hogy amennyiben egy adott iparágra egyszerre jellemző a mexikói és a külföldi cégek közötti nagymértékű technológiai szakadék, valamint a relatíve nagyszámú külföldi jelenlét, úgy csekély a valószínűsége a pozitív spillover keletkezésének, mivel a verseny negatív hatása fog érvényesülni.

Kokko [1994, p. 291] a fentiek alapján fogalmazza meg az ún. „enklávé” iparág jellemzőit: „olyan piaci szegmens, ahol a külföldi és a helyi cégek által alkalmazott technológia, termék, és vállalatméret nagymértékben eltér egymástól”. Természetesen az enklávé jelleg kialakulása jelentős mértékben függ az adott helyi gazdaság jellemzőitől, többek között annak történelmétől, belső piacának méretétől, technológiai képességeitől, gazdaságpolitikájától.

Ugyanakkor fontos kihangsúlyozni, hogy Kokko eredménye a piaci koncentráció vonatkozásában azt is igazolja, hogy azokban az iparágakban ahol a TNC-k kevésbé

⁶⁴A mexikói Ipari és Kereskedelmi Minisztérium Statisztikai Igazgatósága (*Dirección de Estadísticas de la Secretaría de Industria y Comercio*) által készített Mexikói Feldolgozóipari Statisztikai Felmérés 1971 (*Censo Mexicano de la Industria Manufacturera, 1971*).

dominánsak, a mexikói és a külföldi cégek közötti nagy technológiai szakadék ellenére is keletkezhet tovaggyűrűző hatás.

II.1.5. Kokko [1996]

Kokko [1996] munkájának végkövetkeztetése a 1994-es tanulmányának eredményével szoros kapcsolatot mutat, miszerint csupán a nem-enklávé, vagyis a technológiailag alacsony színvonalú, kevésbé komplex iparágakban lesz a versenynek pozitív hatása a mexikói vállalatok munkatermelékenységére.

A szerző, Wang és Blomström [1992], azon megállapításából indul ki elemzésében, hogy a versenyhatás révén keletkező spillover nem feltétlen áll százalékos arányban a külföldi jelenléttel. Kokko arra keresi a választ, hogy kimutatható-e statisztikailag számottevő spillover a versenyhatás következtében, amikor is a keletkező pozitív externália nincs százalékos arányban a külföldi vállalatok számával.⁶⁵, hanem a külföldi és a helyi cégek beruházási döntéseitől, valamint tanulási készségétől függ. Az empirikus modell első feltételezése tehát, hogy a verseny következtében a mexikói és a külföldi cégek munkatermelékenysége egymást egyidejűleg és kölcsönösen meghatározzák.

A másik hipotézis, miszerint a helyi cégek termelékenységnövekedését két egymástól független forrásra lehet visszavezetni; az egyik a versenyhatás, a másik pedig a külföldi jelenlétből levezethető egyéb externáliás, illetve kapcsolati hatás. Kokko eredménye mindkét feltételezést alátámasztja, azonban magától értetődően csak a nem-enklávé ágazatokban. Az enklávé jellegű iparágakban ugyanis, a külföldi és a helyi cégek között nincs kapcsolat; így verseny sem, kapcsolati hatás sem alakulhat ki a két entitás között. A modell fogyatékoságai: 1) nagy eséllyel a tőkeintenzitás inkább endogén, mint exogén a valóságban, hiszen a helyi gazdaságban kialakult verseny általában befolyásolja a külföldi cég technológiaimportját; 2) a mexikói és a külföldi cégek közötti pozitív korrelációt, a versenyen kívül egyéb tényező is okozhatja; 3) a helyi és külföldi cégek hosszú távú interakciójának vonatkozásában nem lehet messzemenő következtetéseket levonni. Mindazonáltal elmondható, hogy a helyi cégek tevékenysége hatással van a spillover keletkezésére. Kokko a versennyel kapcsolatban arra a megállapításra jut; hogy a korlátozott, limitált kompetencia kevésbé kedvez a tovaggyűrűző hatás kialakulásának.

⁶⁵ A kérdés azért nagyon érdekes, mert egyben választ adna a beruházás-ösztönzési politikák által gyakran visszatérő dilemmára. A fentiek értelmében tehát nem biztos, hogy az kell legyen a célja egy adott fogadó ország kormányzatának, hogy minél több külföldi tőkét csalogasson a gazdaságba.

II.1.6. Aitken és mások [1994]

Aitken és mások [1994] a demonstrációs hatás révén keletkező export-piacrajutási spillovert vizsgálja az 1986-1990-es⁶⁶ feldolgozóipari adatbázison⁶⁷ a mexikói és a külföldi cégek esetében. Az elemzés alapját a 2 113 mexikói feldolgozóipari üzem panel analízise

⁶⁶ Mexikóban a kereskedelmi liberalizáció kezdete 1980-as évekhez kapcsolódik. Negyven évi import-helyettesítő gazdasági politika után számos kereskedelmi akadályt töröltek el. A kereskedelem liberalizációja több fázisban valósult meg: 1988-ban további kereskedelmi korlátozásokat iktattak ki a gyakorlatból; majd 1993-ban látott napvilágot a külföldi befektetések szabályozásának módosításáról szóló törvény (*Ley de la inversión extranjera*); valamint 1998-ban jelent meg a külföldi befektetésekről szabályozásáról és a nemzeti regisztrációról (*Reglamento de la ley de inversión extranjera y del registro nacional de las inversiones extranjeras*) szóló rendelet. A fenti esettanulmány kapcsán ennek azért van jelentősége, mert az addig szinte kizárólag csak a belföldi piacra termelő hazai vállalatok nagy érdeklődéssel fordultak a külföldi piacok felé. A statisztikai adatok kapcsán külön ki kell emelni, hogy Aitken és mások [1994] használnak először a liberalizáció kezdete utáni adatbázist, a korábbi mexikói spillover-esettanulmányok mind a 60-as, 70-es évek adatait dolgozták fel.

⁶⁷ Aitken és mások [1994] lényegében két adatbázissal dolgozik. Az egyik a SECOFI – Kereskedelmi- és Ipari Fejlesztési Minisztérium (*Secretaria de Comercio y Fomento Industrial*) információja, a másik pedig a mexikói statisztikai hivatalnak (*Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática*), az INEGI-nek az Ipari felmérése 1986, 1989 (*Industrial Census 1986, 1989*). A SECOFI adatbázis a következő információt tartalmazza az 1986-1990-es időszakra a 2 113 feldolgozóipari üzemre vonatkozóan: a tényező kihasználtságot; a külföldi és helyi cégek értékesítési adatait; a származási ország szerinti tulajdonhányadra vonatkozó adatokat; a kibocsátásra és bevételre vonatkozó árindexet; az ipari klasszifikációt; valamint a Mexikón belüli földrajzi besorolást. Az INEGI által nyert adatok a következők: a foglalkoztatottak száma; a létesítmények száma; a mexikói államok átlagos bérköltsége iparágak szerint. A SECOFI és az INEGI kombinációja révén 2 év vonatkozásában állt a szerzők rendelkezésére az összes szükséges adat: 1986-1989. A SECOFI adatbázis a feldolgozóipar tekintélyes hányadát magában foglalja; pl. 1989-re az összes feldolgozóipari foglalkoztatottnak a 29 százalékát. Az egyik mérvadó különbség a két adatbázis között, hogy míg a SECOFI regisztráció főként a nagyüzemekre vonatkozik (egy üzemre jutó átlagos foglalkoztatottak száma: 321), addig az INEGI (egy üzemre jutó átlagos foglalkoztatottak száma: 67) inkább a közepes méretű vállalatokról szóló adatokat tartalmazza. A SECOFI statisztika nem foglalja magában a kvázi vámőrizetben (in-bond) működő összeszerelő üzemeket, a maquiladorákat. A szerzők azért is támaszkodnak ennek az adatbázisnak az információira, mert szerencsésnek tartják a maquiladoráknak az elemzésükből történő kizárását. Érvelésük a következő: Igaz, ugyan hogy a maquiladorák általában külföldi tulajdonban lévő vállalatok és exportra termelnek, azonban a helyi gazdasággal minimális a kapcsolatuk; minden inputjukat külföldről importálják és minden outputjukat exportálják (1988-ig erre a törvény kötelezte őket). Az exporttevékenységről szóló döntést tehát nem ők, hanem végeredményben az anyavállalatnál már az üzem létesítése előtt meghozzák. A mexikói gazdasággal, helyi cégekkel kialakított kapcsolatok (*linkage*) hiányában indokoltnak tartják a helyi exporttevékenység elemzéséből való kizárásukat.

képezi. Arra voltak kíváncsiak, hogy az exportorientált mexikói, illetve multinacionális vállalatok közelében (földrajzi értelemben, távolságban) elhelyezkedő hazai cégek nagyobb eséllyel kezdenek-e maguk is exporttevékenységbe (az alacsonyabb exportköltségek következtében)? Helyi cégek számára a külföldi piacokra való betörés, hazai áruval történő megjelenés nem könnyű feladat. Ebben nyújthat segítséget a már exportáló cégek gyakorlata, tapasztalata.

Aitken és mások [1994] eredményei azt sugallják, hogy valójában az exportáló TNC-k katalizátorként hatottak a közelükben elhelyezkedő mexikói vállalatokra. Az esettanulmány eredménye statisztikailag robusztus pozitív kapcsolatot mutat a mexikói cégek exporttevékenységének vonatkozásában, amennyiben azok a főváros és a határvidékek körzetében radikál TNC-k környezetében helyezkedtek el (földrajzi koncentráció), illetve amennyiben az adott régió általános iparági tevékenysége relatíve nagy aktivitást tudhatott magáénak. A TNC-k esetében a szerzők találnak bizonyítékot az exportgyakorlatra vonatkozó ismeret és információ helyi cégekhez történő áramlására. Amennyiben viszont, a földrajzi közelség tényezőjét kivesszük a modellből, akkor az eredmény statisztikailag már nem szignifikáns.

A mexikói exportcégek fokozott külpiaci tevékenysége nem volt hatással a közelükben lévő hazai (nem exportorientált) vállalatok tevékenységére. Tehát, a mexikói cégek exporttevékenységének valószínűsége pozitív kapcsolatot mutat a TNC-k helyi koncentrációjával, azonban önmagában az exporttevékenységgel nem. A helyi exportőrök közelébe történő elhelyezkedés nem indukál export-piacrajutási spillovert. A fenti eredmények lehetséges magyarázatául szolgálhat, hogy a mexikói cégek a TNC-k külföldi kapcsolataiból profitálnak, az anyavállalataik felé történő exportlehetőségekből. Érdeemes lenne, nem csupán a demonstrációs hatás révén keletkező spillovert vizsgálni, hanem a helyi cégek a közelükben elhelyezkedő TNC-kkel kialakított kapcsolatait alaposan áttanulmányozni.

Elmondható, hogy az export-piacrajutási spillover a TNC-k tevékenységére korlátozódott. A külföldi vállalatok a külpiacokról való információ és technológia természetes közvetítő csatornái, valamint egyben kiterjedt értékesítési hálózattal is rendelkeznek. A külföldi befektető tehát a külpiacokról rendelkező közvetett és közvetlen információ révén fokozza a helyi cégek exportkilátásait.

II.1.7. Grether [1999]

Grether [1999] szintén az Aitken és mások [1994]-es munkájában ismertetett adatbázisát használja fel elemzéséhez. A demonstrációs hatás révén, a külföldi jelenlét következtében végbemenő technológiai diffúzió kérdését vizsgálja. Vállalati szinten ugyan pozitív kapcsolatot mutat ki a külföldi jelenlét és a tényezők összesített termelékenysége között. Negatív eredményt kap azonban, az iparági külföldi jelenlét és a iparági technológiai diffúzió rátája közötti kapcsolatra, ami alapján arra a végkövetkeztetésre jut, hogy a külföldi leányvállalatok próbálják megakadályozni az általuk használt technológiának a mexikói cégek által történő másolását. Grether szerint, a TNC-k a csúcstechnológiát alkalmazó szektorokat preferálják, ahol a helyi cégek részéről nehézségekbe ütközik a fejlett technológia abszorpciója. Ez az elképzelés megerősíti Kokko „technológiai szakadék” negatív spillovert létrehozó hipotézisét.

Grether tanulmányával kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy nincs kiküszöbölve az endogénitás problematikája, pontosabban a lefelé irányuló torzulások tesztelése. Lehetséges ugyanis a fentiekől eltérő magyarázata a negatív eredménynek; miszerint éppen ellenkezőleg, a külföldi cégek már eleve a technológiailag alacsonyabb színvonalú ágazatokat részesítik előnyben, ahol általában a relatív bérköltség is alacsonyabb, ezáltal kedvezőbb profitkilátások várhatók. A külföldi leányvállalatokhoz képest nagy technológiai különbséggel operáló ágazatokban a mexikói cégek alacsony technológiai színvonala egyben azt is jelenti, hogy nem várható heves verseny részükről. Akár az alacsony szintű verseny, akár a magas szintű profitkilátás motiválja a külföldi tőkét a technológiailag alacsony színvonalú ágazat felé; ez egyik esetben sem okoz negatív externáliát.

II.1.8. Ramírez [2000]

Ramírez [2000] a mexikói gazdaságban 1960-1995⁶⁸ között elemzi – longitudinális vizsgálat keretében – a KKB-nek a munkatermelékenységre kifejtett rövid és hosszú távú hatásait. A tanulmányt egy olyan endogén növekedési modell kidolgozásával bővíti ki a korábbi empirikus munkákhoz képest, amely kifejezetten a KKB-nek a tőkeképződésre, a technológiatranszferre, valamint a munkatermelékenységre kifejtett hatásait vizsgálja.

⁶⁸ A tanulmányhoz felhasznált adatokat különböző forrásokból gyűjtötte a szerző: INEGI: *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, Nacional Financiera: *La Economía Mexicana en Cifras*, Banco de Mexico: *Informe Anual*, OECD [1992, 1995, 1998]: *Economic Surveys: Mexico*, International Finance Corporation [1996]: *Trends in Private Investment in Developing Countries – Statistics for 1970-95*

A szerző a kointegrációs analízist (*cointegration analysis*) az elméleti modell empirikus kiegészítéseként alkalmazza, a KKB tőkeállományában bekövetkezett változás munkatermelékenység növekedésére gyakorolt hatásainak vizsgálatához. Az ökonometriai egyenlet eredményei azt mutatták, hogy a termelés különböző változói hosszú távon egy stabil (*cointegrating*), – egymást proporcionálisan meghatározó –, kapcsolatban állnak egymással; mégha rövid távon sztochasztikus trend jellemzi is őket.

Az EC – hibaellelőrzési modell (*error correction model*) becslései szerint a tőkeállomány növekedési rátájára vonatkozó változók, valamint az exportváltozó statisztikailag szignifikáns, pozitív hatással voltak a munkatermelékenységre; míg a gazdaságilag aktív lakosság számában bekövetkezett növekedés negatívan hatott rá. A kormányzati kiadások változója ugyan negatív előjelet, de marginális jelentőséget mutatott.

A modell relatíve hűen tükrözi a több mint három évtizedet átfogó időintervallumon a munkatermelékenységben bekövetkezett fordulópontokat. A szerző arra a végkövetkeztetésre jut, hogy a mexikói és a külföldi tőkeállományban végbement változások pozitív hatással voltak a hazai cégek termelékenységére. Ramírez az általános munkatermelékenység- és a külföldi tőkeállomány-növekedés közötti pozitív kapcsolatot, a KKB által indukált pozitív externália bizonyítékeként fogja fel.

Fenntartással kell azonban kezelni az eredményeket, mivel a mexikói tőkeállomány gyarapodása nem feltétlen jelent pozitív externáliából származó termelékenységnövekedést. A függő változót a feldolgozóipar munkatermelékenységeként határozta meg Ramírez, vagyis mind a mexikói cégek, mind pedig a külföldi cégek összesített munkatermelékenységét érti alatta. Tegyük fel, hogy csak a külföldi leányvállalatok termelékenysége növekszik (pl. az anyavállalattól kapott új technológiai eljárás következtében), így anélkül, hogy a mexikói cégeknél emelkedett volna a munkatermelékenysége, az aggregát termelékenység növekedést fog mutatni, és mégsem keletkezett tovaggyűrűző hatás. Másik módszertani fogyatéka a tanulmánynak, hogy a kointegrációs analízishez generált hiba-kiküszöbölési modell (EC modell) becslései megkérdőjelezhetők, amennyiben a megfigyelések száma kevesebb, mint 50 (gyakran előfordul az idősoros elemzéseknél).

II.1.9. Romo [2003]

Romo [2003] felhívja a figyelmet arra, hogy a külföldi jelenlét hatására a mexikói cégeknél kimutatott statisztikailag szignifikáns termelékenységnövekedés még nem bizonyíték

a pozitív spillover keletkezésére, mindössze annak egy lehetséges magyarázata; szükséges, de nem elégséges feltétele.

Romo [2003] a korábbi modellekkel (Blomström és Persson [1983], Blomström és Wolff [1994]) kapcsolatban megfogalmazott kritikájából kiindulva a hangsúlyt a tovaggyűrűző hatás kimutatása helyett, annak mechanizmusára helyezi. A szerző tehát magának a spillovernek a jelenségét próbálja közelebbről megragadni, és annak keletkezési módjára koncentrálna határozza meg magyarázó tényezőit és írja fel egyenleteit.

Az elméleti részben ismertetett kapcsolati hatásnál öt⁶⁹, a demonstrációs hatásnál kettő⁷⁰, valamint a képzés révén keletkező spillovernél három⁷¹ eltérő szkenáriót vizsgál. Minden esetben, minden egyes hatásmechanizmus elemzésénél a külföldi jelenlétet kétféleképpen, két különböző változóval (a feldolgozóiparban működő külföldi cégek százalékos arányával, valamint a külföldi cégek által foglalkoztatott munkaerő százalékos arányával) fejezi ki. A KKB-nek az eltérő változóval történő definiálása a Romo által vizsgált 15 közül, mindössze két esetben hozott ellentmondásos eredményt. A magyarázó tényezőket lényegében három csoportra osztja Romo: 1) a már említett külföldi jelenletre vonatkozó változók; 2) a tényezőárak csoportja; valamint 3) a technológiai diffúzióhoz tartozó költségek.

A szerző az INEGI⁷² 1992-1995-ös 52 feldolgozóipari ágazatban végzett felmérését használja fel iparági szintű elemzésében. A rendelkezésre álló adatoktól függően különböző időpontokban elemzi az egyes hatásokat.

Romo a demonstrációs hatás mindkét, általa vizsgált formájára (feldolgozóipari berendezések bevezetése; szervezeti változások bevezetése) pozitív eredményt kapott. Pl. az 1991-es adatoknál a külföldi vállalatok tíz százalékos növekedése esetén, hat százalékkal emelkedett azoknak a vállalatoknak a száma, akik valamilyen innovációt vezettek be a termelési eljárásba (a többi tényező konstans volta mellett).

⁶⁹ A kapcsolati hatásból származó externáliáknál két alkategóriát különít el: a) a beszállítókkal való kapcsolatot, valamint b) az együttműködésből eredőt. A kollaborációnál (ami lényegében nem más, mint a helyi és a külföldi vállalat közötti horizontális kapcsolat, ugyanazon termékvonallal gyártása esetén) felvázolt lehetséges keletkezési módok a következők: 1) együttes dizájn tervezés új termék kidolgozásánál, 2) közös K+F, 3) közös géppark használat, 4) közös képzés.

⁷⁰ A demonstrációs hatásnál a két lehetséges spillover keletkezési mód a következő: a) feldolgozóipari berendezések bevezetése, b) szervezeti változások átvétele

⁷¹ A képzés során lehetséges szkenáriók: a) vállalatok által nyújtott belső képzés, b) informálisan képzett munkaerő, c) formálisan képzett munkaerő

⁷² INEGI: *Feldolgozóipari Foglalkoztatottak, Fizetések, Technológia és Képzés Nemzeti Felmérése 1992-1995* (*Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero 1992-1995*)

A kapcsolati hatásokon belül, a külföldi és a helyi cégek között mért együttműködés vonatkozásában minden esetben negatív koefficiens volt a lineáris regresszióval felírt egyenleteknek az eredménye. Sőt, amennyiben a külföldi jelenlétre az „iparágban működő külföldi vállalatok százalékos aránya” változót használta a szerző, akkor a négy mechanizmus közül háromnál, statisztikailag robusztus, negatív determinációs együtthatót kapott. Meg kell jegyezni, hogy a mexikói gazdaságban nem volt (nincs) kialakult gyakorlata, hagyománya a helyi- és a külföldi vállalatok közötti együttműködésnek. Ezenkívül valószínűleg az is közrejátszott a negatív eredményhez, hogy 1995-ben (a vizsgált időpontban) Mexikóban gazdasági válság volt. A kapcsolati hatásokon belül a beszállítókkal való „*backward linkage*” kiépítésére vonatkozólag, ellentmondásos és statisztikailag nem mérhető eredményt kapott.

A képzés – mint a tovagyrűző hatás egyik lehetséges forrása – vonatkozásában túlnyomórészt pozitív korreláció volt kimutatható; vagyis a külföldi jelenlét nagymértékben és kedvező irányban befolyásolta a munkaerő képzését. (6. táblázat)

6. táblázat: Romo [2003] spillover-elemzésének összefoglaló táblázata

		Koefficiens előjele	
Spillover-mechanizmus	Év	A, ha a külföldi jelenlétet a külföldi vállalatok százalékos arányával méri	B, ha a külföldi jelenlétet a külföldi vállalatok által foglalkozottak százalékos arányával fejezi ki
Kapcsolati hatás			
Beszállítókkal, hátrafelé irányuló kapcsolat	1994	-	+
Együttműködés dizájn tervezés területén	1995	(-)	-
Közös K+F	1995	(-)	-
Közös géppark használata	1995	-	-
Közös képzés	1995	(-)	-
Demonstrációs hatás			
Feldolgozóipari berendezések bevezetése	1991	+	+
	1995	+	(+)
Szervezeti változások bevezetése	1991	(+)	+
	1995	+	+
Képzés			
Vállalaton belüli képzés	1991	(+)	+
	1994	+	-
Alkalmazottak informális	1991	(+)	(+)

képzése	1994	+	(+)
Alkalmazottak formális	1991	+	(+)
kiképzés	1994	+	(+)

Jelmagyarázat: A zárójeles érték a statisztikailag szignifikáns eredményeket mutatja.

Forrás: Romo [2002] táblázatának módosított feldolgozása

II.1.10. Khawar [2003]

Khawar [2003] tanulmányában a mexikói feldolgozóipar 1990-es évi statisztikai adatbázisán⁷³ vizsgálja, – először vállalati szinten –, a hazai és a külföldi cégek munkatermelékenysége közötti különbséget. Majd arra keresi a választ, hogy azokban az iparágakban, ahol relatíve nagymértékű a külföldi jelenlét; ténylegesen magasabb termelékenységet mutatnak-e a helyi cégek.

Khawar tanulmánya iparági szinten nem talál bizonyítékot a pozitív spilloverre: A húsz különböző ipari ágazatba (a nemzetközi standard iparági klasszifikáció szerint) sorolt, 2 632 helyi vállalat körében végzett felmérés, szinte minden ágazatban – egy iparágat leszámítva – alacsonyabb szintű termelékenységről adott tanúbizonyságot. Vállalati szinten ugyan erős, pozitív közvetlen hatása volt a külföldi tőkének: Az öt százalék feletti külföldi tulajdoni részesedéssel rendelkező vállalatok magasabb szintű termelékenységet tudhattak magukénak, mint a teljesmértékben helyi tőkével működő cégek. Khawar iparági szintű, spilloverre vonatkozó eredménye azonban, ellentmondásban áll a korábbi tanulmányokkal (Blomström és Persson [1983], Blomström [1986a]).

A szerző két okból is meglepőnek tartja eredményeit; egyrészt a 70-es évektől kezdődően végbement mexikói gazdaságpolitikai liberalizációnak⁷⁴ a hatására (a KKB beáramlásának és -állománynak ugrásszerű emelkedése következtében) még inkább a pozitív externália kimutathatóságára számított. Másrészt az endogénitás problematikájára vonatkozólag

⁷³ A Mexikói Ipari Felmérés 1990 (*Mexico Industrial Survey 1990*) adatait használja fel a változók felállításához. Az adatbázis öt százalék feletti külföldi tulajdonhányad esetén sorolja be a cégeket a külföldi vállalatok csoportjába. Láttuk, hogy a Blomström és Persson [1983], Blomström [1986a], Blomström és Wolff [1994], Kokko [1994, 1996] által használt adatbázis 15 százalékban határozta meg külföldi vállalat kategóriáját. A fentiek közül bármelyik százalékos arányt használva az eredményben nem lesz számottevő eltérés.

⁷⁴ 1973-ban jelent meg Mexikóban (*Diario Oficial de la Federación, DOF*: “*Ley para promover la inversión mexicana y regular*”) az első KKB-ről szóló törvény, annak promóciójáról és szabályozásáról. A 80-as évek gazdasági liberalizációjának részeként, 1982-ben látott napvilágot a technológiatranszfer előmozdításáról szóló törvény.

megjegyzi, hogy a várakozások ellenére, a külföldi vállalatok nem választották a már eleve magasabb termelékenységű iparágakat.

Ugyanakkor felmerül a kérdés: lehetséges-e, hogy már eleve az alacsonyabb termelékenységű ágazatokat részesítették előnyben a külföldi beruházások és ezért talál Khawar alacsonyabb termelékenységű helyi cégeket az iparági elemzésnél. A fejlődő országok esetében ugyanis nem ritka, hogy a beáramló külföldi tőke elsődleges indítéka a relatíve olcsó helyi munkaerő révén realizálható előnyök kihasználása. A relatíve alacsony bérköltségű iparágakra, általában egyidejűleg alacsony termelékenység is a jellemző. Az endogénitás kérdését tehát fordított szemszögből is érdemes megvizsgálni, akárcsak Grether [1999] tanulmányának esetében. Mindezek fényében fenntartásokkal kezelendő a negatív spilloverre utaló eredmény.

A többi független változó, az előzetes elvárásoknak megfelelően alakult. A nemzetközi piacokon kialakult fokozott verseny következtében az export jelentős pozitív hatással volt a termelékenységre, ehhez hasonlóan a vállalatméret, és a tőkeintenzitás is; azonban a Herfindahl index-szel mért piaci koncentráció, valamint az exportvámtarifa negatívan befolyásolta a munkatermelékenységet.

Khawar elemzésének hátulütője, hogy egy adott időpontban vizsgálja a helyi és külföldi vállalatok termelékenységét. Másik fogyatékosága, hogy a KKB-nek az alacsonyabb termelékenységű iparágak felé való gravitációjának a lehetőségét figyelmen kívül hagyta.

A szerző a fejlődő országok szempontjából elsődleges jelentőséggel bíró kérdésre hívja fel a figyelmet: Hogyan részesülhet a fogadó gazdaság a külföldi tőkének a termelékenység-növekedésre kifejtett kedvező hatásaiból, ha a spillover csak túlságosan hosszú távon hozza meg gyümölcseit, amire az adott TNC már egy másik, relatíve alacsony bérköltségű országba helyezte át leányvállalatát?

II.1.11. Jordaán [2005a]

Jordaán [2005a] munkájában az 1993-as feldolgozóipari adatbázison⁷⁵ vizsgálja a mexikói cégek munkatermelékenységében a külföldi vállalatok jelenléte és tevékenysége révén -

⁷⁵ Az 1993-as mexikói feldolgozóipari adatbázis iparági szintű felmérésen alapszik. Jordaán empirikus munkájában 240 ágazattal dolgozik. Az iparági klasszifikáció a mexikói statisztikai hivatal (INEGI) rendszerén (*Clasificación Mexicana de Actividades y Productos – CMAP*) nyugszik. A Blomströmnál és Personnél [1983] már ismertetett okok miatt a mexikói állami vállalatokat nem vonja be elemzési körébe a szerző. A minimum tíz százalékos külföldi tulajdonhányaddal rendelkező cégeket tekintik külföldi vállalatnak (ennél alacsonyabb

bekövetkezett növekedését, iparági szinten. Majd ezt követően arra keresi a választ, hogy melyek azok a strukturális tényezők, amelyek leginkább befolyásolják a KKB-ből eredeztethető pozitív, illetve negatív externáliák keletkezését.

A 70-es évek adatbázisán végzett spillover-kutatásokkal ellentétben, Jordaan tanulmányának eredménye azt mutatta, hogy a helyi cégek körében a KKB hatására mindössze gyenge pozitív externália keletkezik. Sőt, amikor a befolyásoló tényezők szerinti bontásban – elkülönítve a különböző hatásokat – vizsgálta az adatokat, a külföldi jelenlét „nettó” hatása erőteljes negatív spilloverre engedett következtetni. Fontos megjegyezni, hogy ennél az elemzésnél is fennáll az endogénitás problematikája, amit majd mint látni fogjuk Jordaan [2005b] következő tanulmányában próbál teljes mértékben – mind a lefelé, mind pedig a felfelé irányuló torzulásokat – kiküszöbölni.

A strukturális tényezők vonatkozásában először a helyi cégek abszorpciós képességét veszi górcső alá, és – az empirikus irodalomban (Cohen és Levinthal [1990], Kinoshita [2000], Blomström és Kokko [2003]) eddig kialakult elképzeléssel szemben – azt állítja, hogy nem szükséges egy bizonyos minimális szintű abszorpciós képességgel rendelkezniük, sem pedig korlátozott technológiai különbséggel a mexikói vállalatoknak a külföldi cégekhez képest. Ugyanis ezen feltételek teljesülésekor, a mexikói és a külföldi tulajdonban lévő vállalatok között kialakult közvetlen verseny következtében, nagy az esély, a negatív externália keletkezésére.

A vállalatméret változóra hasonló eredményt kap: míg a nagyméretű cégeket negatívan befolyásolta a külföldi jelenlét; addig a kisméretű vállalatok profitálni tudtak a külföldi leányvállalatok működése révén keletkező pozitív spilloverből. Ennek egy lehetséges magyarázata szintén, a külföldi és a helyi cégek között kialakult, közvetlen versenyre vezethető vissza. Mexikó egy duális gazdaság, ahol párhuzamosan egymás mellett, egyidejűleg van jelen a tradicionális és a modern szektor, a kettejük közötti minimális interakcióval. Míg a külföldi tulajdonban lévő vállalatok jelentős hányada, valamint a mexikói nagyvállalatok többsége a modern szektorban tevékenykedik és éles verseny alakul ki közöttük; addig a kisméretű helyi cégek a hagyományos ágazatokban működnek. A tradicionális szektorban tehát érvényesülhet a külföldi vállalatok által indukált pozitív spillover, míg a modern ágazatokban a verseny kizorító hatása nagyobb mértékű lesz a

külföldi tulajdonrészesséddel rendelkező vállalat nem található az adatbázisban, így ezt a százalékos mértéket veszi Jordaan is alapul.) Mind a mexikói, mind pedig a külföldi cégek vonatkozásában a következő adatok állnak rendelkezésre: hozzáadott érték; foglalkoztatottak száma; értelmiségi munkaerő; illetve a fizikai dolgozók száma; összesített vagyonérték; létesítmények száma; összesített kibocsátás.

demonstrációs hatásból keletkezett pozitív externáliánál, így összességében negatív eredményt mutatnak az elemzések.

A földrajzi koncentráció, a következő vizsgált befolyásoló tényező. Jordaan állítása szerint, a földrajzi koncentráció hatására keletkezhet mind pozitív, mind pedig negatív externália. A mexikói és a külföldi cégek földrajzi közelségének következtében pozitív tovagyrúzó hatás alakulhat ki a demonstráció, a munkaerő-mobilitás, valamint az előre- és hátrafelé irányuló kapcsolatok révén. Negatív externália pedig akkor jöhet létre, ha az agglomerációban a fokozott kereslet hatására emelkednek a termelési inputok árai, aminek köszönhetően csökken a mexikói cégek profitkilátása. A regressziószámítás alapján a második esetet, vagyis a verseny negatív, kizorító hatását látta a szerző beigazolódni.

Meg kell jegyezni, hogy a gyakorlatban nem lehet a különböző hatásokat mesterségesen szétválasztani. Valójában a külföldi és a mexikói cégek közötti technológiai különbségek; a helyi vállalatok abszorpciós képessége; a földrajzi közelség; a kialakuló verseny; stb. egyidejűleg hatnak és határozzák meg a spillover keletkezését. Mindkét hatás – a földrajzi koncentráció és a verseny – figyelembevételével elvégzett újabb regressziószámítás a következő eredményt mutatta: Azokban az iparágakban, ahol nem alakul ki közvetlen verseny a külföldi és a mexikói cégek között, valamint földrajzilag közel helyezkednek el egymáshoz; ott a képzés, a munkaerő-mobilitás, a demonstrációs-, és a kapcsolati hatások révén pozitív externália jön létre. Ezzel szemben, azokban az iparágakban ahol a két entitás között közvetlen a verseny, ott nagyobb eséllyel érvényesül a kompetencia kizorító hatása, ami elnyomja a többi mechanizmus révén kialakuló pozitív spillovert.

Jordaan érdeme, hogy megkísérelte a strukturális tényezők behatóbb tanulmányozását, valamint a spillover-mechanizmusok közül a versenyhatást részletesebben vizsgálta. Ugyanakkor a többi mechanizmus működéseinek és hatásainak elemzésében nem mélyed el.

II.1.12. Jordaan [2005b]

Jordaan [2005b] következő tanulmányában az endogénitás problematikáját vizsgálja, szintén a 1993-as mexikói feldolgozóipari adatbázison. A szerző alapfeltételezése, hogy a KKB-ből származó externáliák kimutatására használt keresztmetszeti vizsgálat OLS közelítése nem megbízható; ugyanis nem számol az „iparági külföldi részesedés” változójának (az empirikus modellre való) endogénitásával.

A korábbi modelleknél (Blomström és Persson [1983], Blomström [1986a], Blomström és Wolff [1994]) minden esetben felmerült a kérdés, hogy a pozitív spillover a külföldi tőkének a

nagyobb termelékenységű iparágak felé való gravitációjának tudható-e be; vagy pedig ténylegesen növekszik a helyi cégek termelékenysége a külföldi leányvállalatok jelenlétének hatására?

Grether [1999] és Khawar [2003] empirikus tanulmányai kapcsán ennek ellenkezőjét is felvetettük: Lehetséges-e, hogy valójában nem negatív spillover jön létre, hanem a KKB már eleve az alacsonyabb termelékenységű szektorokat választja és ennek tudható be a negatív externáliára utaló eredmény?

A tisztán látás érdekében Jordaan loglineáris egyenletében mind a felfelé, mind pedig a lefelé irányuló eltérések kiküszöbölésére kísérletet tesz.

Jordaan kiindulási hipotézise – az OLS becslés fenntartásokkal történő kezelése –, a mexikói 1993-as feldolgozóipari adatok esetében részben beigazolódott; az „iparági külföldi részesedés” endogénnek bizonyult az empirikus modellben. Az eredmény mégis meglepő, ugyanis a Blomström és Persson [1983] tanulmányával kapcsolatos kritikákkal ellentétben a IV becslési módszer azt mutatta, hogy a külföldi vállalatok nem a magasabb, hanem az alacsonyabb termelékenységű ágazatokat részesítették előnyben. Tesztelve mindkét irányba a lehetséges eltéréseket, arra a következtetésre jut Jordaan, hogy a külföldi cégek jelenléte a mexikói feldolgozóiparban valójában jóval nagyobb mértékű pozitív spillovert eredményezett, mint azt az OLS közelítés alapján várni lehetett.

Ennek egyik lehetséges magyarázata az, hogy a dunningi besorolás „piac megszerzésére irányuló” beruházásai (ld. **I.1. Dióhéjban a külföldi közvetlen befektetések irodalma: a KKB „miértje”**) éppen azért választják az alacsonyabb termelékenységű ágazatokat, hogy tulajdonspecifikus versenyelőnyüket minél hosszabb távon megőrizhessék és kamatoztathassák. A külföldi cégek tehát azokat az iparágakat preferálják, ahol a mexikói vállalatok kevésbé hatékonyak; így a leányvállalat profitkilátása és piaci részesedése biztosított lesz.

Másik lehetséges indok, hogy Mexikóban a hatékonyságnövelő külföldi befektetések (ld. **I.1. Dióhéjban a külföldi közvetlen befektetések irodalma: a KKB „miértje”**) általában az alacsony termelékenységű ágazatokban koncentrálnak, mivel munkaintenzív termelési technológiát alkalmaznak. Love és Lage-Hidalgo [1999] a mexikói relatív bérköltséget, mint az amerikai befektetések fő meghatározó tényezőjét emeli ki. A relatív bérdifferentia által motivált Mexikóba áramló külföldi befektetések szintén az alacsony termelékenységű iparágakat választják. Tehát a fenti esetben fordított az ok-okozati kapcsolat; vagyis az iparág termelékenységi szintje határozta meg az adott ágazatba áramló külföldi tőkét. Ehhez hozzátartozik, hogy a Mexikóba áramló külföldi tőke nagy része vagy a piackereső, vagy pedig a hatékonyságnövelését célul kitűző beruházások csoportjába sorolható.

Fontos megjegyezni, hogy Jordaan [2005b] tanulmánya alapján nem lehet általánosítani; nem biztos hogy minden esetben lesznek felfelé és lefelé irányuló eltérések, éppen ezért az endogénitás problematikáját ajánlott letesztelni, ellenőrizni mind pozitív, mind pedig negatív irányban.

II.1.13. Jordaan [2005c]

Jordaan [2005c] a földrajzi koncentrációból, mint a KKB által indukált spillover egyik befolyásoló tényezőjéből kiindulva, – ugyanazon az 1993-as statisztikai adatbázison – azt vizsgálja, hogy egy adott mexikói régió belül, illetve az ország különböző régiói között a külföldi jelenlét hatására keletkezik-e vertikális, illetve horizontális technológiai diffúzió.

Egy adott régió belül a külföldi jelenlét által indukált inter-, illetve intraindusztriális spillover tesztelése eltérő eredményt mutat OLS, illetve IV becslésekkel. Az OLS közelítés nem küszöböli ki az endogénitás problematikáját; vagyis ebben az esetben a külföldi vállalatok az alacsony termelékenységű, munkaintenzív iparágakat preferálják, így a lefelé irányuló torzulás következtében negatív eredményt mutat a modell.

Az endogénitás problematikájának IV módszerrel történő kontrollja azt mutatja, hogy a külföldi vállalatok jelenléte pozitív intraregionális externáliát hoz létre; mind az adott iparágon belül, mind pedig a különböző feldolgozó-iparágak között.

A különböző mexikói régiók közötti externáliák elemzésénél a szerző arra a következtetésre jut, hogy az eredmények szempontjából nagy jelentősége van a távolsági paraméter alkalmazásának, annak helyes és pontos meghatározásának. Amennyiben a régiók közötti távolságot nem vesszük figyelembe, úgy a modell jelentős pozitív intraindusztriális technológiai diffúziót mutat. A távolsági paraméter pontos meghatározásakor azonban, vagy nem keletkezik tovaggyűrűző hatás, vagy pedig – kizárólag a szomszédos államok esetében⁷⁶ – nagyobb valószínűséggel jön létre a különböző iparágak között, interindusztriális externália; mintsem iparágon belüli, horizontális közvetett technológiai diffúzió.

Jordaan munkájának érdeme, hogy teszteli az endogénitás problémáját; míg sok más ökonometria tanulmány esetében éppen ennek hiányában az eredményeket csak fenntartásokkal szabad kezelni. Másik pozitívuma, hogy felhívja a figyelmet a távolsági

⁷⁶ Jordaan távolsági paraméterre vonatkozó eredménye összhangban áll Jaffe és mások [1993] tanulmányával, akik szerint a tovaggyűrűző hatás egy relatíve rövid földrajzi távolság után elhal. Jordaan éppen ezért csak a szomszédos államok esetében tudott kimutatni közvetett technológiai diffúziót.

paraméter szerepére az interregionális hatás vizsgálatakor, valamint a vertikális, iparágak közötti közvetett technológia diffúziót elsőként helyezi a figyelem középpontjába.

II.1.14. Vera-Cruz és Dutrénit [2005]

Vera-Cruz és Dutrénit [2005] munkája eltérő megközelítésből vizsgálja a mexikói gazdaságban keletkező spillover kérdéskörét. Az elemzés alapjául 2002 augusztusa és októbere között, Ciudad Juárez⁷⁷ városában, az ipari gépek gyártásával foglalkozó 158⁷⁸ kis – és középvállalkozás⁷⁹ körében végzett kérdőíves felmérés szolgált. A Mexikóba áramló külföldi tőkének jelentős hányada az export-maquila rendszerbe⁸⁰ realizálódott a 90-es években. 2002-ben 3 200 maquiladora üzemelt az országban, amelyek az összesített exportnak a 48,6 százalékát adták, valamint a feldolgozóipari munkaerő harminc százalékát tették ki (Vera-Cruz és Dutrénit [2005], p.1.)

Vera-Cruz és Dutrénit abból a feltételezésből indul ki, hogy a maquiladora (külföldi tulajdonban lévő vállalat, TNC) jelenlét a munkaerő-mobilitás révén hoz létre pozitív externáliát a mexikói gazdaságban: a maquiladoráknál korábban alkalmazásban lévő egyén 1) egy helyi cégnél helyezkedik el; vagy 2) saját vállalatot alapít⁸¹.

A tanulmány kitűzött célja, a munkahelyváltoztatás által generált pozitív externáliák nyomon követése, vagyis a 2) eseté: amikor is a TNC-nél korábban alkalmazásban lévő egyén saját céget alapít. Hipotézisük, hogy a volt TNC-alkalmazott tapasztalatai révén magasabb szintű technológiai ismeretekkel és vezetői-szervezői képességekkel rendelkezik, mint egy

⁷⁷ Mexikó és az Egyesült Államok északi határán elhelyezkedő város, ahol az országban működő összes maquiladora nyolc százaléka koncentrálódott, valamint az összes maquila-iparban foglalkoztatottak húsz százaléka dolgozott (összeszerelői üzem szóhasználatban).

⁷⁸ A 158 vállalatból, 144 válaszolta meg a kérdőívet, és ezek közül 135 cég a specifikus kérdéseket is.

⁷⁹ A vizsgált vállalatok 45 százaléka hat, vagy annál kevesebb alkalmazottat foglalkoztatott; tíz százalékuk 30-70-et, és a legnagyobb cég pedig 110 fővel dolgozott.

⁸⁰ A exportmaquiladora-program valójában egy eszköz volt, amely lehetővé tette: hogy az exportra termelő maquiladorák ideiglenesen importálják azokat a termékeket, amelyeket exporttermékük átalakításához, feldolgozásához, vagy javításához használnak fel az importvám, az IVA (ÁFA), valamint a kiegyenlítő vámok megfizetése nélkül” (CEPAL [2004]).

⁸¹ Meg kell említeni, hogy a kapcsolati hatás révén is elképzelhető pozitív spillover keletkezése; a maquiladorák és a helyi beszállítók interakciója következtében. Vera-Cruz és Dutrénit fenti munkája, azonban kizárólag a munkaerő-mobilitás kérdéskörére koncentrál, azon belül is a volt TNC-alkalmazott(ak) által létrehozott saját vállalat kategóriájára.

TNC gyakorlattal nem rendelkező KKV tulajdonos. A volt TNC-dolgozó a megszerzett ismeretanyagot fel tudja használni, illetve képes azt továbbítani; saját önálló alapítású vállalatánál technológiai és üzletviteli képességeket kifejlesztve, képes azt kamatoztatni.

Az eddigi, Mexikó esetében tárgyalt, ökonometriai esettanulmányok jelentős hányada a módszertani kérdésekre, a tovaggyűrűző hatás mérésére összpontosított; és nem fordított különösebb figyelmet a spillover-keletkezésének a folyamatára (kivéve Romo [2003]).

A szerzők a vizsgált vállalatokat, azok technológiai ismérvei (a modern gépi berendezések; a foglalkoztatott technikusok tapasztalata; a foglalkoztatott mérnökök száma; a foglalkoztatottak képzettsége; valamint akkreditáltságuk foka alapján), illetve vezetési-szervezeti képessége (a tulajdonos képzettsége, a tulajdonos végzettsége, az Egyesült Államokban képvisellel való rendelkezés, valamint fennállásuk ideje) alapján hat különböző klaszterbe sorolja; a tradicionális műhelytől a konszolidált vállalatig terjedő kategóriákba. A 135 KKV tulajdonos közül 72,6 százalék rendelkezett TNC (maquiladora) tapasztalattal, és ennek a 64 százaléka hat évnél többet dolgozott külföldi tulajdonban lévő vállalatnál. A TNC alkalmazottból lett KKV tulajdonosok, egy kedvező üzleti lehetőséget megragadva hozták létre saját cégüket, legtöbbször magának a tulajdonosnak a maquiladorán belüli informális kapcsolataira támaszkodva, annak beszállítójaként kezdték meg működésüket.

A szerzők kizárólag a munkaerő-mobilitás révén létrejövő pozitív externáliára koncentrálnak; de a valóságban nem lehet tudni, hogy a tulajdonos korábbi tapasztalatai, vagy pedig kialakított kapcsolatai jelentették a sikert a saját vállalatának felfuttatásában. Valószínűleg mindkettő; mégis mivel statisztikailag problematikus a két különböző hatás révén keletkező spillovernek a szétválasztása, minden esettanulmány kizárólagosan az általa választott keletkezési módnak fogja tulajdonítani a mért pozitív externáliát.

Vera-Cruz és Dutrénit a tapasztalattal rendelkező tulajdonosok magas százalékos arányából azt a következtetést vonja le, hogy a maquiladorák jelenléte és az ipari gépek gyártására specializálódott helyi KKV-k alapítása között, szoros a kapcsolat. Az előbbieken ismertetett technológiai és vezetői képességeket kifejező változók jóval magasabb értéket mutatnak a TNC-tapasztalattal rendelkező KKV tulajdonosok esetében, mint azoknál a vezetőknél, akik gyakorlat nélkül vágta bele az üzletbe. Ez az eredmény megerősíteni látszik a szerzők kiindulási hipotézisét.

A tanulmány eredményei azonban azt mutatják, hogy mind a 6 klaszterbe voltak gyakorlattal rendelkező és nem rendelkező tulajdonos által alapított cégek; vagyis a tulajdonos TNC-tapasztalata nem egy előfeltétel a sikerhez, hanem csak egy azt elősegítő tényező. A felmérés nem tartalmaz információt arra vonatkozólag, hogy a tulajdonos valójában továbbítja-e ismereteit saját vállalata felé.

Vera-Cruz és Dutrénit munkájának érdeme, hogy rávilágít a KKV-t alapító tulajdonos központi szerepére, valamint megpróbálja bizonyítani, hogy a vezetési ismeretekre vonatkozó tudás, nem ágazatspecifikus. A különböző szektorok között is keletkezhet tovagyrúzó hatás (interindusztriális), hiszen a fentiekben ismertetett, végeredményben beszállító-vevő kapcsolat esetében a KKV-k és a TNC-k más-más iparágban tevékenykedtek. Ugyanakkor az esettanulmány legnagyobb hiányossága, hogy a maquiladorák (TNC-k) és beszállítói között végbemenő spillover vizsgálatok az elsődleges jelentőséggel bíró kapcsolati hatást nem vonják be az elemzésbe a szerzők. Ennek következtében, az eredmények ebben az esetben is csak fenntartással kezelendők.

II.1.15. De Fuentes és Dutrénit [2007]

De Fuentes és Dutrénit [2007] a TNC-k és azok helyi beszállítói⁸² között keletkezett tovagyrúzó hatást választották elemzésük tárgyául egy adott mexikói lokáció, Querétaro esetében. Az empirikus tanulmány alapját; a gépalkatrész gyártó szektor kis- és középvállalatai (TNC-k beszállítói) körében, 2005-ben, Querétaróban, lefolytatott kérdőíves felmérés képezte. Az autóiipari, illetve háztartási gépek gyártásával foglalkozó TNC-k esetében, azok gépalkatrész iparági beszállítóinak abszorpciós képessége alapján vizsgálták a létrejövő pozitív externáliát.

Tanulmányukban, akárcsak Vera-Cruz és Dutrénit [2005] előzőekben ismertetett munkájában, a tovagyrúzó hatás keletkezési módjára, mechanizmusára; nem pedig annak mérésére koncentrálnak. Nagy előnye elemzésüknek, hogy mind a kapcsolati hatás, mind pedig a képzés és munkaerő-mobilitás révén létrejövő potenciális tudásdiffúziót egyidejűleg vizsgálják a modellben. Ennek révén elkerülhető az a hibalehetőség; hogy kizárólagosan egy hatásnak tulajdonítják a keletkező externáliát.

Másik pozitívuma az esettanulmánynak, hogy mindezt egy, a spillover keletkezését befolyásoló strukturális tényező, a helyi cégek abszorpciós képességének függvényében teszik. Ezáltal egy relatíve komplex elemzési keretet adva a vizsgálatnak. Kitűzött céljuk, az abszorpciós képesség és a tovagyrúzó hatás létrejötte közötti kapcsolat megvilágítása az adott lokáció, adott iparág esetében.

⁸² A helyi beszállítók, kis- és közepes méretű vállalatok. A 179 cég által megválaszolt kérdőív az adott város beszállítóinak 80 százalékát teszi ki. Tehát reprezentatív a minta.

A szerzők a többváltozós elemzés (*multivariate analysis*) legfőbb komponens technikájának⁸³ segítségével határozzák meg a helyi cégek abszorpciós képességének, illetve a tudásdiffúzióknak a közvetlen indikátorait; valamint klaszteranalízist használnak fel a helyi cégek klasszifikációjára. A tovagyrúzó hatás és az abszorpciós képesség közötti kapcsolat vizsgálatához pedig strukturális egyenleti modellt alkalmaznak.

A helyi cégek abszorpciós képességének közvetlen indikátorai: 1) a tulajdonos és az alkalmazottak tapasztalata és végzettsége; 2) a gépi berendezésekben megtestesült technológia; 3) a szervezeti képességek (*organizational capabilities*); 4) a tanulási és innovációs tevékenység; 5) a más helyi „ügynökökkel” kialakított kapcsolat.

A spillover négy indikátora közül kettőt a képzés, ill. munkaerő-mobilitásból vezettek le; míg a másik kettőt pedig a hátrafelé irányuló kapcsolati hatásból: 1) a tulajdonos TNC-nél szerzett tapasztalata, ill. képzése; 2) az alkalmazottak TNC-nél szerzett tapasztalata, ill. képzése; 3) a vevőkkel kialakított kapcsolat formalizálása; 4) a vevőkkel kialakított kapcsolat típusa.

Az abszorpciós képesség indikátorai közül a legnagyobb jelentőséggel a szervezeti, valamint a tanulási és innovációs képesség bírt, amelyek szoros kapcsolatot mutattak a tulajdonos, és az alkalmazottak tapasztalataival és végzettségével. A tovagyrúzó hatás szempontjából legfontosabb tényezőnek a TNC-k és a beszállítók közötti hátrafelé irányuló kapcsolatkiépítés bizonyult. Ami nagyrészt annak tudható be, hogy a KKV-k nagymértékben függnek vevőiktől.

A képzés és a munkaerő-mobilitás, mint spillover keletkezési mechanizmus nem játszott meghatározó szerepet Querétaro gépalkatrészt gyártó iparágában⁸⁴. Ez az eredmény ellentmondásban áll Vera-Cruz és Dutrénit [2005] munkájával. Nem kizárható annak a lehetősége, hogy a vizsgált szektor jellegzetességeinek köszönhetően nem volt különösebb jelentősége a munkaerő-mobilitásnak. Másik, valószínűbb magyarázata a fenti ellentmondásnak, hogy Vera-Cruz és Dutrénit [2005] munkájában nem vették figyelembe a kapcsolati hatás révén keletkező spillovert, és így a munkaerő-mobilitásnak tulajdonították a kimutatott pozitív externáliát.

A helyi cégek abszorpciós képessége szerint négy klasztert különböztettek meg: 1) konszolidált vállalatok, magas potenciával a komplex termékek gyártása területén; 2)

⁸³ *Principal factor technique*

⁸⁴ A munkaerő-mobilitás mindössze egyetlen almutatószáma; a menedzsmenti tapasztalatokkal való rendelkezés volt pozitív hatással a spilloverre.

konszolidált és innovatív vállalatok, magasan képzett humánerőforrással; 3) tradicionális vállalatok, képességeik javításának potenciájával; 4) tradicionális cégek, alacsony potenciával.

A szerzők fontosnak tartják, hogy a helyi KKV-k rendelkezzenek bizonyos szintű abszorpciós képességgel a pozitív spillover realizálása érdekében. Másrészt elsődleges jelentőséggel bír a pozitív externália szempontjából a TNC-k és a helyi cégek közötti hátrafelé irányuló kapcsolatok erősítése. A querétaroi KKV-k heterogenitásának figyelembe vételével, a felvázolt négy klaszter alapján kell a regionális abszorpciós képességet erősítő-fejlesztő intézkedéseket megfogalmazni. A politikák szempontjából ezért is van nagy jelentősége a felmérésnek, hogy az eltérések elkülönült kezelése hozhat kedvező eredményt a külföldi beruházásokkal kapcsolatban.

Amire az esettanulmány nem ad választ, hogy a helyi cégek abszorpciós képessége határozza-e meg elsősorban a tovagyrűző hatás létrejöttét, vagy pedig a TNC-k és a KKV-k között keletkező spillover növeli a helyi cégek abszorpciós képességét.

II.2. Az empiriák komparatív elemzése

A Mexikó esetében végzett spillover-tanulmányok, mint láthattuk sok hasonló vonást, ugyanakkor számos eltérést is mutatnak mind módszertani szempontból, mind az externália-típusának, előjelének, befolyásoló tényezőinek vonatkozásában. Az alábbiakban kísérletet teszünk a fenti esettanulmányoknak egy átfogó, valamennyi aspektust figyelembe vevő, rendszerezésére. Vizsgáljuk, hogy: 1) időben melyik adatbázist használták fel; 2) találtak-e bizonyítékot pozitív spilloverre; 3) tesztelték-e az endogénitás problematikáját; 4) kérdőíves felmérés, vagy egy hivatalos statisztikai adatbázis szolgált-e az elemzés alapjául; 5) regressziószámítás, vagy pedig egyéb statisztikai elemzés segítségével vizsgáltak-e az adatokat; 6) iparági, vagy vállalati szinten történt-e a vizsgálat; 7) a termelékenységi, vagy a piacrajutási spillover volt-e a fókuszpontban; 8) keresztmetszeti, vagy panel analízist alkalmaztak-e; 9) a tovagyrűző hatás kimutatására, vagy annak keletkezési mechanizmusára összpontosítottak-e a szerzők; 10) a kapcsolati-, vagy az externáliás hatásokra; 11) illetve a horizontális, vagy a vertikális közvetett technológiai diffúzióra irányult-e a kutatók figyelme. 12) Továbbá áttekintjük, hogy a jövőben milyen típusú esettanulmányok járulnának leginkább hozzá a mexikói gazdaság vonatkozásában a tovagyrűző hatás kérdéskörének alaposabb megismeréséhez. 13) Végül, de nem utolsósorban összefoglaljuk a spillovert meghatározó

befolyásoló tényezőkkel kapcsolatos végkövetkeztetéseinket, ami egyben átvezet bennünket a következő fejezet témakörébe; a mexikói beruházás-ösztönzési politika területére.

II.2.1. A felhasznált adatbázisok, eredmények és az endogénitás kérdése

Összességében elmondható, hogy a 70-es évek statisztikáin lefutott, a mexikói feldolgozóipar esetében végzett spillover-tanulmányok a külföldi jelenlét hatására pozitív externáliák keletkezését mutatják (Blomström és Persson [1983], Blomström és Wolff [1994]), ami a helyi cégek termelékenységnövekedésében volt tetten érhető. Később pontosítják (Kokko [1994, 1996]) az eredményeket, kiegészítve azzal a megjegyzéssel, hogy a KKB hatására nagymértékű pozitív externália főként a nem-enklávé ágazatokra jellemző. A 80-as évek adatain végzett tanulmányok eredményei már kevésbé biztatóak; Aitken és mások [1994] részben pozitív, részben semleges eredményt kap az export-piacrautási spillover vonatkozásában, míg Grether [1999] vizsgálatában egyáltalán nem tudott kimutatni közvetett technológiai diffúziót a mexikói cégeknél a külföldi jelenlét hatására. Meg kell ugyanakkor jegyezni, hogy a fenti esetek egyikében sem volt az endogénitás problematikája tesztelve, kiküszöbölve.

A 90-es évek adatbázisain végzett tanulmányok javarészt vegyes eredményeket hoztak; de amennyiben figyelembe vesszük az endogénitás problematikáját, és nemcsak a felfelé irányuló eltérési lehetőséget ellenőrizzük, akkor a különböző szerzők munkái hasonló végkövetkeztetést sugallnak. Ramírez [2000] elemzése, illetve Romo [2003] tanulmányának jelentős része már eleve pozitív spillovert mutat ki a mexikói vállalatoknál. Khawar semleges eredménye megkérdőjelezi annak ellenére, hogy részben teszteli az endogénitást; azonban a KKB-nek a lefelé irányuló gravitációs lehetőségét figyelmen kívül hagyja.

Jordaan [2005b] vizsgálja elsőként a lefelé irányuló eltérés lehetőségét; aminek eredményeként meglepő, az eddigi elképzeléseket ártértekelő eredményre jut. A 70-es évek adatait felhasználó esettanulmányokat ért kritikák, abból indultak ki, hogy a helyi cégeknél észlelt munkatermelékenység-növekedés nem a tovagyrűző hatás eredménye, hanem annak tudható be, hogy a külföldi tőke már eleve a magasabb termelékenységű iparágakat részesítette előnyben. Jordaan [2005b] tanulmánya ennek éppen ellenkezőjét mutatta, vagyis hogy a külföldi beruházók az alacsony termelékenységű szektorokat preferálták. Mindezek fényében megkérdőjelezhető a 90-es évek adatbázisain kimutatott negatív externália, illetve a pozitív spilloverre való bizonyíték hiánya. A lefelé irányuló torzulás kiszűrése részben választ ad a Romo [2003] és Khawar [2003] által felvetett dilemmára: Hogyan lehetséges, hogy míg a

70-es évek mexikói gazdasága erősen szabályozott és zárt volt, mégis a tanulmányok jelentős pozitív spillovert mutattak; ezzel szemben a nagyfokú liberalizáció és dereguláció utáni 90-es adatbázison negatív externália keletkezéséről adnak tanúbizonyságot, vagy pedig nem találnak bizonyítékot a pozitív spilloverre az ökonometria elemzések?

Az egyik alapvető probléma az modellek felállításakor, hogy nem lehet előre megmondani, mi az adott esetben az ok, és mi az okozat: A dinamikus gazdasági növekedés, a magas termelékenységi ráta miatt választják az egyes országokat telephelyül a külföldi vállalatok; vagy pedig azáltal fut fel a termelékenység, hogy egy adott lokációnál megkezdik tevékenységüket? Melyik a függő, illetve a független változó? Milyen irányú a kapcsolat a két változó között? A kapcsolat iránya sok esetben nehezen megjósolható; hiszen országonként, iparáganként eltérő lehet, sőt időszakonként is változhat. Vannak olyan országok, olyan iparágak ahol a magasabb termelékenység vonzza a KKB-t, de ennek ellenkezőjére is találhatunk példát, – mint Mexikó esetében –, hogy a külföldi beruházás az alacsonyabb termelékenységű iparágakat preferálja (lehetséges, hogy tíz év elteltével a kapcsolat iránya megfordul). Ebben az esetben helytelen lenne automatikusan negatív externáliaként értelmezni, az adott iparágban, a helyi cégek relatíve alacsony munkatermelékenységét. A modell megalkotásánál elsődleges cél a félrevezető következtetéseknek az elkerülése; vagyis olyan ellenőrzési mechanizmus beépítése, ami kontrollálja a feltételezéseket, és kiszűri a függő és független változó közötti kiindulási kapcsolatot.

Az OLS közelítésnek a fogyatékosága, hogy csak a felfelé irányuló eltéréseket (*upwardly-biased estimates*) teszteli. Nem veszi figyelembe, hogy adott esetben ezzel ellentétben; az alacsony termelékenységű iparágak felé is áramolhat a külföldi tőke, ami lefelé irányuló eltérést (*downward bias*) eredményezhet. Mindezek ismeretében fontos, hogy az empirikus modellben helyet kapjon, egy olyan endogén teszt, amely figyelembe veszi az iparág változó külföldi részesedését. Amíg az endogénitás mindkét irányú kontrollja nem megoldott, addig az eredményeket fenntartásokkal kell kezelni.

II.2.2. A módszertani szempontok

Az ezredforduló utáni adatokat felhasználó két mexikói spillover-esettanulmány (Vera-Cruz és Dutrénit [2005], De Fuentes és Dutrénit [2007]) az eddig vizsgált elemzésekkel ellentétben; nem, egy már meglévő statisztikai adatbázis információján, hanem kérdőíves felmérésen alapul. Egy-egy adott város, adott iparágának vonatkozásában behatóan tanulmányozza a helyi kis- és középvállalatoknál (TNC beszállítók) a külföldi jelenlét hatására

keletkező spillovert. Mindkét elemzés pozitív externália keletkezéséről ad számot. Többek között előnye a kérdőíves felméréseknek, hogy mélyebb betekintést nyújtanak a tovagyrúzó hatás létrejöttének mikéntjéről; valamint nem kell aggregát adatokkal dolgozniuk, hanem közvetlen indikátorokat tudnak felhasználni elemzésükben.

A két, időben legfrissebb tanulmány, módszertani szempontból is eltérést mutat az eddigi vizsgálatokhoz képest. A korábbi elemzések mindegyike regresszióanalízist használ fel a függő és a független változók kapcsolatrendszerének felírásához, a tovagyrúzó hatás kimutatásához. Sok esetben az ökonometriai számításoknál közvetett változókat alkalmaznak, mivel a rendelkezésre álló statisztikai adatbázis nem tartalmazza (illetve, nem megfelelő bontásban) a szükséges információt. Az előbbieken már részletezett endogénitás problémája is nehezíti a regressziószámításon alapuló tanulmányok megbízhatóságát. Vera-Cruz és Dutrénit [2005], valamint De Fuentes és Dutrénit [2007] munkájában többváltozós elemzést (*multivariate analysis*) használnak fel az adatok feldolgozásához és kiértékeléséhez.

A kérdőíves felmérés hátránya, hogy korlátozott számú településen, illetve limitált számú vállalat körében kivitelezhető a szükséges pénzügyi infrastruktúra és emberi erőforrás igényének következtében. Természetesen a kérdőíves felmérés esetében is számos módszertani buktatóval találja szemben magát az ember, az adatfelvételtől kezdve a kiértékelésig. Nem beszélve arról a problémáról, hogy a szerző akarva, akaratlanul a kiindulási hipotézisét szem előtt tartva próbálja meg bizonyítani kiindulási elképzelését, és ennek köszönhetően néhány esetben könnyebben csorbát szenvedhet az objektivitás, mint az ökonometriai egyenletek esetében; ahol a determinációs együttható értéke relatíve szubjektív következtetéseket enged csak levonni.

A kérdőíves, illetve statisztikai adatbázis felhasználása szoros összefüggést mutat a következő elemzési szemponttal. Mégpedig azzal, hogy vállalati szintű, vagy pedig iparági szintű-e az elemzés. A mexikói esettanulmányoknál a két kérdőíves felmérés esetében vállalati szinten történt mind az adatfelvétel, mind pedig a tovagyrúzó hatás létrejöttének elemzése. Ezenkívül két másik szerzőnél (Aitken és mások [1994], illetve Grether [1999]) találkozhatunk még vállalati szintű adatfelvétellel, akik munkájukban ugyanazt az 1984-1990-es adatbázist használták fel. Khawar [2003] tanulmánya az egyetlen, ahol a szerző mind vállalati szinten, mind pedig iparági szinten vizsgálja a pozitív externáliák keletkezését. Az eredmények érdekes képet mutatnak: Khawarnál vállalati szinten pozitív volt a külföldi jelenlétnek a helyi cégek munkatermelékenységére kifejtett hatása, míg iparági szinten nem talált bizonyítékot externáliára.

Aitken és mások [1994] tanulmánya azért is érdemel külön említést, mert ő az egyedüli, aki kifejezetten az piacrajutási, azon belül is az export-piacrajutási spillover kérdéskörét

tanulmányozza (a szerzők nagy része a termelékenységi spilloverre koncentrál). A mexikói cégek, csak abban az esetben kezdtek exporttevékenységbe, ha exportáló TNC-k közelében helyezkedtek el; ezzel szemben a mexikói exportorientált vállalatok nem hatottak ösztönzőleg a helyi vállalatok tevékenységére.

Grether [1999] munkájában nem tudott kimutatni pozitív spillovert (meg kell jegyezni, hogy az előbbiekben már említett endogénitás problematikája nem volt kiküszöbölve). Igaz ugyan, hogy a vállalati szintű adatfelvételtől elviekben részletesebb, pontosabb információt várunk; azonban az eredmények szempontjából Mexikó esetében nem mutatnak lényeges különbséget az iparági szintű elemzésektől.

A 15 esettanulmányból 12 esetében keresztmetszeti, kettőnél panel vizsgálatot, valamint egyenél longitudinális elemzést alkalmaztak a szerzők. Sajnálatos módon legtöbbször nem áll rendelkezésre megfelelő statisztikai adatbázis a panel vizsgálatok kivitelezéséhez, így az esetek nagy részében kizárólag egy adott időpontban mutatott, illetve kapott eredményre támaszkodhatunk. Mindkét panel vizsgálat, egyben vállalati szintű adatokat dolgozott fel, és az előbbiekben már ismertetett vegyes eredményeket mutatta. A keresztmetszeti elemzéseknél is volt példa, hogy nem találtak bizonyítékot a közvetett technológiai diffúzióra; mégis többségükben pozitív externáliát mutattak, igaz több esetben bizonyos feltételek teljesülése esetén. A longitudinális vizsgálat a KKB-nek a helyi cégek munkatermelékenységére kifejtett mind rövid, mind pedig hosszú távú hatása esetében pozitív spillovert kapott eredményül.

Az ökonometriai modellt felhasználó esettanulmányok közül egyedül Romo [2003], valamint a kérdőíves felmérésen alapuló munkák közül Vera-Cruz és Dutrénit [2005] és De Fuentes és Dutrénit [2007] elemzése fektet különös hangsúlyt a tovagyrúzó hatás keletkezésére. Míg a fennmaradó 12 tanulmány elsősorban a termelékenységi spillover kimutatására koncentrál, addig az előbb említett elemzések a közvetett technológiai diffúzió mechanizmusát veszik górcső alá, és a szerint különböző szkenáriókra lebontva vizsgálják a közvetett technológiatranszfer létrejöttét.

II.2.3. A keletkezési mechanizmus

Az esettanulmányok további elemzéséhez nagy segítséget nyújt a következő táblázat (7. táblázat). Már első ránézésre kitűnik, hogy a szerzők jóval gyakrabban vizsgálták az externáliás-, mint a kapcsolati hatások révén keletkező közvetett technológiai diffúziót. A 15 tanulmányból mindössze négy említette meg a kapcsolati hatások jelentőségét, és ezek közül is csak kettő foglalkozott konkrét vizsgálatukkal.

7. táblázat: A keletkezés szerinti spillover-csoportosítások: Mexikó esetében végzett esettanulmányok összefoglaló táblázata

Szerző/ év	Kapcsolati hatás						Externáliás hatás					
	Vertikális			Horizontális			Vertikális			Horizontális		
	Előre ir.	Hátra ir.	Hálózati	Előre ir.	Hátra ir.	Hálózati	Demonstrációs	Képzés, Munkaerőmob.	Verseny	Demonstrációs	Képzés, Munkaerőmob.	Verseny
Persson - Blomström [1983]										X		Xv
Blomström [1986a]												Xv
Blomström - Wolff [1994]										Xf		Xf
Kokko [1994]										X		Xv
Kokko [1996]										X		Xv
Aitken és mások [1994]		X			X		X			X		
Grether [1999]										Xv		
Ramírez [2000]										X		
Romo [2002]					Xv					Xv	Xv	
Khawar [2003]										X		
Jordaan [2005a]				Xf	Xf	Xf				Xf	Xf	Xv
Jordaan [2005b]	E	N	D	O	G	E	N	I	T	Á	S*	
Jordaan [2005c]							Xv		Xf	Xv		
Vera-Cruz - Dutrénit [2005]								Xv				
De Fuentes - Dutrénit [2007]		Xv						Xv				

Jelmagyarázat: **X** – nem kifejezetten a keletkezési módra koncentrálnak a szerzők, de ez a hatásmechanizmus az alapja az elemzésnek

Xv – konkrétan vizsgálja a szerző az adott hatást, keletkezési mechanizmust; bizonyítékot talál annak, a spillover kialakulásában játszott szerepére

Xf – feltételezi, hogy ez a hatás is közrejátszik a spillover alakulásában

* - A szerző ebben az esettanulmányban nem a keletkezési mechanizmusokra fókuszál, hanem az endogénitás problematikáját próbálja meg kiküszöbölni, tesztelni

Forrás: Saját szerkesztés

A kapcsolati hatások közül is elsősorban a hátrafelé irányuló kapcsolatok kerültek a figyelem középpontjába, vagyis a beszállítókkal történő backward linkages kiépítése. Romo [2003] ellentmondásos eredményre jutott, míg De Fuentes és Dutrénit [2007] erőteljes pozitív spillovert mutatott ki a TNC-knek a beszállítókkal kialakított együttműködése révén. Az előrefelé irányuló és a hálózati kapcsolatok vizsgálatával egyik – a Mexikó esetében rendelkezésre álló – esettanulmány sem foglalkozott.

Mivel a tanulmányok döntő többsége a spillover kimutatására összpontosított; így nem meglepő, hogy az externáliás hatásokon belül legtöbbször a demonstrációs hatásokat vizsgálták a szerzők (Blomström és Persson [1983], Blomström [1986a], Blomström és Wolff [1994], Kokko [1994], Aitken és mások [1994], Grether [1999], Ramírez [2000], Khawar [2003]). Ezenkívül a versenyhatás kettős arcú; annak ösztönző, illetve kizorító hatása is több tanulmányban kapott hangsúlyozott figyelmet (Kokko [1996], Jordaan [2005a], Jordaan [2005c]). A képzés és munkaerő-mobilitás, mint spillover-mechanizmus elsősorban a kérdőíves felméréseknél (Vera-Cruz és Dutrénit [2005], De Fuentes és Dutrénit [2007]) került előtérbe; valamint Romo [2003] részletezi munkájában annak lehetséges szkenárióit. A három esettanulmány közül, kettőnél találtak pozitív externáliát; míg egy esetben nem tudtak kimutatni spillovert a szerzők a fenti hatás révén. Mind a demonstrációs, mind pedig a versenyhatás elemzése kapcsán túlnyomórészt pozitív externáliát mutattak a vizsgálatok. Habár Jordaan [2005a] tanulmányában ártértékeli az addigi versenyhatással kapcsolatban kialakult főbb nézeteket. Szerinte, éppen a kompetencia kizorító hatásának következtében nem jut érvényre az egyéb mechanizmus által keletkezett pozitív spillover.

Első ránézésre feltűnik a horizontális és a vertikális elemzések gyakorisága közötti különbség is. Alapvetően a horizontális vizsgálatokat jóval több esetben választják a szerzők elemzésük tárgyául, mint az iparágak közötti tovaggyűrűző hatás kimutatását. Konkrétan csak Jordaan [2005c] foglalkozik munkájában a vertikális demonstrációs- és versenyhatásokkal; valamint Vera-Cruz és Dutrénit [2005] a munkaerő-mobilitás révén más iparágakba keletkező

externáliákkal; és végül De Fuentes és Dutrénit [2007] szintén a munkaerő-mobilitás és a kapcsolati hatások által létrejött interindusztriális technológiai diffúzióval. Jordaan [2005c] a régiók közötti KKB jelenlét hatására kifejezetten csak interindusztriális, vagyis vertikális pozitív spillovert tudott kimutatni, horizontálisat nem. Az interregionális külföldi jelenlét következtében létrejött iparágak közötti pozitív externália kialakulásában elsődleges szerepe volt a távolsági paraméternek.

II.2.4. A jövőben elvégzendő spillover-esettanulmányok

Mindezek ismeretében úgy gondolom, hogy a regressziószámításon alapuló elemzések további módszertani pontosításokat igényelnek. Nagyon fontos az endogénitás problematikájának tesztelése a modellekben. Az alkalmazott módszerek egyike sem tökéletes. Az esetek többségében a külföldi jelenlétnek a hosszú távú hatásait nem jelzik előre. Szükség van egy olyan eszköz meghatározására, ami lehetővé teszi mind a lefelé, mind pedig a felfelé irányuló torzulások kiküszöbölését és egyben kifejezi a különböző iparágak változó külföldi részesedésének mértékét. Az ökonometriai modelleknél másik probléma az „eszköze” irányított túlzott figyelem, így maga a vizsgált jelenség sokszor háttérbe kerül. Ehhez szorosan kapcsolódik, hogy az elemzés tárgyát a gazdasági összefüggésrendszeréből kiszakítva tanulmányozzák. Számos tanulmány nem fordít figyelmet a spillover keletkezési módjára, annak mechanizmusára, a jelenség megértésére; hanem kizárólagosan az externália kimutatására törekszik és ennek köszönhetően fennáll a veszélye, hogy téves végkövetkeztetések fogalmaznak meg.

További kérdőíves adatfelvételen alapuló spillover-esettanulmányok hozzájárulnának egy-egy aspektus behatóbb megismeréséhez. A kérdőíves felméréseknél fontos az objektivitás szem előtt tartása, ugyanakkor nehézségekbe ütközik annak széles körben történő kivitelezése.

Mindenképpen érdekes volna egy adott lokáció, adott iparágának esetében, egy adott keletkezési spillover-mechanizmus vizsgálatát; mind a kérdőíves felmérésen alapuló statisztikai elemzéssel, mind pedig a rendelkezésre álló statisztikai adatbázisok alapján felállított regressziószámítás segítségével elvégezni, és az így kapott eredményeket összevetni.

Mint ahogy azt a 7. táblázat adatai mutatják a tanulmányok túlnyomó többsége az externáliás hatásokra fókuszál, és javarészt az adott iparágon belüli tovagyrúzó hatást vizsgálja. Nagy jelentősége volna a kapcsolati hatások alaposabb elemzésének, hiszen De Fuentes és Dutrénit [2007], Jordaan [2005a], valamint Aitken és mások [1994] munkája is felhívja a figyelmet a TNC-beszállító kapcsolat – spillover szempontjából – való fontosságára.

Közelebb jutnánk a kapcsolati hatások megismeréséhez, ha az eddig még nem vizsgált relációkban is állna rendelkezésre kutatás: az előrefelé, valamint a hálózati kapcsolatok kiépítésére vonatkozólag nagy szükség volna információra.

Ehhez hasonlóan a szerzők nagy része az intraindusztriális tovagyrúzó hatás kialakulását helyezi a figyelem középpontjába; holott az eddigi eredmények (Jordaan [2005c], Vera-Cruz és Dutrénit [2005], De Fuentes és Dutrénit [2007]) azt sugallják, hogy sok esetben nagyobb valószínűséggel, illetve nagyobb mértékben keletkezhet vertikális közvetett technológiai diffúzió.

Sokszor nehéz az esettanulmányok értelmezése. Egy-egy hatásmechanizmusnak a kiemelt vizsgálata esetén, fennáll annak a veszélye, hogy a többi lehetséges spillover keletkezési mód figyelmen kívül hagyása téves következtetések levonását eredményezi. Ugyanakkor a spillover-mechanizmusok együttes vizsgálatánál jelentkező potenciális probléma pedig, a valós okokkal ellentétes magyarázat megfogalmazása. Törekedni kellene a hatások elkülönült, majd azok együttes vizsgálatára, ami persze számos módszertani akadályba ütközik.

További, vállalati szintű panel elemzések, hosszabb időintervallumon keresztüli összehasonlítást megengedő statisztikák mindenképpen segítséget nyújtanának a tovagyrúzó hatás kérdéskörének alaposabb megismeréséhez.

II.2.5. A befolyásoló tényezők

A 15 mexikói esettanulmány közül mindössze öt vizsgálja célirányosan a spillover keletkezését befolyásoló tényezőket. Kokko [1994, 1996] munkájában a 70-es évek adatbázisán arra a következtetésre jut, hogy az egyik meghatározó strukturális tényező a KKB által indukált pozitív externália keletkezésénél a helyi vállalatok abszorpciós képessége, ami szoros kapcsolatban áll a technológiai komplexitással, valamint a mexikói és a külföldi vállalatok közötti technológiai szakadékkal. Blomström [1986a] szerint, a KKB csak abban az esetben járul hozzá az helyi gazdaság általános termelékenységének növekedéséhez, amennyiben a technológiai szakadék a külföldi és a helyi vállalatok között nem túl nagy, valamint a helyi cégek abszorpciós képessége megfelelő.

Kokko [1994] tanulmánya alátámasztja Blomström [1986a] végkövetkeztetését. Kokko eredménye azt mutatja, hogy azokban az iparágakban jön létre nagyobb eséllyel tovagyrúzó hatás, ahol: 1) az egy főre jutó szabadalmi díj alacsony; 2) a külföldi cégek tőkeintenzitása szintén alacsony; valamint 3) a mexikói és a külföldi cégek között kismértékű technikai különbség van. Ugyanakkor Kokko kihangsúlyozza, hogy azokban az iparágakban is

keletkezhet pozitív spillover, ahol a helyi és a külföldi vállalatok közötti technológiai szakadék nagymértékű, azonban ebben az esetben a külföldi jelenlét nem lehet domináns. A kompetencia kiszorító hatása ugyanis csak akkor érvényesül, ha egy adott ágazatra egyszerre jellemző a mexikói és a külföldi cégek közötti jelentős technikai különbség, valamint a relatíve nagymértékű KKB. Fontos megfigyelése a szerzőnek, hogy önmagában a versenyhatás nem áll százalékos arányban a külföldi jelenléttel. Kokko szerint a versenynek, amennyiben relatíve alacsony szintű külföldi jelenléttel párosul, a helyi cégeket termelékenységük növelésére ösztönző hatása fog érvényesülni. Jordaán ezzel szemben azt állítja, hogy a helyi vállalatok abszorpciós képességének, valamint a közöttük lévő technológiai szakadék kérdésének nem volt döntő befolyása a tovagyrúzó hatás kialakulásában. A szerző újra értelmezi a helyi vállalatok abszorpciós képességgel kapcsolatos eddigi elképzeléseket (Kokko [1994]). Abból indul ki, hogy a mexikói és a külföldi vállalatok közötti kismértékű technológiai különbség a két entitás között kialakuló közvetlen verseny következtében negatív externáliát fog eredményezni. Szerinte a technológiai szakadék, illetve a technológiai komplexitás eredményezhet mind pozitív, mind pedig negatív externáliát attól függően, hogy jelen van-e a verseny kiszorító hatása. Kokko és Jordaán a helyi vállalatok abszorpciós képességére vonatkozó elképzelése közötti ellentmondás feloldható. Lényegében mindketten a versenyhatás elsődleges szerepet hangsúlyozzák ki az abszorpciós képességgel kapcsolatban, attól teszik függővé a pozitív externália keletkezését. A két szerző nézete közötti különbség nem az abszorpciós képességről való elképzelésben fogalmazódik meg, hanem abban hogy mikor érvényesül a verseny kiszorító, illetve ösztönző hatása. De Fuentes és Dutrénit [2007] tanulmánya szerint a mexikói cégek abszorpciós képességének közvetlen indikátorai közül is elsősorban 1) a szervezeti képességeknek, valamint 2) a tanulási és innovációs tevékenységeknek van kiemelkedő szerepük a pozitív spillover kialakulásában.

Mind Kokko [1994], mind pedig Jordaán [2005a] kitér a vállalatméret, mint befolyásoló tényező szerepére. Jordaán szerint, a kisméretű, helyi vállalatok voltak képesek a keletkező tovagyrúzó hatás révén előnyöket realizálni, mivel azok a tradicionális szektorban tevékenykedtek, ahol nem alakult ki közvetlen verseny a külföldi vállalatokkal. Ezzel szemben a modern szektorokban tevékenykedő nagyvállalatok esetében a verseny kiszorító hatása jutott érvényre. Kokko lényegében ugyanezt fogalmazza meg a nem-enkláv szektorok vonatkozásában. Pozitív externália, szerinte a nem-enkláv iparágakban várható, ahol a mexikói és a külföldi cégek között – több egyéb szempont mellett –, vállalatméret szempontjából nincs nagy különbség. A tradicionális szektorok egyben nem-enkláv ágazatok. Akárcsak a helyi vállalatok abszorpciós képességénél, a vállalatméret vonatkozásában is a versenyhatásra vezetnek vissza a szerzők a pozitív externáliák érvényesülését.

Az iparági jellegzetességgel kapcsolatban is hasonlóan vélekedik Kokko és Jordaán. Kokko a mexikói gazdaság vonatkozásában az alacsonyabb technológiai intenzitású ágazatokban lát nagyobb esélyt a spillover realizálására. Jordaán végeredményben ugyanezen a véleményen van, amikor azt állítja, hogy a hagyományos ágazatokban keletkezik nagyobb valószínűséggel közvetett technológiai diffúzió. Mint láthatjuk ezek a megfigyelések ellentmondásban állnak Robson – Townsend – Pawitt [1988], Kuemmerle [1999], Baldwin és Hanel [2003], Krugman [2003]). Narula és Dunning [2000], által megfogalmazott idevonatkozó elképzeléseivel (ld. **I.4.6. A tovagyrúzó hatás keletkezését befolyásoló tényezők**, p. 74), miszerint a technológiaintenzív iparágakban van esély nagyobb mértékű technológiatranszfer létrejöttére. Valószínűleg, a Wang és Yu [2007] által megfogalmazott KKB jelenlét és spillover közötti kapcsolat U alakú görbájén a mexikói gazdaság munkaintenzív ágazatai a lineáris szakaszban vannak (nem pedig a visszahajló ágon), és ennek köszönhetően még nem érvényesül a verseny kizorító hatása. Ugyanakkor Blomström [1986a] szerint is, a külföldi jelenlét strukturális változást indukáló hatása csupán a „modern” szektorokban volt kimutatható. Esettanulmánya azt mutatja, hogy azokban az ágazatokban jön létre számottevő tovagyrúzó hatás, ahol a helyi cégek rendelkezésére áll a „*best practice technology*”. Elviekben a fejlett gazdaságokban a technológiaintenzív ágazatokban nagyobb mértékű spillover keletkezésére van esély, mint a tradicionális iparágakban. A fejlődő országok esetében – mint Mexikó – azonban, ellentmondásos eredményt mutatnak az esettanulmányok. Mexikó duális gazdasági szerkezetéből fakadóan a technológiaintenzív ágazatokban nehezebb a helyi gazdaság számára a pozitív externáliák realizálása, éppen a Kokko által megfogalmazott enklávé jelleg következtében.

Aitken és mások [1994] a 80-as évek adatait felhasználva az export-piacrajutási spillover esetében vizsgálja a befolyásoló tényezőket, amelyek közül elsődleges jelentősége a földrajzi koncentrációnak volt. Jordaán [2005a] szintén a helyi és a külföldi leányvállalatok földrajzi közelségére, mint a külföldi jelenlét hatására létrejövő pozitív externália fő befolyásoló tényezőjére helyezi a hangsúlyt. A cégek közötti földrajzi közelség elősegíti az információ-áramlást; az ötletek kereszteződését, illetve azoknak egy másik vállalatnál történő kifejlesztését. Akár a kapcsolati-, akár a demonstrációs hatások, akár a képzés, vagy munkaerő-mobilitás szemszögéből nézve mindegyik esetben a földrajzi közelség nagyban hozzájárulhat a közvetett technológiai diffúzió mexikói gazdaságban történő realizálásához. A spillover-mechanizmusok közül egyedül a verseny hatása hozhat ambivalens eredményeket. A feldolgozóipari ágazatok földrajzi koncentrációja negatív externáliát is eredményezhet; amennyiben a mexikói és a külföldi cégek közötti közvetlen verseny kizorító hatása semlegesíti a keletkező pozitív externáliákat. Jordaán tehát, mind az abszorpciós képesség,

mind pedig a földrajzi koncentráció révén realizálható spillovert a versenyhatástól teszi függővé.

De Fuentes és Dutrénit [2007] tanulmánya alapján a helyi vállalatok kapcsolat-kiépítési képessége segíthet elő nagymértékben a hazai gazdaságban a pozitív externália keletkezését. Vera-Cruz és Dutrénit [2005] munkája is ráirányította a figyelmet a kapcsolati hatások lehetséges szerepére, azonban a tanulmány nem vizsgálta közelebbről ezt a spillover keletkezési mechanizmust. Romo elemzésében ellentmondásos, nehezen értelmezhető eredményt kapott a beszállítói kapcsolatok jelentőségére nézve; azonban a vizsgálati időpontban a körülmények nem voltak optimálisak. Mindezek alapján fontos szerepe lehet a helyi vállalatok kapcsolat-kiépítési képességének a pozitív externáliák generálásában (8. táblázat).

8. táblázat: A mexikói esettanulmányok által kihangsúlyozott, a spillover keletkezését befolyásoló tényezők

	Befolyásoló tényezők
A) Mexikó, valamint a helyi cégek jellemzői	- abszorpciós képesség (Blomström [1986a], Kokko [1994], Jordaan [2005a], De Fuentes és Dutrénit [2007]); - kapcsolat-kiépítési képesség (De Fuentes és Dutrénit [2007], Vera-Cruz és Dutrénit [2005], Romo [2003], Aitken és mások [1994]); - szervezeti, vezetési ismeretek (De Fuentes és Dutrénit [2007]); - tanulási és innovációs tevékenység (De Fuentes és Dutrénit [2007]); - vállalatméret (Kokko [1994], Jordaan [2005a])
B) KKB és a külföldi leányvállalatok jellemzői	- exportaktivitás (Aitken és mások [1994]) - tőkeintenzitás (Kokko [1994])
C) A mexikói és a külföldi vállalatok interakciói	- előre- és hátrafelé irányuló kapcsolatok (De Fuentes és Dutrénit [2007], - földrajzi közelség (Aitken és mások [1994], Jordaan [2005a], Jordaan [2005c]); - technológiai szakadék kérdése (Blomström [1986a], Kokko [1994], Jordaan [2005a])
D) Iparági jellegzetességek	- alacsony technológiai intenzitás (Kokko [1994], Jordaan [2005a]) - modern ágazat (Blomström [1986a])

Forrás: Saját szerkesztés

A Mexikó esetében realizált spillover-esettanulmányok a helyi vállalatok abszorpciós képességére, valamint a helyi és a külföldi leányvállalatok földrajzi közelségének szerepére

hívják fel a figyelmet. Az abszorpciós képességen belül elsősorban a helyi vállalatok szervezeti felépítésére, menedzsment ismereteire, gyakorlataira; valamint tanulási és K+F tevékenységére kell helyoznünk a hangsúlyt. A mexikói és a külföldi leányvállalatok földrajzi közelsége (optimális esetben ugyanazon a városon belül helyezkednek el) a munkaerő-mobilitás, a demonstráció, az imitáció, valamint a beszállítói kapcsolatok révén nagyban hozzájárulhat a hazai gazdaságban a pozitív externáliák keletkezéséhez. Kiemelt figyelmet kell fordítanunk a versenyhatásra; ugyanis a mexikói gazdaság által realizálható spillover nagymértékben attól függ – mint láthattuk, szinte valamennyi befolyásoló tényező esetében –, hogy annak ösztönző, illetve kizorító hatása jut-e érvényre. Ezenkívül elsődleges jelentősége van a mexikói vállalatoknak a külföldi cégekkel való kapcsolat-kiépítési képességének, a már kiépített kapcsolatok formalizálásának, valamint a két entitás között megvalósuló interakcióknak.

Az eddigi mexikói spillover-esettanulmányok minimális figyelmet fordítottak a KKB piacralépési módjára; a leányvállalatok stratégiájára; autonómiájának, piaci orientációjának kérdésére; valamint K+F tevékenységére. A további kutatásokban érdemes lenne alaposabban körüljárni a külföldi vállalatokkal kapcsolatos kérdéskört.

III. MEXIKÓ BERUHÁZÁS-ÖSZTÖNZÉSI POLITIKÁJA

III.1. A mexikói beruházás-támogatás feltételeinek megteremtése

Kiindulási hipotézisünk szerint a spillover-tanulmányok eredményeként meghatározott pozitív externáliát elősegítő tényezők (A-D) figyelembevételével szükséges kialakítani a mexikói beruházás-ösztönzési politikát. Ennek érdekében röviden áttekintjük a mexikói kormány külföldi beruházásokra vonatkozó intézkedéseinek alakulását. Ezt követően megvizsgáljuk az aktuális beruházás-ösztönzési politikában a befolyásoló tényezők (A-D) érvényre jutását. Végezetül a KKB-re vonatkozó – az ország gazdasági fejlődését elősegítő – beruházás-támogatási ajánlásokat fogalmazzunk meg a fenti tanulmány alapján.

A KKB-re vonatkozó első mexikói törvény 1973-ra datálódik. A „Mexikói beruházás ösztönzése és a külföldi beruházások szabályozása”⁸⁵ –ban megfogalmazott jogi keretben lényegében a kormányzat külföldi tőkére vonatkozó elutasító álláspontja jutott érvényre, ami a hatvanas-hetvenes évekre jellemző külföldi beruházásokkal szembeni negatív hangulatot tükrözte. A fenti időszakban Latin-Amerikában a dependencia iskola nézetei határozták meg a fő gazdaságpolitikai irányvonalat. Mexikónak a KKB-vel szembeni politikájában a változást az 1982-es adósságválság következtében kialakult hatalmas mértékű tőkeszükséglet hozta meg. Miguel de la Madrid elnöksége alatt az általános liberalizációs hullám keretében, léptették életbe az első fontosabb változtatásokat a KKB-ről szóló törvényben. Több, addig a külföldi befektetők előtt elzárt gazdasági területet – a bányászatot, a bankszektor, a kőolaj-kitermelést, a telekommunikációt - szelektív alapon hozzáférhetővé tettek, valamint bizonyos szférákban megengedték a többségi külföldi részesedést. Carlos Salinas de Gortari adminisztrációja alatt tovább folytatták a KKB liberalizációját; 1989-ben lehetővé vált előzetes jóváhagyás nélkül a száz millió USD érték alatti beruházások esetében a száz százalékos külföldi tulajdon (Lustig [1992]). Következő fontos fordulóponthoz 1993-hoz, a NAFTA⁸⁶ előkészületekhez kapcsolódik; amikor is a „Mexikói beruházás ösztönzése és a külföldi beruházások szabályozása” törvény módosításában liberalizálták az ún. „stratégiai” iparágakat is. Ennek értelmében a mexikói iparág-besorolási rendszerben felsorolt 704 ágazat közül 606-ot teljes mértékben, további 35-öt 49 százalékos külföldi tulajdonrész megengedésével, valamint 37-et előzetes jóváhagyási eljárással nyitottak meg, míg 16 szektorban nem tették lehetővé a külföldi részvételt.

Elmondható, hogy Mexikóban a liberalizációs hullám kezdetéig végeredményben nem beszélhetünk beruházás-ösztönzésről, addig a KKB-vel kapcsolatos negatív hozzáállás jutott érvényre a gazdaságpolitikában. A 80-as évekbeli változások részeként alkották meg a KKB-re vonatkozó módosított jogi keretet, ami úgy mond a „beruházás-támogatási” politika alapját jelentette. A KKB törvény módosításait több hullámban (1989, 1993)⁸⁷ valósították meg, ami

⁸⁵ „*Mexican Investment Promotion and Foreign Investment Regulating Act 1973*” – sok esetben csak úgy rövidítik, hogy a „A külföldi beruházásról szóló törvény” (*Foreign Investment Act, Ley de la Inversión Extranjera*).

⁸⁶ NAFTA (*North American Free Trade Agreement*) – Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény, ami 1994-ben került aláírásra az Amerikai Egyesült Államok, Kanada és Mexikó részvételével.

⁸⁷ A törvény későbbi módosításainak időpontjai: 1995, 1996, 1998, 1999, 2000

során eltörölték a kötelező helyi tartalomra⁸⁸, illetve az exportra vonatkozó előírásokat; az előzetes engedélyeztetési eljárást; a profitrepatriálásra vonatkozó korlátozásokat; valamint megnyitották a gazdasági szektorok nagy részét a külföldi tőke előtt.

Ezenkívül nagy szerepet játszott a 80-as, 90-es évekbeli külföldi tőkebeáramlásban a mexikói kormány liberalizációs, deregulációs és privatizációs stratégiája. Mexikó is, (úgy mint hazánk Közép-Kelet-Európában), elsőnek számított a latin-amerikai térségben a privatizáció feltételrendszerének megteremtésében, és általában véve a kedvező beruházói környezet kialakításában, valamint ennek következtében a KKB áramlások fogadásában. Az országnak a GATT⁸⁹-hoz, az OECD⁹⁰-hez, valamint a NAFTA-hoz történő csatlakozása is nagyban hozzájárult a Mexikóba áramló KKB jogi és intézményi feltételrendszerének módosításához.

Mexikó nemzetközi szerződesei, egyezményei bizonyos mértékben egyben be is határolják gazdaságpolitikájának mozgásterét. Példaként említve, Mexikónak kereskedelmi politikáját a TRIMs⁹¹-nél szigorúbb szabályozásoknak kell alávetnie, a NAFTA által meghatározott feltételek kielégítése érdekében. A TRIMs egyezményt (a helyi tartalomra vonatkozó előírások, a kereskedelem kiegyenlítésének elérésére törekvő szabályozások) a vonatkozó szabályozások értelmében 2000-ben kellett volna először alkalmaznia. A NAFTA előírásoknak, azonban már 1995-ben meg kellett felelnie a mexikói gazdaságnak. Igaz ugyan, hogy egyrészt a NAFTA-követelmények betartása Mexikó reformok iránti elkötelezettségét is mutatta. Másrészt a helyi tartalomra vonatkozó előírások hosszú távon nem járulnak hozzá a TNC - hazai vállalkozók közötti kapcsolatok kialakulásához, amennyiben a mexikói alvállalkozó nincs rákényszerítve termékeinek minőségi javítására, a szállítási határidők betartására, stb. Mégis, a beszállítói kapcsolatok ösztönzése területén bizonyos mértékben hátrányos helyzetbe került az ország.

A NAFTA-nak egyéb, a mexikói KKB-áramlással kapcsolatos kedvezőtlen hatása az, hogy a kereskedelmi egyezményben semmiféle korlátozás nem megengedett a profitrepatriálás vonatkozásában. Ennek következtében például az amerikai befektetők 1990-1998 között a beáramlott KKB átlagosan 46 százalékát utalták haza (az Egyesült Államokba). Levonva a tőke-hazautalások értékét a beáramlott KKB

⁸⁸ A helyi tartalomra vonatkozó előírást két dekrétum oldotta fel (*Decreto para el Fomento del Sector Automotriz*, és a *Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte*).

⁸⁹ GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) – Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény

⁹⁰ OECD (*Organization for Economic Cooperation and Development*) – Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezete

⁹¹ TRIMs (*Trade-related Investment Measures*) – a kereskedelemmel kapcsolatos beruházási intézkedéseket értik alatta, mint például a helyi tartalomra vonatkozó előírások, a kereskedelem kiegyenlítését célul kitűző szabályozások. A GATT 1986-94-es uruguayi fordulóján tárgyalták, 1994-ben írták alá, és 1995-ben (WTO [1994]) lépett életbe. A fejlődő országoknak öt év átmeneti időt a szabályok bevezetésére és alkalmazására.

mennyiségéből a külföldi tőkebeáramlások bruttó állótőke képződésben játszott szerepe számottevően kisebb⁹² mértéket mutat.

Annak ellenére, hogy a NAFTA pozitív hatással volt a külföldi tőke beáramlására, a mexikói export növekedésére; számos nehézséget is generált a latin-amerikai gazdaságban: a helyi ipar elsorvadását (Máttar és mások [2002]), a hazai iparosodás hátráltatott fejlődését (Mortimore [2000]), valamint hozzájárult a mexikói gazdaság további polarizációjához (Dussel [2000]).

Mindezek fényében a 80-as és a 90-es években Mexikóban lényegében egy passzív beruházás-ösztönzésről beszélhetünk, ahol a gazdaságirányítás tevékenysége a KKB-re vonatkozó jogi keret, valamint az azzal járó adminisztratív eljárások definiálásában ki is merült. A passzív attitűd nem feltétlen jelent érdektelenséget a kormányzat részéről, csak éppen nem fogalmaznak meg speciális intézkedéseket a KKB vonzásával kapcsolatban. A nem-beavatkozás politikája elégséges lehet, amennyiben a külföldi befektetők fő motivációi között a belső piacra történő belépés (piackereső beruházás), illetve a erőforrások megszerzése szerepel. A mexikói kormányzat – a passzív beruházásösztönzés tipikus példjaként – az ország komparatív előnyeire, makrogazdasági, illetve strukturális jellemzőire bízta végeredményben a külföldi közvetlen beruházások „becsalogatását”.

A megteremtett jogi és intézményi keretek megbízhatóságát, lényegében a passzív beruházásösztönzés eredményességét mutatta az a tény is, hogy az 1995-ös ún. „tequila válság” következtében nem került sor nagyobb mértékű változásra⁹³ a Mexikóban befektetett külföldi tőkeállomány értékében. A passzív beruházás-támogatási politika sikerét a beáramlott KKB mennyiségével (érték) mérik. 1996 után ismét nagymértékben megugrott a Mexikóba áramló külföldi tőke; 2003-tól⁹⁴ kezdődően pedig a KKB áramlása, míg 2005-től⁹⁵ már az

⁹² 9. táblázat: A mexikói KKB áramlás a bruttó állótőkeképződés százalékában

MEXIKÓ	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
KKB áramlás a bruttó állótőke képződés %-ban	7,12	7,14	16,44	16,56	15,73	16,3	13,2
KKB áramlás a bruttó állótőke képződés %-ban a profirepatriálás levonása után	3,35	3,07	11,18	7,95	8,02	10,8	7,2

Forrás: ECLAC [1998, 38] és ECLAC [1996-97 Table VIII. 4, 126], valamint ECLAC [2000]

⁹³ Csúpan az áramlási adatokban volt megfigyelhető a válság következtében tőke kivonás, azonban a befektetett tőkeállomány nem változott.

⁹⁴ 10. táblázat: A KKB áramlási adatai

KKB áramlási adatok	1990-2000 (millió USD)	2003 (millió USD)	2004 (millió USD)	2005 (millió USD)	2006 (millió USD)	2006 bruttó tőkeképződés%
MEXIKÓ beáramlás	9 328	15 340	22 396	19 736	19 037	11,1%
BRAZILIA beáramlás	12 000	10 144	18 146	15 066	18 782	10,5%

Forrás: UNCTAD, World Investment Report 2007, www.unctad.org/fdistatistics

állományi adatok vonatkozásában is Latin-Amerika első számú tőkereceptorává lépett elő az ország.

III.2. A mexikói beruházás-ösztönzési politika aktív szakasza

A beruházásösztönzés területén megfigyelhető nemzetközi tendencia, azonban a passzív megközelítési mód felől egy kifinomultabb, aktív irányba mutat. Amikor is nem a realizált KKB összegén van a hangsúly; hanem annak típusán. Azon, hogy az adott beruházás milyen mértékben képes hozzájárulni a fogadó ország gazdasági fejlődésének elősegítéséhez.

Az aktív beruházás-támogatás előszelét idézték a maquila-iparág kialakítására vonatkozó intézkedések ("Export – Maquiladora Iparág Ösztönzési Politika", "Északi Határ Iparosítási Programjának").

A maquila-rendszert az északi-határ munkanélküliségének a felszívására, a felesleges munkaerő USA-ba történő migrációjának a megakadályozására hívták életre. A II. világháború alatt került meghirdetésre a "Bracero Program", amelynek lényege, hogy külföldiek (főként mexikói állampolgárok) helyettesítsék az Egyesült Államokban a fronton lévő hiányzó mezőgazdasági munkaerőt. A program segített a mexikói mezőgazdasági munkásoknak legálisan ideiglenes munkát találni a határ túloldalán. 1964-ben eltörölték ezt a kezdeményezést, melynek következtében nagymértékben megnőtt az északi határ mentén a munkanélküliség (Campos [1986], p.1).

A maquiladora-rendszer kialakulásának körülményei közé tartozott egyrészt a japán, és az egyesült államokbeli munkaerő megrágulása; másrészt, hogy mexikóiak százezrei maradtak munka nélkül az északi határnál a "Bracero Program" végetértével; valamint Mexikó és az Egyesült Államok földrajzi közelsége.

Az 1965-ben a mexikói kormány által útjára indított maquiladora-program két hullámban mutatott robbanásszerű fejlődést: a) az első hullám az 1982-es adósságválság utáni időszakhoz kapcsolódik; b) a második pedig az 1994-95-ös "tequila krízis" -mexikói pénzügyi válság – követő évekre tehető. Párhuzam vonható a két KKB-beáramlási csúcs között abból a szempontból, hogy mindkét esetben a mexikói gazdaságban nagymértékű áresési időszakhoz kapcsolódtak. A mexikói munkabérek, a

⁹⁵ 11. táblázat: A KKB állományi adatai

KKB állományi adatok	1980 (millió USD)	1990 (millió USD)	2000 (millió USD)	2005 (millió USD)	2006 (millió USD)	2006 bruttó tőkeképződés%
MEXIKÓ befektetett	-	22 424	97 170	209 564	228 601	27,2%
BRAZILIA befektetett	17 480	37 243	103 015	195 562	221 914	20,8%

Forrás: UNCTAD, World Investment Report 2007, www.unctad.org/fdistatistics

termelési költségek számottevő csökkenése ösztönzőleg hatott a maquiladora-iparágba történő tőkeáramlásra. A maquiladora-program lényegében egy fejlődő ország relatíve olcsó munkaerejének innovatív ötvözése (annak létrehozatalakor) egy fejlett ország relatíve magasabb szintű technológiájával.

Eredetileg csak az északi-határ területére korlátozódott a maquiladorák működése – exportra termelő zónák (Export Processing Zones) keretében, amelyek lényegében termeléssel foglalkozó ipari vámszabadterületek (Antalóczy [1997]) voltak –, azonban az 1972-es törvény lehetővé tette, hogy az ország bármely területén létrehozassanak maquila-típusú üzemeket (Graham – Wada [1999]). 1983-ban még az előállított termékek száz százalékban exportkötelesek voltak, majd ettől az évtől kezdődően húsz százalékukat már a hazai piacon is lehetett értékesíteni, 1989-től már 33 százalékukat, és 2001-től kezdve pedig már teljes mértékben feloldották a belföldi értékesítésre vonatkozó korlátozásokat.

Fontosnak tartom megemlíteni, hogy az “Export – Maquiladora Iparág Ösztönzési Politika” (*Política de Fomento a la Industria Maquiladora de Exportación*) a mexikói szövetségi kormány “Északi Határ Iparosítási Programjának” (*Programa de la Industrialización de la Frontera Norte*) keretében indult és annak célkitűzése még tartalmazta “a nemzeti ipar nemzetközi versenyképességének növelését”, valamint “a technológiatranszfer serkentését”, egyebek mellett. A maquiladoráról szóló 1998-as dekrétum már nem tartalmazta a technológiatranszferről szóló célkitűzést.

Sajnos hosszú távon szemlélve a program eredményeit nem sikerült a gazdaság számára a hozzáfűzött reményeket beváltania. Igaz, hogy nagymértékben hozzájárult Mexikó exportmutatóinak javulásához, azonban a várt technológiai diffúzió tekintetében jóval elmaradt a benne rejlő lehetőségektől. A bérköltségkülönbséget kihasználó maquiladora-termékek Egyesült Államokba történő exportjánál, csak a külföldön előállított hozzáadott értékre vetették ki az Egyesült Államokban az importvámot, míg az amerikai alapanyagok vámmentesen kerültek vissza az anyaországba. Tehát az amerikai beruházónak nem volt érdeke a helyi beszállítók alkalmazása, hacsak annyival olcsóbban nem termelt a mexikói alvállalkozó, amennyi az Egyesült Államokban a mexikói hozzáadott értékre kivetett importvám értéke volt. Az amerikai vámelőírások nem hatottak ösztönzőleg a beruházóknak a mexikói gazdasággal való kapcsolat-kiépítésére. Ráadásul a mexikói kormány is az “Északi Határ Iparosítási Programjának” keretében elsősorban a száz százalékos külföldi tulajdoni részvételt támogatta, így a beáramlott KKB kizárólagosan a relatíve olcsó mexikói munkaerő kihasználására törekedett, és nem állt érdekében szorosabb kapcsolat (termelési láncolat, beszállítói, vevői, stb.) kialakítása a helyi gazdasági egységekkel. Kezdetben azért is hozták létre a maquiladora-üzemeket az északi határ mentén, távol minden gazdasági központtól; mert a mexikói kormány kétkedéssel fordult általában a KKB felé. Félttek annak a gazdaságra kifejtett esetleges negatív hatásaitól, ezért a mexikói gazdasági vérkeringéstől elszigetelten kerültek kialakításra a maquiladora-üzemek. A relatív bérköltségkülönbségen alapuló beruházások hosszú távon akkor tudnak a fogadó ország gazdasági fejlődéséhez hozzájárulni, ha sikerül a hazai vállalatoknak egy magasabb hozzáadott értékű termelés irányába elmozdulniuk, valamint a tovagyrúzó hatások révén a szervezési, menedzsment-, logisztikai-, marketing ismeretek szét tudnak terjedni a gazdaságban. Végeredményben sok esetben a maquiladorák izolált termelési egységeket képeztek, nem integrálódtak a mexikói gazdaságba, valamint a helyi cégeknek sem sikerült a külföldi vállalatok nemzetközi termelési láncába történő szerves beépülése sem. Az Egyesült Államokban 2000-ben megkezdődött gazdasági visszaesés, mondhatni időeltolódás nélkül érezte hatását a mexikói gazdaságban. Számos észak-amerikai vállalat szüntette be időszakosan, vagy véglegesen a mexikói

leányvállalatában folytatott termelését. A fent említett maquiladora-bezárások nagy része is erre az okra, valamint az ázsiai versenytársak (elsősorban Kína) jelentős mértékű térnyerésére vezethető vissza.

Sajnos nem fordítottak kellő figyelmet a maquila-iparággal párhuzamosan a helyi vállalatok technológiai, abszorpciós képességének, humán-munkaerejének fejlesztésére. Ahhoz, hogy a külföldi és a mexikói cégek közötti input-output kapcsolatok révén ténylegesen létrejöhessen a helyi gazdaságba számottevő technológiatranszfer; a kormányzat részéről aktívabb hozzáállásra lett volna szükség. Az ország rövid távú érdekei mellett, nagyobb hangsúlyt kellett volna fektetni a hosszú távú célokra.

Szintén érdekes eleme a KKB-vel kapcsolatos politikának Mexikóban az 1986-ban bevezetett adósságátváltási program. Az integrált politikákat vetíti előre abban az értelemben, hogy egy kitűzött hosszú távú, stratégiai cél megvalósítása érdekében sikerült az országba áramló külföldi tőkét felhasználni. A program révén az infrastrukturális beruházásokba (1986-90 közötti út-, autópálya-, hídépítés, légi- és tengeri kikötők építése), illetve az exportorientált maquila-rendszerbe realizálódtak a befektetések. Igaz, a program kezdetén elsősorban a maquiladora iparágba áramlott a tőke, majd éppen annak inflációt gerjesztő hatása következtében „terelték” azt az infrastrukturális fejlesztések felé, amiben már a belföldi befektetők is részt vehettek. 1986 és 1990 között a beáramló külföldi tőkének egynegyede az adósságátváltási programnak volt köszönhető (ECLAC [1998]).

Mexikó esetében, akárcsak a többi latin-amerikai ország⁹⁶ vonatkozásában, nagyjából az ezredfordulótól (a nemzetközi tőkeáramlások időszakos visszaesésével egyidejűleg) kezdődően figyelhető meg egy ténylegesen aktív beruházás-támogatási politika kiépítésére való törekvés. 2000-ben a mexikói kormányzat is egy speciális intézményt, szervezetet jelölt ki az aktív beruházásösztönzés kivitelezésének feladatával. Mexikóban a beruházás-promóciós ügynökség, vagyis az intézményi befektetésösztönzés a BANCOMEXT⁹⁷- a Nemzeti Külkereskedelmi Bank keretében valósult meg 2007 júniusáig bezárólag.⁹⁸ Az elméleti részben tárgyalt formák közül a mexikói példában kvázi állami hatáskörben lévő intézményről beszélhettünk. Állami felügyelet alá tartozott, azonban autonóm pénzügyi forrásokkal rendelkezett. Szerencsésnek volt mondható a mexikói promóciós ügynökség helyzete abból a szempontból, hogy a BANCOMEXT révén széles belföldi és külföldi hálózattal, valamint

⁹⁶ A régió 33 országából 30 országban hoztak létre a külföldi beruházások vonzására promóciós ügynökséget ebben az időszakban.

⁹⁷ *BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR*

⁹⁸ 2007. július 9-én inagurálta Felipe Calderón (Mexikó köztársasági elnöke – Magyarországon a miniszterelnöki funkciónak felel meg) Mexikó új, hivatalos Kereskedelem- és Beruházástámogató Intézményét, a ProMéxico névre keresztelt ügynökséget, ami a Gazdasági Minisztérium (*Secretaría de Economía*) hatáskörébe tartozik.

éves szinten két millió USD feletti költségvetéssel⁹⁹ rendelkezett. A térség országai közül Mexikó tudhatta magáénak az egyik legkiterjedtebb külföldi hálózatot; 31 irodájában 80 főt foglalkoztatott, amiből nyolc az Egyesült Államokban volt. Mexikón belül 26 irodával rendelkezett. Sajnálatos módon az infrastrukturális előnyöket nem tudta kihasználni az intézményi beruházásösztönzés, mivel a BANCOMEXT-en belül nem kapott prioritást, sem pedig megfelelő hangsúlyt a befektetés-promóció. A BANCOMEXT elsődleges célja a beruházás-ösztönzési funkció „csatolása” után is a külkereskedelem előmozdítása maradt; a legfőbb hangsúlyt a mexikói KKV-k exportlehetőségeinek elősegítésére fektette. Nem vettek fel külön specializált munkaerőt a beruházás-promóció területére, a meglévő alkalmazottak kiképzése ad-hoc jelleget öltött. Véleményünk szerint éppen abból kifolyólag, hogy a BANCOMEXT kedvező infrastrukturális és pénzügyi adottsága ellenére sem tudott eredményeket felmutatni a beruházás-támogatás területén; döntöttek egy új, a beruházás-ösztönzésnek a prioritását már az elnöki rendeletben kihangsúlyozott intézmény felállításáról¹⁰⁰. Elviekben a BANCOMEXT továbbra is fő funkcióját végzi majd a jövőben; a kis- és középvállalkozások exportra való ösztönzését, nemzetközi piacokon történő megjelenésének támogatását.

Az új beruházás-promóciós ügynökség teljes mértékben állami hatáskörbe, konkrétan a Gazdasági Minisztérium (*Secretaria de Economía*) alárendeltségébe tartozik. ProMéxiconak, az új befektetés-ösztönzési intézménynek az irányításával egy technikai bizottságot bízta meg, amelynek tagjai a következők: a gazdasági miniszter (elnök), a külügy-, a pénzügy-, a turizmus-, az agrár- és a környezetvédelmi tárca, valamint a BANCOMEXT képviselői; ezenkívül négy független tanácsadó. A négy tanácsadó közül három a következő privát szervezetek delegáltja: a Mexikói Külkereskedelmi Szövetségé (*COMCE – Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior*), a Vállalkozói Szövetségé (*CCE - Consejo Coordinador Empresarial*), valamint a Mexikói Importőrök, és Exportőrök Egyesületéé (*ANIERM – Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana*). A szakmai hozzáértéssel kialakított irányítás megszervezésén kívül a kormányzat elkötelezettségét mutatja az is, hogy nagy lendülettel, meglehetősen nagyvonalú költségvetéssel (72 millió USD) állt neki az új beruházásösztönzés intézmény struktúrájának a

⁹⁹ A latin-amerikai térségben az egyik legmagasabb éves költségvetési kerettel működik a mexikói beruházás-támogatási ügynökség.

¹⁰⁰ 2007. június 13-ai DOF-ban (*Diario Oficial de la Federación*) – ami a Magyar Közlöny megfelelője Mexikóban – olvasható a következő: “ProMéxico, az “Üzleti Intelligencia Egysége” (*Unidad de Inteligencia de Negocios*)a felelős intézmény a külföldi közvetlen beruházások vonzásával és a mexikói termékek export-ösztönzésével kapcsolatos stratégia megtervezéséért, koordinálásáért és kivitelezéséért.”

kialakításához. A belföldi hálózat alapos bővítésen ment keresztül, ma már (egy év elteltével!) 52 irodával rendelkezik. Míg külföldön négy új képviseletet nyitottak; így 19 ország 35 irodájában végzik tevékenységüket. Szintén pozitívumként említhető meg, hogy a BANCOMEXT-tel ellentétben ProMéxico a KKB áramlás vonatkozásában konkrét ágazati, földrajzi, projekt típus-, vállalat típus-, valamint funkció szerinti prioritást határozott meg. Ezenkívül az új beruházás-támogatási célkitűzésben megemlíti a szövetségi és a regionális szintek koordinációjának szükségességét is, illetve a tagállamok támogatásának fontosságát. Vagyis egy áttekinthető, célirányos beruházás-promóció megvalósítását tűzte ki célul a mexikói gazdaságirányítás. A rövid időintervallum következtében azonban még nehéz megítélni az új beruházás-támogatási politika hatékonyságát. Remélhetőleg ez esetben az átvett modell (ProChile, a chilei kormány felettébb sikeres beruházás-promóciós ügynöksége szolgálta a példát), nemcsak a felszínen, a célkitűzésekben, a megfogalmazott stratégiákban került másolásra, hanem ténylegesen a gyakorlatban is megvalósul majd. A kivitelezéssel kapcsolatban negatívumként ítélik meg, hogy a kezdetben a BANCOMEXT (kis- és középvállalkozások nemzetközi piacokra való kilépésének promóciója, exporttevékenységének elősegítése) és ProMéxico (beruházás-támogatás) szétválasztott funkciói újra egybemosódni látszanak. Különös hangsúlyt helyeznek a ProMéxico kampányán belül a kis- és középvállalkozások exportösztönzésére. A jelek szerint a kormányzat szándéka, hogy ProMéxico átvegye a BANCOMEXT jelenlegi megmaradt funkcióját. Szerintünk sokkal hatékonyabb lenne Mexikó esetében egy koordinált és integrált beruházásösztönzés, mintegy ikerszervezetként működtetve a BANCOMEXT-et és ProMéxico-t, azok világosan elhatárolt feladatkörével. A külföldi képviseleteken ugyanazzal a személyezettel dolgozik ProMéxico, mint a BANCOMEXT korábban. Ami alapvetően nem probléma, amennyiben eltérő fókuszpontot, lendületet tudnak adni a kivitelezendő feladatnak.

Következő fő pont a beruházás-ösztönzési eszközök alkalmazása. Az elméleti fejezetben megkülönböztettük a fiskális, finansziális és az egyéb ösztönzők kategóriáját. Mexikó egyes nagyhorderejű beruházások esetében él az adóelengedés, illetve az adómentesség odaítélésének lehetőségével (Ramírez [2002], p. 415.). A külföldi beruházók számára ez nagy segítség, mivel Mexikóban nagyon magas a társasági adó (*Impuesto Sobre la Renta – ISR*), annak ellenére, hogy az utóbbi években fokozatosan csökkentették mértékét¹⁰¹. 2003-ban még 35 százalékos volt, jelenleg már csak 28 százalékos, ami még mindig nagyon magas

¹⁰¹ 12. táblázat: A mexikói társasági adókulcs (ISR) alakulása

év	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Társasági adókulcs %-ban	28	28	29	33	34	35

Forrás: www.sat.gob.mx

összehasonlítva Írország 12,5 százalékos rátájával, illetve a közép- és kelet-európai feltörekvő gazdaságok kreatív, sőt sok esetben provokatív társasági adó megközelítésével¹⁰². Egy átlátható beruházásösztönzés érdekében, illetve a normativitás szempontjából hatékonyabb eszköze lenne a befektetés-támogatásnak, ha relatíve alacsonyabb társasági adót alkalmaznának, mellőzve az adókedvezmények, az adómentesség odaítélésének a gyakorlatát, ami sok esetben kontraproduktív hatást ér el. A nagymértékű kedvezmények meghaladhatják a várt tovaterjedési hatásból származó pozitív externáliák mértékét.

A pénzügyi támogatások területén az ország gazdasági helyzetéből kifolyólag a beruházás-ösztönzési politika lehetőségei korlátozottak.

Az egyéb ösztönzők vonatkozásában meg kell említeni, hogy Mexikóban 2006 novemberében lépett életbe az új szabályozás – az IMMEX rendelet –, amely egységes rendszerbe sorolja az addig eltérően kezelt maquila- és PITEK¹⁰³ programokat. „Az exportra-termelő feldolgozóipar, maquiladora és szolgáltatások ösztönzéséről szóló dekrétum” (*„Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación”*) keretében Mexikó jelentős mértékű változtatást eszközöl az exportorientált maquiladora iparág működésének vonatkozásában. A maquila- és a PITEK programok ötvözése, lényegében a mexikói kormány nyílt állásfoglalásaként fogható fel. A rendelet értelmében, nincs már létjogosultsága a maquiladorák mexikói cégektől való gazdasági értelemben vett megkülönböztetésének. Megtartják a maquiladora névhasználatot, azonban annak eredeti jelentéstartalma nélkül. A jövőben mind a külföldi, mind pedig a mexikói vállalatokra is vonatkozhat a maquiladora elnevezés, amennyiben az adott cég importanyagok felhasználásával exportra termel, illetve szolgáltat. A vállalatoknak kérvényezniük kell a Gazdasági Minisztériumnál a maquiladora jellegű működésre vonatkozó engedélyeztetést, aminek értelmében vámmentesen (nemcsak ideiglenesen) hozhatják be a termeléséhez, illetve

¹⁰² Magyarországon 2008. január elsejétől a tíz százalékos társasági adókulcsot kiterjesztették az 50 millió forintos (kb. 255 ezer USD) bevételi határig. Észtország a társasági adóreform “szélsőséges” példáját valósította meg; eltörölte az adóformát, és egyéb formában vet ki adókat a vállalatokra.

¹⁰³ PITEK – *Program for Temporary Imports to Promote Exports*: Szintén a mexikói Gazdasági Minisztérium által 1990-ben útjára indított program, amelynek célja a mexikói cégek maquiladorákhoz hasonló feltételrendszerének kialakítása volt. A PITEK keretében lehetővé vált a hazai vállalatok számára az alapanyagok, segédanyagok vámmentesen történő behozatala, amennyiben később eladásainak minimum tíz százalékát – meghatározott időintervallumon belül – exportálták. Amennyiben termelésük minimum harminc százalékát külföldön értékesítették, nemcsak alapanyagokat, hanem gépeket, berendezéseket is vámmentesen importálhattak. A PITEK maquila-programmal szembeni előnye az volt, hogy a programban résztvevő mexikói cégek már 1990-től kezdve korlátlan mértékben értékesíthették termékeiket belföldön, míg a maquiladorák esetében csak 2001-től oldották fel a belföldi eladásokra vonatkozó korlátozásokat.

szolgáltatásához szükséges alapanyagokat, gépeket, berendezéseket. A kész termék, illetve szolgáltatás exportja esetében csak a hozzáadott érték után kell a vámot megfizetni. Lényegében már 2001 után, amikor feloldották a maquiladorák belföldi piacra vonatkozó értékesítési korlátozásait, hasonló feltételekkel működtek a PITEEX program keretében a mexikói cégek, mint maquila-program keretében operáló külföldi vállalatok, azzal a különbséggel, hogy a helyi cégeknek meg kellett fizetniük a hozzáadott érték után számított adót. Az IMMEX rendelet lényegében eltörölte fiskális vonatkozásban is a különbségeket a mexikói és a helyi cégek között. Statisztikai szempontból azonban a közeljövőben problémás lesz, a szó jelentésének eredeti értelmében (külföldi cégek, TNC-k által létesített összeszerelő üzemek) vett, maquiladora-iparág alakulásának nyomon követése. Napjaink maquiladorái tehát éppúgy lehetnek külföldi, mint belföldi tulajdonban lévő cégek; már nemcsak ideiglenesen hozhatják be vámmentesen a termeléshez, szolgáltatáshoz szükséges alapanyagokat, berendezéseket. Az eredetileg főként a feldolgozóiparban elterjedt működési forma, ma már a modern szolgáltatások területén is gyakori (hívasközpontok, mérnöki szolgáltatások, stb.). Fontos, hogy nem nyújt a mexikói kormány a maquiladoráknak sem adókedvezményt, sem pedig adómentességet.

Mexikó esetében a beruházás-ösztönzési támogatások; a fiskális, finansziális eszközök odaítélésének nagy része regionális szinten, a municípiók¹⁰⁴, illetve a szövetségi államok szintjén történik. A regionális szintű közigazgatási egységek nagyfokú autonómiával rendelkeznek a külföldi beruházókkal történő üzleti tárgyalások, egyedi alkuk vonatkozásában. Általában a helyi adók alóli mentességet, infrastrukturális támogatást, a beruházáshoz szükséges földterület kedvező áron történő hozzájutását, illetve kedvezményes alapszolgáltatásokat (víz, áram, stb.) tudnak a regionális önkormányzatok felkínálni a befektetőknek. Hátránya a szövetségi szintű autonómiának a beruházás-támogatás területén; hogy nincs, illetve nagyon kismértékű az állami, a központi szinttel való koordináció. Sok esetben a szövetségi államok egymással versenyeznek a külföldi beruházásoknak nyújtandó támogatások területén. A ProMéxico keretében a célkitűzések között szerepel a regionális elem. Konkrétan a szövetségi államok kormányzatainak szakmai támogatása az új beruházási területek felismerésében, valamint a KKB térségbeli beáramlása révén a regionális fejlődés elősegítése.

A megcélzott beruházásösztönzés (*targeting*) vonatkozásában az egyik legkedvezőtlenebb képet Mexikó mutatta – a BANCOMEXT tevékenysége idején – a latin-amerikai térségben a CEPAL [2005] által a beruházás-promóciós ügynökségek körében végzett kérdőíves felmérés

¹⁰⁴ Municipió – (municipio) mexikói – a szövetségi állam szintjénél kisebb – közigazgatási egység.

alapján. A fenti tanulmány öt fókuszpontba sorolta a lehetséges gazdasági prioritásokat a beruházás-támogatási politikában. A válaszokban meg kellett jelölnie a beruházás-promóciós ügynökségének, hogy milyen ágazatokat (számítástechnikai iparág, autógyártás, biotechnológia, turizmus, stb.); milyen funkciókat (feldolgozóipar, logisztika, kereskedelem, K+F, hívasközpont (*call center*), háttérroda (*back office*), stb.); milyen projekt típusokat (nagy volumenű-, munkahelyteremtő-, magas technológiatartalmú, exportra termelő beruházások); milyen vállalat típusokat (egy adott ágazat egyik legismertebb márkája, legnépszerűbb cégek az adott iparágban, stb.), milyen származási országot (Egyesült államok, Latin-Amerika, Európa, Japán, stb.) részesítenek előnyben a külföldi közvetlen befektetések vonatkozásában az adott ország gazdasági fejlődése szempontjából.

Mexikó esetében a kiválasztott iparágak nem takartak semmiféle stratégiai megközelítést. Szinte valamennyi szektor fel volt sorolva a BANCOMEXT preferenciális iparágak listáján, mint megcélzott ágazat; földrajzi fókuszpont kijelölése nélkül. A meghatározott iparágak túlságosan általánosan kerültek megfogalmazásra, valamint többirányú célkitűzés egyidejű megvalósítását akarták elérni, ami nem könnyítette meg egy adott specifikus terület kiválasztását, támogatását. Mexikónak alapvetően iparpolitikájából kellene levezetnie ágazati prioritásait. A célzott beruházás-ösztönzésnek éppen abban rejlene az előnye, hogy segítheti a rendelkezésre álló – általában – szűkös erőforrások összpontosított, hatékonyabb felhasználását. Mexikó esetében az általános, ömlesztett prioritási lista nem járult hozzá a beruházás-támogatás hatékonyabbá tételéhez.

BANCOMEXT a projekt típus szerinti fókuszpont vonatkozásában egyetlen prioritásként az exportra termelő külföldi közvetlen befektetéseket jelölte meg a beruházás-ösztönzési intézmények körében végzett felmérésben, ami lényegében a maquiladora-iparág támogatását jelentette. Ez nem tükrözött egy jövőorientált, átgondolt fejlesztési stratégiát. Ráadásul a mexikói gazdasági vezetésnek ekkor már látnia kellett, hogy a maquiladoráknak (TNC-k) nem sikerült jelentős mértékű előre-, illetve hátrafelé irányuló kapcsolatokat kiépíteniük a hazai gazdaságban a hagyományos fókuszpontok, ösztönzők segítségével. Annak ellenére, hogy a liberalizációs intézkedéseket, a maquiladora-iparág létesítését kiterjesztették az ország egész területére. Az automatikusan felmerülő kérdés, hogy akkor miért nem hoz, vagy hozott a mexikói kormány a TNC-k gazdasági integrálódását elősegítő, a magasabb hozzáadott értéket előállító beruházásokat támogató konkrét intézkedéseket, az általános exportösztönzés helyett?¹⁰⁵

¹⁰⁵ Az értekezés anyaggyűjtési, illetve kezdeti fázisában még nem indult el a ProMéxico kezdeményezés, így csak a későbbiekben került kiegészítésre az adott fejezet az új beruházási stratégia figyelembevételével. Érdekes, hogy

Mintegy válaszként a fenti „költői” kérdésre, a ProMéxico által megfogalmazott stratégiában már egyértelműen jelennek meg a mexikói kormány prioritásai a KKB vonzására vonatkozóan. Ágazati szempontból az elektronikai, a számítástechnikai, a légi- és űrutazás, valamint a hagyományos iparágak közül az autógyártás élvez elsőbbséget Mexikó új beruházás-támogatásában. Láthatjuk, hogy a magasabb hozzáadott értéket előállító szektorok kaptak preferenciát, ahol a potenciális tovaterjedési hatás nagyobb. Az autógyártás a maquiladora-iparágak között a legsikeresebb ágazat, mondhatni az egyedüli, ahol a külföldi vállalatok relatíve számottevő előre- és hátrafelé irányuló kapcsolatokat tudtak kialakítani a helyi gazdasággal. Funkció szerint a K+F tevékenységet folytató, valamint az új típusú szolgáltatásokat végző befektetéseket jelölték meg. Projekt típusok vonatkozásában tradicionálisan az exportra termelő, valamint a magas technológiatartalmú beruházásokat részesítik előnyben. A földrajzi fókuszpont szerinti prioritás két eltérő megközelítést foglal magában:

- 1.) A mexikói exportaktivitás szempontjából elsősorban azokkal az országokkal a kereskedelmi kapcsolatok erősítése, ahol kevés a mexikói termék; illetve azokkal, amelyekkel van ugyan Mexikónak érvényben lévő kereskedelmi egyezménye, de az abból realizálható lehetőségek nincsenek kihasználva.

- 2.) A beruházás-promóció vonatkozásában a magas befektetési potenciállal rendelkező gazdaságok irányába egy aktív politika megvalósítása. Az Egyesült Királyságot, Spanyolországot, Japánt, és Németországot említi, mint olyan országokat, amelyek összesített beruházásaiknak mindössze egy százalékát fektetik be Mexikóba.

Vállalattípus vonatkozásában nem fogalmazta meg preferenciáját az új beruházás-promóciós ügynökség sem.

Az integrált beruházás-támogatás Mexikó vonatkozásában

Az integrált beruházásösztönzés lényegében egy lépéssel előrébb tart az aktív beruházás-promóciós politikánál. Akkor beszélhetünk egy adott gazdaságban integrált beruházási politikáról, ha a KKB-vel kapcsolatos célzott stratégiát az adott ország fejlesztéspolitikájából vezetik le és azzal összhangban valósítják meg. A koordinált és integrált beruházás-támogatás lehetővé teszi, hogy az adott gazdaság által „kínált” beruházási feltételrendszer javuljon. A közép- és hosszú távon, következetesen megvalósított strukturális intézkedések révén egy újabb, kedvezőbb, a KKB realizálásában és abszorpciójában versenyképesebb helyzetbe

a spillover-esettanulmányok és a kiindulási hipotézisre, mintegy válaszként került megfogalmazásra Mexikó új beruházás politikája.

kerülhet a fogadó ország. Ilyen strukturális intézkedéseket hozhatnak az oktatási rendszerre, vagy például a helyi vállalatok versenyképességének javítására vonatkozólag, ami által a gazdaságirányítás elősegítheti a helyi cégeknek a külföldi leányvállalatok termelési, illetve kereskedelmi hálózataiba való integrálódását, bekapcsolódását.

Abban az értelemben Mexikó esetében a ProMéxico kezdeményezés az integrált beruházás-ösztönzés megvalósítását vetíti előre, hogy az a Felipe Calderón kormányszata által meghatározott „Nemzeti Fejlesztési Terv 2007-2012” (*Plan de Desarrollo Nacional 2007-2012*) szerves részét képezi. Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy ez még nem biztosítja a program következetes megvalósítását. Egyrészt minden kormányzat – „*secenio*”¹⁰⁶ megfogalmazza saját hat évre szóló gazdaság politikáját és legtöbbször annak pozitív kezdeményezéseit sem viszi tovább a következő kabinet. Így nagyon nehéz bármely nemcsak hosszú távú, de akár közép távú gazdasági stratégia, strukturális változtatás következetes megvalósítása. Másrészt a tervezést gyakran nem követi megfelelő kivitelezés, valamint semmiféle kontrollmechanizmus nincs beépítve a rendszerbe. Ugyanakkor fontos volna, hogy a beruházás-ösztönzésnek e szakaszában a KKB vonzás-, illetve a gazdaságra kifejtett hatás tekintetében állandó ellenőrzés valósuljon meg. A negatív tapasztalatra hozható fel példaként, hogy az oktatási rendszerben is minden szinten (alap-, közép- és felső oktatás) az aktuális „Nemzeti Fejlesztési Tervből” vezetik le az adott évben megvalósítandó projekteket, azonban azok nagy része nem kerül át a gyakorlatba. A tervezésen mindmáig jóval nagyobb a hangsúly, mint a kivitelezésen és az ellenőrzésen. Ezt misem bizonyítja jobban, hogy bármely állami struktúrában megtalálható a Tervezési Osztály (*Departamento de Planeación*), azonban kivitelezési, illetve ellenőrzési funkciókat ellátó osztályok nem léteznek. Legtöbbször az éves időintervallum nagy része a tervezéssel telik el, és a megvalósításra már idő sem jut. A túlságosan sok és az erőforrásokat meghaladó célkitűzések, prioritások már eleve ellehetetlenítik a sikert.

Összességében elmondható, hogy Mexikóban nem beszélhetünk egy integrált, koherens beruházás-ösztönzésről. Biztató kezdeményezésnek mondható az új beruházás-promóciós ügynökség. Már „csupán” a kijelölt stratégiák következetes megvalósítása van hátra.

¹⁰⁶ A „*secenio*” kifejezés utal a mexikói köztársasági elnöknek a hat éves mandátumára, és egyben politikai csomagjára. Mexikóban nem választható újra a köztársasági elnök személye.

III.3. A befolyásoló tényezők (A-D) érvényre jutása az aktuális mexikói beruházás-ösztönzésben

A következőkben áttekintjük az elméleti részben felállított elemzési szempontok alapján a spillover-esettanulmányok eredményeként meghatározott befolyásolási tényezők figyelembe vételét, illetve figyelmen kívül hagyását a mexikói beruházás-ösztönzési politikában (9. táblázat).

13. táblázat: A mexikói esettanulmányok által kihangsúlyozott, a spillover keletkezését befolyásoló tényezők érvényre jutása a beruházás-ösztönzési politikában

	Befolyásoló tényezők	Beruházás-ösztönzési politika	
		BANCOMEXT	ProMéxico
A) Mexikó, valamint a helyi cégek jellemzői	- abszorpció képesség	–	+
	- szervezeti, vezetési ismeretek	–	–
	- tanulási és innovációs tevékenység	–	+
	- kapcsolat-kiépítési képesség	–	–
	- vállalatméret	–	–
B) KKB és a külföldi leányvállalatok jellemzői	- exportaktivitás	+	+
	- tőkeintenzitás	0	0
C) A mexikói és a külföldi vállalatok interakciói	- előre- és hátrafelé irányuló kapcsolatok (linkage programok)	–	–
	- földrajzi közelség	+	0
	- technológiai szakadék kérdése	–	–
D) Iparági jellegzetességek	- alacsony technológia- intenzitás	+	+
	- modern ágazat	–	+

Jelmagyarázat: + megjelenik az adott programban a befolyásoló tényező

– nem kap hangsúlyt az adott beruházás-támogatásban a befolyásoló tényező

0 konkrétan nem jelenik meg az adott programban, de közvetett formában igen

Forrás: Saját szerkesztés

A.) A mexikói cégek jellemzői: az abszorpciós képesség; a kapcsolat-kiépítési képesség; a szervezeti, vezetési ismeretek; a tanulási és innovációs tevékenység; valamint a vállalatméret kérdésének érvényre jutása a mexikói beruházás-ösztönzésben

A fent említett spillover-befolyásoló tényezők egyike sem szerepelt kiemelten a BANCOMEXT beruházás-ösztönzési politikájában. Mexikó nem jelölte meg kitűzött célként a K+F típusú beruházások, sem pedig a technológiailag magas színvonalú befektetések vonzását, annak ellenére, hogy az ország innovációs képességét jelző mutatószámok¹⁰⁷ (UNCTAD [2005]) alapján erre reális lehetősége és nagy szüksége volna további impulzus szempontjából az adott területen. A régióban Brazília realizálhatta legnagyobb mértékben a TNC-knek a K+F befektetéseiből származó előnyöket. Latin-Amerika jóval elmarad az ázsiai országok mögött a K+F beruházások vonzását illetően; míg az utóbbi térségben a beruházás-promóciós ügynökségek 79 százaléka hoz intézkedéseket ezen típusú projektek megnyerésére, addig az előbbi régióban ez az érték mindössze 11 százalékot mutat.

A ProMéxico beruházás-promóciós ügynökségnél már elsőbbséget élvez a K+F tevékenységet létesítő befektetések, valamint a magas technológiatartalmú projektek vonzása, ami egyben hozzájárulhat a kutatás területén a hálózati kapcsolatok kialakulásához, megfelelő kormányzati hozzáállás esetén. Kíváncsú, hogy a célkitűzésekkel párhuzamosan a K+F vonzását elősegítő fejlesztési stratégia kivitelezésére is sor kerüljön, ami a fogadó ország feltételeinek javítása révén segíti a cél megvalósítását. Pl. Programok az ország innovációs kapacitásának növelésére, a technológiai aktivitásának fokozására, a humántőkéjének fejlesztésére, a tudásközpontok, egyetemek és a külföldi vállalatok közötti kapcsolatok intenzitásának elősegítésére, stb. Ezek a programok, mind hozzájárulhatnak egyben a helyi vállalatok tanulási és innovációs képességének fejlődéséhez. Még egyszer kihangsúlyozzuk, a tovatérjedési hatás nem automatikus, azonban megcélzott intézkedésekkel fokozható a pozitív externália keletkezése. Mexikó nagyobb eséllyel száll versenybe a K+F típusú beruházásokért, amennyiben költségvetési kiadásaiából többet fordít az oktatás fejlesztésére, valamint a K+F tevékenységre. 1996-2000 között GDP-jének mindössze 0,3 százalékát irányította a kutatás-fejlesztésre, míg a hasonló fejlettségű országok, mint Mexikó legalább GDP-jük egy

¹⁰⁷ A 117 ország körében készített felmérés alapján Mexikó a középmezőnyben helyezkedik el a következő három mutatószám szerint: a) innovációs kapacitás – 59; b) technológiai aktivitás – 54; valamint a c) humántőke – 65. helyet tudhatja magának a rangsorban.

százalékát, illetve a fejlett országok, mint Japán és Németország kb. GDP-jük három százalékát körül fordítják. A humántőke vonatkozásában, Gruben [2000, pp.1-7] úgy vélekedik, hogy Mexikóban az oktatási rendszerben eltöltött átlagidő, illetve az egészségügyi indikátorok (csecsemőhalálozás mutatószámmal mérve) siralmas képet mutatnak más fejlett országokhoz képest, de magán Latin-Amerikán belül is az első relatíve alacsony, míg a második érték relatíve magas. Pl. a foglalkoztatottak egyharmada nem végezte el az általános iskola első négy osztályát (Quintin [2002], minden 1 000 csecsemő közül 32 nem éli meg az egy évet (Gruben [2000])). Az alacsony és egyenetlen humántőke akkumuláció Mexikó esetében nem segíti elő a magas technológiatartalmú, illetve K+F típusú beruházásoknak a spillovert generáló hatását. Mindenekelőtt az egészségügy és az oktatás területén van égető szükség strukturális változásra. A korrupció és az ellenőrzőmechanizmusok hiányában fontos kihangsúlyozni, hogy sok esetben a költségvetés által kiutalt források nem jutnak el az előírt felhasználási helyre.

ProMéxico a stratégiai célkitűzések szintjén hangsúlyozta a KKB vonzás prioritását, azonban a gyakorlati működése során mindezidáig szinte kizárólagosan a helyi vállalatok exporttevékenységének elősegítése vonatkozásában léptetett életbe programokat. Pontosabban, a mexikói termékek külföldi piacokon történő értékesítése az elsőrangú prioritása az ügynökség eddigi akcióinak. Ami önmagában nem volna baj (hiszen gazdasági szempontból szintén kívánatos), azonban a beruházás-támogatásnak szűklátókörű, vízió nélküli gyakorlati megvalósítását vetíti előre. Pl. A mexikói kis- és középvállalatok export-eljárás témájában tréningen, szemináriumokon, tanfolyamokon, stb. vehetnek részt; technikai segítségnyújtásban részesülhetnek (*ATEL – Asistencia Técnica en Línea*) termelési vagy export folyamataiknak fejlesztésével kapcsolatosan; a külföldi értékesítési lehetőségekről *Exportanet* – online adatbázis áll rendelkezésükre, az exporttal kapcsolatos kérdésekre *Exportatel* – telefonos szolgáltatást vehetnek igénybe; valamint technikai segítségnyújtásba részesülhetnek azzal kapcsolatban, hogy hogyan és milyen formában vehetnek részt az elkövetkező nemzetközi eseményeken a külföldi vevők lokalizálása céljával (ITC [2007]).

Míg a helyi beszállítórendszer javítására; a mexikói vállalatok abszorpciós képességének fejlesztésére; az előre-, hátrafelé, illetve hálózatos kapcsolatok kialakítására nem találunk speciális programokat, annak ellenére, hogy a külföldi befektetők nagyra értékelik a jó minőségű alvállalkozók rendelkezésre állását, amelyek képesek külföldi leányvállalatokkal együttműködni. A kis- és középvállalatok exportra való termelésének ösztönzése mellett égető szükség volna egy a beszállítók kifejlesztését megcélzó program kialakítása, ami nagymértékben elősegítené Mexikóban a KKB által realizálható spillover abszorpcióját. A külföldi beruházások vonzásával kapcsolatosan ProMéxico aktivitása a KKB jogi

szabályozásáról, illetve Mexikó beruházási lehetőségeiről szóló szeminárium szervezésében ki is merül. A külföldi vállalatok és a mexikói cégek közötti input-output kapcsolatok intenzitásának elősegítésére ugyanolyan sokoldalú, kreatív programokra, valamint technikai és gazdasági segítségnyújtásra, eszközökre volna szükség, mint a KKV-k exporttevékenységének kapcsán. Első lépésben például nagy segítség volna, ha a mexikói beruházás-promóciós ügynökség egy statisztikai adatbázis (akár online formában honlapjukról elérhetően) naprakész vezetésével megkönnyítené a külföldi beruházók és a potenciális beszállítók közötti információáramlást, az esetleges kapcsolatfelvételt. Másik lehetséges impulzus a beszállítói kapcsolatok kiépítésére, például – a Csehországban nagy sikert elért kezdeményezés – a lehetséges alvállalkozók egy csoportjának kiválasztása és kiképzése.

A mexikói cégek szervezési és vezetési ismereteinek fejlesztését, szintén az előbbieken említett beszállítói-, vevői-, és hálózati kapcsolatok előmozdításának segítségével lehet elérni, mind a demonstrációs hatás (learning by watching), mind pedig a munkaerő-mobilitás által.

A helyi cégek vállalatméretének növelésére szintén pozitív hatással van a külföldi leányvállalatokkal való együttműködés, az input-output kapcsolatok intenzitásának elősegítése. Több megbízást, biztosabb rendeléseket, valamint nemzetközi termelési láncolatba történő bekapcsolódást eredményezhet a tartós kooperáció.

B.) KKB és a külföldi leányvállalatok jellemzői: az exportaktivitás és a tőkeintenzitás prioritásának érvényesülése a beruházás-támogatásban

A spillover-esettanulmányok – a befolyásoló tényezők elemzési modelljében megfogalmazott 3+1 (A-D) ismerv közül – a külföldi vállalatok stratégiájára nem fektettek különösebb hangsúlyt, mindössze két tényezőre hívták fel érintőlegesen a figyelmet: azok tőkeintenzitására, valamint az exportaktivitásukra.

A célzott beruházás-támogatás lehetséges stratégiai közé tartozik mind a projekt típus, mind pedig a vállalat típus szerinti szelekció. A BANCOMEXT és a ProMéxico is Mexikó beruházás-promóciójának eltérő időszakaiban a projekt típus szerinti prioritások között kiemelte az exportra termelő külföldi beruházások támogatását. Ehhez szorosan kapcsolódik az a tény, hogy napjainkban a Mexikóba irányuló KKB nagy része a hatékonyságnövelésre (*efficiency seeking*) törekvő befektetések közé sorolható, amelyek főként exportra termelnek.

Mexikóban a hatékonyság javítását célul kitűző beruházások, tulajdonképpen a TNC-k nemzetközi integrált termelési rendszerének exportbázisai. Legmagasabb, illetve legkifinomultabb szintet az autóipari, illetve elektronikai exportplatformok tudhatják magukénak. Kevésbé szofisztikált szintet ért el a konfekcióipari exportbázis a latin-amerikai országban. Alapvetően a Mexikóba irányuló hatékonyságnövelő KKB-k, zöldmezős, export-

maquiladora rendszerben működő beruházások. A exportra termelő maquiladora-iparág jelentős sikereket könyvelhetett el az exportmutatók, az exportversenyképesség terén. Negatív hatása (abban az értelemben, hogy nem jött létre pozitív hatás) hogy a export szektor dinamizmusát nem sikerült a gazdaság többi részére kiterjeszteni. A exportmaquila-iparág termelékenységi hatása erősen korlátozott; a technológiatranszfer, a vállalati fejlődés vonatkozásában nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket. A hatalmas exportsiker nem tükröződött vissza egy magasabb hozzáadott értékű termelést folytató feldolgozóiparban, sem pedig a mexikói cégeknek a külföldi vállalatok termelési láncolataiba történő integrálódásában. Az exportbázisokból nem alakultak ki exportklaszterek, agglomerációk.

A BANCOMEXT által fémjelzett beruházás-támogatási időszakban a mexikói kormányzat a száz százalékban külföldi tulajdonban lévő maquilák létesítését preferálta, míg ProMéxico a technológiaintenzív projekteket jelölte meg stratégiai célkitűzésében. Mind az első, mind a második esetben végeredményben indirekt módon utalnak a tőkeintenzív befektetések előnybe részesítésére.

A célzott beruházás-támogatás keretében Mexikó felállította fontossági sorrendjét a projekttypusok kapcsán, azonban a vállalattypus szerinti szelekciónál nem határozta meg egyértelműen prioritásait¹⁰⁸ – a legfontosabb, vezető TNC-k „becsalogatásának” vonatkozásában. Ennek a passzív, általános és horizontális szemléletmódnak köszönhetően elszalasztotta az autóipar egyik vezető TNC-jének, a Toyotának – annak amerikai terjeszkedési fázisában – a megnyerését (Mortimore és Vergara [2005]). Amennyiben Mexikó a vállalattypusokkal kapcsolatban célzott stratégiával rendelkezett volna (az autógyártás, Mexikó egyik meghatározó iparágának vonatkozásában), akkor az egyik legjelentősebb márkának megnyeréséért aktív beruházásösztönzést alkalmazott volna.

C.) A mexikói cégek és a külföldi leányvállalatok interakciója: az előre- és hátrafelé irányuló kapcsolatok, a földrajzi távolság, valamint a technológiai szakadék kérdésének érvényre jutása a beruházás-ösztönzésben

Az előre- és hátrafelé irányuló kapcsolatok nem kaptak hangsúlyt sem a BANCOMEXT, sem pedig a ProMéxico célzott stratégiájában. Általánosan elmondható, hogy a mexikói cégeknek a TNC-kkel folytatott együttműködése nem hozta meg a várt, globális termelési láncokba történő integrálódásukat. Egyedüli pozitív példaként, a mexikói és a külföldi leányvállalatok közötti beszállítói kapcsolatok kialakítására, az autógyártás ágazatát

¹⁰⁸ Mind a BANCOMEXT, mind pedig ProMéxico által megfogalmazott vállalattypus, illetve projekttypus szerinti prioritások megegyeznek az exportaktivitás, illetve tőkeintenzitás vonatkozásában.

említhetjük meg. A demonstrációs hatás „learning by doing” módszerének segítségével az autó-alkatrészgyártásban tevékenykedő mexikói alvállalkozók meg tudtak felelni a TNC-k minőségi és dizájnra vonatkozó követelményeinek, aminek következtében több sikeres példát találhatunk a hosszú távú beszállítói-szerződéses viszony létrejöttére. Valószínűleg az autóipar kedvező példája játszott közre abban, hogy Mexikó ma már tradicionálisnak számító ágazata az egyetlen nem modern iparág ProMéxico megcélzott szektorális prioritásában. Az export szempontjából sikeresen működő elektronikai ágazatokban, azonban már csak minimális előre, illetve hátrafelé irányuló kapcsolatok kiépítésére került sor. A konfekcióipar területén találhatunk még néhány példát a beszállítói kapcsolatokra; azonban az alvállalkozók itt sem mexikói cégek, hanem külföldi vállalatok.

A fentiekben már részleteztük a helyi- és a külföldi vállalatok között oda-vissza futó, input-output; valamint az előre- és hátrafelé irányuló kapcsolatok vonatkozásában teendő gazdaságirányítási, valamint beruházás-támogatási lépéseket.

A földrajzi koncentráció kérdésében még a BANCOMEXT beruházás-promóciós tevékenységét megelőzően a kormány, a maquiladora-program indulásakor, az északi határrészre koncentrált az azok működését. Igaz, hogy elsősorban a térségben meglévő munkanélküliség orvoslása, valamint a kedvező földrajzi elhelyezkedés kihasználásának érdekében, de a mexikói gazdaságirányítás hozzájárult a földrajzi agglomeráció infrastrukturális feltételeinek kialakításához; kvázi elősegítve egy feldolgozóipari klaszter létrejöttét. A ProMéxico beruházás-támogatási intézmény stratégiai célkitűzései között nem szerepel az ipari parkok létesítése, a földrajzi klaszterek, agglomerációk létrehozása. Pedig kialakításuk, akár az elektronika, akár az autógyártás, akár a modern szolgáltatások (háttéiroda - *back office*; hívasközpontok - *call center*; stb.) területén szintén jelentős mértékű a potenciális spillover.

A technológiai szakadék tekintetében a beruházás-promóciós intézmények egyike sem jelölt ki követendő stratégiát, illetve nem fogalmazott meg prioritást. Az előbbieken említett maquiladora-iparág földrajzi koncentrációja a technológiai szakadék vonatkozásában érdekes következtetések levonását engedi. Az északi határ mentén kialakult maquila termelési-rendszerbe nem sikerült a mexikói cégeknek integrálódniuk. Mint, ahogy arra már utaltunk az autóipar kivételével az esetek többségében nem alakultak ki a helyi és a külföldi vállalatok között vevői-, és beszállítói kapcsolatok; a maquiladorák többnyire a mexikói gazdaságtól elkülönülten, izoláltan fejlődtek. Ez ráirányítja a figyelmet arra, hogy a földrajzi koncentrációra vonatkozó intézkedésekkel párhuzamosan elengedhetetlen a helyi cégek integrálódását elősegítő programok életbe léptetése, annak érdekében, hogy a gazdaságban ne alakuljon ki enklávé jellegű termelés.

D.) Az iparági jellegzetesség: a technológiaintenzitásának érvényesülése a mexikói beruházás-támogatási politikában

A célzott beruházás-ösztönzésen belül a preferált iparágak kiválasztása az első eldöntendő kérdés; majd a projekt típusok szerinti prioritásoknál szerepel a technológiaintenzitás problematikája. A BANCOMEXT beruházás-ösztönzési időszakában Mexikó túl sok elsőbbséget élvező ágazatot határozott meg, ami megakadályozta egy hatékony, koncentrált beruházás-támogatás kialakítását. A projekt típusokra vonatkozó prioritásoknál kizárólag az exportra való termelés fontosságát jelölte meg, a beruházások technológiatartalmával kapcsolatban nem foglalt állást.

Ezzel szemben ProMéxico beruházás-promóciós stratégiája egyértelműen határozta meg az előnybe részesítendő szektorokat, projekt típusokat, funkciókat. Szektorok szerint az elektronikai, a számítástechnikai, a légi- és az űrutazás, valamint a hagyományos iparágak közül az autógyártást emelték ki a többi közül. Az autógyártás kivételével valamennyi magasabb technológiaintenzitású ágazatot takar. A funkció vonatkozásában a K+F tevékenységet folytató, valamint az új típusú szolgáltatásokat végző befektetéseknek adtak prioritást. Az iparági szelekcióhoz hasonlóan itt is a magasabb hozzáadott értéket előállító projektek dominálnak. A projekt típusok vonatkozásában tradicionálisan az exportra termelő, valamint a magas technológiatartalmú beruházásokat részesítették előnyben. Mindezek alapján elmondható, hogy nagy többségben szerepelnek a modern, technológiaintenzív projektek Mexikó új stratégiájában. Ahhoz, hogy a magas technológiatartalmú befektetések valóban számottevő tovagyrűző hatást idézzenek elő a hazai gazdaságban, szükség van magasan képzett munkaerőre, a humán erőforrás fejlesztésére. Mexikó fejlesztési politikájában elsődleges szerepet kell, hogy kapjon az oktatásügy, az egészségügy kérdése. Azonban a két említett területen megvalósítandó reformintézkedések csak közép, illetve hosszú távon hoznak eredményeket.

A kevésbé technológiaintenzív iparágak közé sorolható az autó-, illetve autóalkatrész-gyártás, ami az exportorientált külföldi befektetések mellett szintén megjelenik prioritásként Mexikó esetében. Tehát nemcsak a modern, hanem adott esetben a relatíve alacsony technológiát megtestesítő befektetések is hozzájárulhatnak a pozitív externáliák keletkezéséhez. Itt újból visszakanyarodunk Jordaan és Kokko ellentétes végkövetkeztetéséhez a technológiaintenzitás és a versenyhatás kérdésében. Véleményünk szerint mindkét típusú befektetés-promóciónak létjogosultsága van, amennyiben az széles látókörrrel párosul. Fontos az alacsonyabb technológiatartalmú beruházások vonzása is, amennyiben az adott gazdaság profitálhat belőle, és egyben tisztában van a projekt típus

korlátaival, annak fejlődési potenciájával. Mind a relatíve magas, mind pedig a relatíve alacsony technológiaintenzív befektetések esetén akkor képes egy gazdaság a legnagyobb mértékű spillovert realizálni, ha megfelelő képzettségű humánerőforrással rendelkezik.

Összességében elmondható, hogy az új beruházás-promóciós stratégiában pozitív változások figyelhetők meg; a spillover-befolyásoló tényezők nagyobb hangsúlyt kaptak. A ProMéxico által megfogalmazott célkitűzések már nagyobb koherenciát mutatnak Mexikó fejlesztéspolitikájával (tulajdonképpen annak részét képezik), mint a korábbi beruházásösztönzés. Az újonnan meghatározott prioritások és az életbe léptetett programok a KKV támogatási-, valamint az exportpolitikával is összhangban vannak. A spillover-esettanulmányok által indikált 12 befolyásoló tényező közül a BANCOMEXT által fémjelzett beruházásösztönzés időszakában mindössze három; míg az új beruházás-támogatásban már öt szerepelt konkrétan, további kettő indirekt módon a célkitűzések között. Természetesen minden attól függ, hogy sikerül-e átültetni a gyakorlatba a kiemelt prioritásokat és nem ér véget a kezdeményezés a tervezés szakaszával/fázisával. Véleményünk szerint nagyon fontos, hogy a megvalósítás során egyenlő hangsúlyt kapjon a kis- és középvállalkozások exportösztönzése, valamint a megfelelő gazdasági prioritások szerinti KKB vonzása/vonzására tett erőfeszítések.

ZÁRÓFEJEZET

Gazdaságpolitikai ajánlások

Fontos, hogy a mexikói beruházás-ösztönzésben a hagyományos fókuszpontot az új nézőpont és annak megvalósítására irányuló aktivitás váltsa fel. Tehát ProMéxico ne legyen csak egy új, „divatosabb ruhába öltözött” BANCOMEXT, hanem tényleges prioritást kapjon tevékenységében a célzott KKB vonzása és a hozzákapcsolódó stratégia. Az exportösztönzés területén kiváló, és haladó megközelítést mondhat magáénak Mexikóban az új beruházás-promóciós intézmény. Kíváncsún lenne, hogy a külföldi közvetlen befektetésekkel kapcsolatosan is hasonlóan kreatív megoldásokat találjon a prioritások realizálása érdekében. ProMéxico célzott beruházás-ösztönzése jónak mondható; a stratégiájából kimaradt – a spillover-esettanulmányok elemzése során meghatározott – befolyásoló tényezők figyelembe

vételével, valamint annak következetes megvalósításával számottevő pozitív hatást érhet el a latin-amerikai gazdaság.

A spillover-tanulmányok komparatív vizsgálatának eredményeként megfogalmazott befolyásoló tényezőknek a beruházás-támogatási politikában való érvényre jutása alapján a következő javaslatok kerültek megfogalmazásra:

- a) Fontos kihangsúlyozni, hogy a tovagyrűzű hatás létrejöttje nem automatikus. A technológiatranszfer megvalósulása éppűgy függ a külföldi közvetlen beruházás, mint a fogadó ország jellemzőitől, illetve a két entitás (a befektető és a fogadó gazdaság) között megvalósuló interakciótól.
- b) A közvetett technológiai diffúzióból származó előnyök csak akkor realizálhatók, ha a tőkét befogadó ország helyi vállalatái képesek abszorbeálni a külföldi technológiákat és ismereteket. Elsődleges szerep jut a mexikói gazdaságban a humánerőforrás fejlesztésére, a helyi vállalatok versenyképességének javítására.
- c) A beruházás-támogatást az ország általános fejlesztési stratégiájának, iparpolitikájának szerves részeként kell tekinteni. Magában kell foglalnia mind a külföldi befektetők elérésére irányuló intézkedéseket, mind pedig a helyi cégek támogatását. Első lépésben meg kell határozni az adott gazdaság fejlesztési stratégiáját, és ezzel összhangban szükséges definiálni a KKB-vel kapcsolatos beruházás-ösztönzési politika szerepét.
- d) A megcélzott beruházásösztönzés keretében nagy jelentősége van a jól meghatározott, az ország fejlesztési politikájával összhangban lévő ágazati prioritások kijelölésének. Az ágazati prioritásokhoz hasonlóan a KKB közül ki kell választani a fogadó ország szempontjából a legmegfelelőbb projekttypusokat (munkahelyteremtő, exportra termelő, magas technológiatartalmú), vállalattypusokat (az ún. vezető TNC-k, egy adott márkát megtestesítő vállalat, stb.), funkciókat (feldolgozóipar, logisztika, kereskedelem, K+F, hívásközpontok, back office, stb.), valamint felállítani a származási ország szerinti preferenciákat.
- e) A hagyományos, exportra termelő (hatékonyságnövelésére törekvő) beruházások – a helyi vállalatokkal történő integráltság további mélyítése – mellett, fontos a magasabb hozzáadott értéket képviselő befektetések irányába történő elmozdulás Mexikó esetében, hiszen nem tudja és nem is érdeke felvenni a versenyt a relatív bérköltség viszonylatában olyan országokkal, mint Kína, vagy India.
- f) Az ösztönzési eszközöknek elsősorban azokra a tevékenységekre kell fókuszálniuk, amelyek nagyobb mértékben eredményezhetnek tovagyrűzű hatást: a külföldi és

hazai cégek közötti input-output kapcsolatok kialakítására; az előre, illetve hátrafelé irányuló linkage-ek ösztönzésére; az egyetemek, a helyi-, valamint a külföldi cégek közötti kommunikáció, információáramlás elősegítésére.

- g) Mexikó esetében a földrajzi klaszterek, agglomerációk létesítését a kapcsolati hatások ösztönzésével párhuzamosan javasolt megvalósítani, annak érdekében, hogy a külföldi beruházások ne váljanak elszigetelté, enklávé jellegűvé; hanem a helyi cégek képesek legyenek integrálódni működésükbe. Nemcsak a hagyományos értelemben vett földrajzi koncentrációk kialakítására kell törekedni, hanem az új típusú, modern szolgáltatások (hívasközpontok, háttéirodák, stb.) területén megvalósítandó projektekre is.
- h) Mexikóban az ország különböző területei között nagyok a fejlettségi eltérések: így a regionális elem akkor lehet hatékony a beruházás-támogatásban; ha az a központi, állami szintű ösztönzési politikával összhangban van, azt erősíti.
- i) A magas technológiaintenzitású, a K+F típusú beruházások – alapvetően bármely típusú befektetés – vonzása érdekében elengedhetetlen az oktatás, az egészségügy nagymértékű fejlesztése. Mivel az ezeken a területeken eszközölt fejlesztések csak közép, illetve hosszú távon hoznak eredményeket, ezért égető szükség van a reformprogramok mielőbbi elindítására.
- j) A fiskális ösztönzők az esetek nagy részében kevésbé bizonyulnak hatékonyak. Fontos, hogy a kínált ösztönzők ne haladják meg a remélt előnyöket.
- k) A kormány szociális felelősségvállalásának szerepét külön ki kell hangsúlyozni a TNC-kkel való együttműködés tekintetében. A maquiladora-rendszer egyik legkényesebb pontja a foglalkoztatottak munkakörülményeinek-, szakszervezeti képviselőjének kérdése, valamint jogainak elismerése.
- l) Fontos, hogy az általános gazdasági prioritások között szerepet kapjon a tulajdonjogok védelme, valamint a korrupció szintjének visszaszorítása.
- m) Nagyobb nyomatót kellene helyezni a stratégiák kivitelezésére és folyamatos ellenőrzésére, visszacsatolási mechanizmusra, mint a tervezési szakaszra.

A téma további kutatási lehetőségei

Az értekezés kutatási irányait tekintve elsősorban a tovagyrúzó hatások elemzési keretének kiszélesítésében érdemes gondolkodni. Mexikó esetében a kapcsolati hatások, valamint a földrajzi koncentráció mélyrehatóbb vizsgálata mindenképp kívánatos volna; akár ökonometriai, akár kérdőíves felmérésen alapuló többváltozós statisztikai modell segítségével. A technológiai szakadék és a versenyhatás kapcsolatának tanulmányozása újabb, illetve

hosszabb időintervallumon rendelkezésre álló adatbázison elősegítené a kérdéskör ellentmondásainak jobb megértését. A munkaerő-mobilitás kérdőíves felméréseken alapuló vizsgálata szintén hozzájárulna a szűkösen rendelkezésre álló empiria kibővítéséhez. További, vállalati szintű panel vizsgálatok, hosszabb időintervallumon keresztüli összehasonlítást megengedő statisztikák mindenképpen segítséget nyújtanának a spillover kérdéskörének alaposabb megismeréséhez, esetlegesen újabb befolyásoló tényezők meghatározásához.

A mexikói beruházás-ösztönzési politikát érdemes volna a fejlesztéspolitika részletezett megvalósulásának vonatkozásában elemezni. Mindenképp kívánatos a ProMéxico keretében újonnan megfogalmazott beruházás-támogatás kivitelezésének nyomon követése és vizsgálata. Az elkövetkezőkben célszerű bővíteni a vizsgált országok körét (pl. a legversenyképesebb latin-amerikai gazdaságokkal Chile, Brazília, Argentína) mind a tovaterjedési hatások, mind pedig az azok realizálására törekvő beruházás-ösztönzési politikák tekintetében.

HIVATKOZÁSOK

- Abramovitz, M. [1989]:** *Thinking about Growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Aghion, P. – Howitt, P. [1988]:** *Endogenous Growth Theory*. MIT Press, Cambridge.
- Aitken, B. - Harrison, A. E. [1989]:** Do domestic firms benefit from foreign investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, Vol. 89, No. 3, pp. 605–618.
- Aitken, B. – Harrison, A. [1991]:** *Are There Spillovers from Foreign Direct Investment? Evidence from Panel Data for Venezuela*. Mimeo, MIT and the World Bank, November.
- Aitken, B. – Hanson, G.H. - Harrison, A. [1994]:** Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior. *Journal of International Economics*, Vol. 43, pp. 103-32.
- Aitken, B. – Hanson, G.H. - Harrison, A. [1995]:** Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States. *NBER Working Paper*, No. 5102
- Aitken, B. - Harrison, A. [1999]:** Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? *American Economic Review*, Vol. 89, pp. 605–18.
- Aliber, R. Z. [1970]:** *A Theory of Direct Foreign Investment. The International Corporation*.
- Altenburg, T. [2000]:** Linkages and spillovers between transnational corporations and small and medium-sized enterprises: Opportunities and best policies. In: UNCTAD [2000]:

- TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices*. United Nations, New York - Geneva.
- Amin, S. [1974]:** *Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment*. Monthly Review Press, New York.
- Antalóczy, K. [1997]:** *A vámszabad területek szerepe a világgazdaságban és Magyarországon*, Pénzügykutató Rt., Budapest.
- Balasubramanyam, V. N. - Salisu, M.- Sapsford, D. [1996]:** Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries. *Economic Journal*, Vol. 106, pp. 92-105.
- Balasubramanyam, V. N. - Salisu, M.- Sapsford, D. [1999]:** Foreign Direct Investment as an Engine of Growth. *Journal of International Trade and Economic Development*, Vol. 8, No. 1, pp. 27-40.
- Baldwin, J. R. - Hanel, P. [2003]:** *Innovation and Knowledge Creation in an Open Economy: Canadian Industry and International Implications*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bartlett, C. A. - Ghosal, S. [1989]:** *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, Harvard Business School, Boston.
- Bhagwati, J. [1978]:** *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*. Ma., Cambridge.
- Bell, M. – Marin, A. [2004]:** Where Do Foreign Direct Investment-Related Technology Spillovers Come From in Emerging Economies? An Exploration in Argentina in the 1990s. *The European Journal of Development Research*, Vol.16, No.3, pp. 653–686.
- Bengoa, M. - Sanchez-Robles, B. [2003]:** Foreign direct investment, economic freedom, and growth: New evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, Vol. 19, No. 3, pp. 529–545.
- Birkinshaw, J. - Morrison, A. [1995]:** Configurations of Strategy and Structure in Multinational Subsidiaries. *Journal of International Business Studies*, Vol. 26/4, pp. 729–794.
- Birkinshaw, J. [1997]:** Entrepreneurship in Multinational Corporations: The Characteristics of Subsidiary Initiatives. *Strategic Management Journal*, Vol. 18, pp. 207–229.
- Birkinshaw, J. - Hood, N. [1998]:** Multinational Subsidiary Evolution: Capability and Charter Change in Foreign-owned Subsidiary Companies. *The Academy of Management Review*, Vol. 23, pp. 773–795.
- Blahó A. [2002]:** *Világgazdaságtan II. Globális fejlődés-gazdaságdiplomácia*. Aula, Budapest, p. 52, 125.

- Blalock, G. – Gertler, J. [2004]:** *Welfare gains from FDI through technology transfer to local suppliers*. Mimeo, University of California, Berkeley.
- Blomström, M. – Persson, H. [1983]:** Foreign Investment and Spillover Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry. *World Development*, Vol. 11, pp. 493 – 501.
- Blomström, M. [1986a]:** Foreign Investment and Productive Efficiency: The Case of Mexico. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 15, pp. 97-110.
- Blomström, M. [1986b]:** Multinationals and Market Structure in Mexico. *World Development*, Vol. 14, pp. 523-530.
- Blomström, M. [1989]:** *Foreign Investment and Spillovers*. Routledge, London.
- Blomström, M. - Zejan, M. - Lipsey, R. E. [1992]:** What explains developing country growth? *National Bureau of Economic Research - Working Paper*, No. 4132.
- Blomström, M. – Wolff, E. N. [1994]:** Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico. *National Bureau of Economic Research – Working Paper*, No. 3141.
- Blomström, M. – Kokko, A. – Zejan, M. [2000]:** *Foreign Direct Investment: firm and host country strategies*. Macmillan Press, London.
- Blonigen, B. A. [2005]:** A review of the empirical literature on FDI determinants. *Atlantic Economic Journal*, Vol. 33, No. 4, pp. 383–403.
- Borensztein, E. – DeGregorio, J. – Lee, J.-W. [1998]:** How does Foreign Direct Investment affect Economic Growth? *Journal of International Economics*, Vol. 45, pp. 115-135.
- Bornschier, V. - Chase-Dunn, C. [1985]:** *Transnational Corporations and Underdevelopment*. Praeger Publishers, New York.
- Braconier, H. – Ekholm, K. – Midelfart, K. [2001]:** Does FDI Work as a Channel for R&D Spillovers? Evidence Based on Swedish Data. *The Research Institute of Industrial Economics- Stockholm - IUI Working Paper*, No. 553.
- Bresnahan, P.- Reiss, T. [1991]:** Entry and competition in concentrated markets. *Journal of Political Economy*, Vol. 99, pp. 977–1009.
- Buckley, P. J. – Casson, M. [1976]:** *The Future of the Multinational Enterprise*. Macmillan, London.
- Campos, M. [1986]:** *La industria maquiladora de exportación en México. Antecedentes, evolución y perspectivas*, México D.F., p.1.
- Cantwell, J. [1989]:** *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Basil Blackwell, Oxford.

- Cantwell, J. – Janne, O. [1999]:** Technological Globalisation and Innovative Centres: The Role of Corporate Technological Leadership and Locational Hierarchy, *Research Policy*, Vol. 28, pp. 119–44.
- Cardoso, F. H. [1973]:** Associated Dependent Development: Theoretical and Practical Implications. In: Stepan, A. [1973]: *Authoritarian Brazil: Origins, Policies and Future*. Yale University Press, New Haven - Connecticut.
- Cardoso, F. H. – Falleto, E. [1979]:** *Dependency and Development*. University of California Press, Berkeley - California.
- Carrillo, J. [2003]:** *Maquiladoras: upgrading en el contexto de perdida de competitividad*. In: La Competencia Transpacífica: Visiones sobre la Competencia Sur-Sur. Fundación Friedrich Ebert, México D.F.
- Caves, R. E. [1972]:** International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. *Economica*, Vol. 38, pp. 1-27.
- Caves, R. E. [1974]:** Multinational Firms, Competition and Productivity in Host – Country Markets. *Economica*, Vol. 41, pp. 176-193.
- Caves, R. E. [1996]:** *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge University Press, Cambridge.
- CEPAL [2004]:** *La IED y las capacidades de innovación y desarrollo locales: Lecciones del estudio de casos de la maquila automotriz y electrónica en la Ciudad Juárez*. CEPAL, Santiago de Chile, p. 26.
- CEPAL [2005]:** *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, pp. 51-93.
- Chen, E. K. Y. [1983]:** *Multinational Corporations, Technology and Employment*. Macmillan, London.
- Chowdhury, A. R. - Mavrotas, G. [2006]:** FDI and growth: What causes what? *The World Economy*, Vol. 29, No. 1, pp. 9–19.
- Chung, W. [2001]:** Identifying Technology Transfer in Foreign Direct Investment: Influence of Industry Conditions and Investing Motives. *Journal of International Business Studies*, Vol. 32, pp. 211–29.
- Ciruelos, A. - Wang, M. [2005]:** International technology diffusion: Effects of trade and FDI. *Atlantic Economic Journal*, Vol. 33, No. 4, pp. 437–449.
- Clerides, S. – Lach, S. - Tybout, J. [1997]:** Is learning-by-exporting important? Micro-dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, pp. 903–947.

- Cohen, W.N. - Levinthal, D.A. [1990]:** Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, p. 128-152.
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. [2001]:** *Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México*. Secretaría de Economía, México, D. F.
- Coase, R. H. [1937]:** The Nature of the Firm. *Economica*, Vol. 4, pp. 386-405.
- Corden, W.M. [1967]:** Protection and Foreign Investment. *Economic Record*, Vol. 43, pp. 209-232.
- Cowling, K. - Sugden, R. [1987]:** *Transnational Monopoly Capitalism*. Wheatsheaf Books, Brighton.
- Damijan, J. P. - Knell, M. - Majcen, B. - Rojec, M. [2003]:** Technology transfer through FDI in Top-10 transition countries: How important are direct effects, horizontal and vertical spillovers? *The University of Michigan Business School, William Davidson - Working Paper*, No. 549.
- Das, S. [1987]:** Externalities, and Technology Transfers through Multinational Corporations: A Theoretical Analysis. *Journal of International Economics*, Vol. 22, pp. 171-182.
- De Fuentes, C. – Dutrénit, G. [2007]:** *The correlation between large firms' knowledge spillovers and SMEs' absorptive capacities: Evidence for the machining industry in Mexico*
http://www.merit.unu.edu/MEIDE/papers/2007/DE%20FUENTES_DUTRENIT_The%20correlation%20between%20large%20firms%20knowledge%20spillovers%20and%20SMEs%20absorptive%20capacities.pdf
utolsó letöltés: 2008. szept. 05. , 00:58 perc
- Dixit, A. K. – Stiglitz, J. E. [1977]:** Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. *American Economic Review*, Vol. 67, pp. 297-308.
- Djankov, S. – Hoekman, B. [2000]:** Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises. *World Bank Economic Review*, Vol. 14, No. 1, pp. 49–64.
- DOS Santos, T. [1970]:** Dependencia Economica y Alternativas de Cambio en America Latina. *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 32, March-April, pp. 417- 463.
- Dunning, J. H. [1979]:** Explaining Changing Patterns of International Productions: in Defence of the Eclectic Theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 4.
- Dunning, J. H. [1981]:** Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 117, pp. 30-64.

- Dunning, J. H. [1993]:** *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison - Wesley, New York
- Dussel, E. [2000]:** *Polarizing Mexico, The Impact of Liberalization Strategy*. Lynne Rienner, London.
- Eaton, J. – Kortum, S. [1996]:** Trade in Ideas: Patenting and Productivity in the OECD. *Journal of International Economics*, Vol. 40, pp. 251-271.
- ECLAC [1998]:** *La inversión extranjera en America Latina y el Caribe*. United Nations, Santiago de Chile.
- ECLAC [1997]:** *Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 1996-97*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- ECLAC [2000]:** *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, 1999 Report*. United Nations, Santiago de Chile.
- Emmanuel, A. [1972]:** *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. Monthly Review Press, New York.
- Ernst, D. [1998]:** High-Tech Competition Puzzles. How Globalization Affects Firm Behavior and Market Structure in the Electronics Industry? *Review d'Economie Industrielle*, No. 85.
- Ethier, W. J. – Markusen, J. R. [1996]:** Multinational firms, technology transfer and trade. *Journal of International Economics*, Vol. 41, pp. 1–28.
- Evans, P. B. [1977]:** Direct Investment and Industrial Concentration. *Journal of Development Studies*, Vol. 13, pp. 373-385.
- Fagerberg, J. [1994]:** Technology and International Differences in Growth Rates. *Journal of Economic Literature*, Vol. 32, pp. 1147-1175.
- Fairchild, L. – Sosin, K. [1986]:** Evaluating Differences in Technological Activity between Transnational and Domestic Firms in Latin America. *Journal of Development Studies*, Vol. 22, pp. 697-708.
- Feenstra, R. - Markusen, J. - Zeile, W. [1992]:** Accounting for growth with new inputs: theory and evidence. *American Economic Review*, Vol. 82, pp. 415–421.
- Feenstra, R. - Hanson, G. [1997]:** Foreign direct investment and relative wages: evidence from Mexico's maquiladoras. *Journal of International Economics*, Vol. 42, pp. 371–94.
- Findlay, R. [1978]:** Relative backwardness, direct foreign investment and the transfer of technology: A simple dynamic model. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 92, pp. 1-16.
- Fransman, M. [1985]:** Conceptualising Technical Change in the Third World in the 1980s: An Interpretive Survey. *Journal of Development Studies*, Vol. 21, pp. 572-652.
- Frimpong, J. M. - Oteng-Abayie, E. F. [2006]:** Bivariate causality analysis between FDI inflows and economic growth in Ghana. *Munich University, MPRA Paper*, No. 351.

- Fronidizi, S. [1957]:** *La Realidad Argentina: Ensayo de Interpretación Sociológica*. Praxis, Buenos Aires.
- Gerschenberg, I. [1987]:** The Training and Spread of Managarial Know-How. A Comparative Analysis of Multinational and Other Firms in Kenya. *World Development*, Vol. 15, pp. 931-939.
- Globerman, S. [1979]:** Foreign Direct Investment and „Spillover” Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries. *Canadian Journal of Economics*, Vol. 12, pp. 42-56.
- Görg, H. - Greenaway, D. [2004]:** Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment? *World Bank Research Observer*, Vol. 19, pp. 171–97.
- Graham, E. M. – Wada, E. [1999]:** Domestic Reform, Trade and Investment Liberalization, Financial Crisis, and Foreign Direct Investment in Mexico. *The World Economy*, Special Edition
- Grether, J-M. [1999]:** Determinants of technological diffusion in Mexican manufacturing: a plant level analysis. *World Development*, Vol. 27.7, p. 1287-1298.
- Grossman, G. M. – Helpman, E. [1991a]:** Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, No. 1, pp. 23-44.
- Grossman, G. M. – Helpman, E. [1991b]:** Quality Ladders and Product Cycles. *The Quarterly Journal of Economics*, May, pp. 558-570.
- Gruben, W. C. [2000]:** The Mexican Economy since the Tequila Crisis. *A presentation to the Board of Directors of the Federal Reserve Bank of Dallas*, November, 1-7
- Habuda, J. [1999]:** *Technologietransfer, Innovation und Modernisierung am Beispiel ungarischer Maschinenbauunternehmen in deutscher Hand*. Ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Budapest.
- Haddad, M. – Harrison, A. E. [1993]:** Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco. *Journal of Development Economics*, Vol. 42, pp. 51-74.
- Hedlund, G. [1986]:** The Hypermodern MNC: A Heterarchy? *Human Resource Management*, Vol. 25, pp. 9–36.
- Hymer, S. H. [1960]:** *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Ph.D. dissertation, MIT Press, Mass, Boston 1976.
- Imbriani, C. – Renagati, F. [1997]:** International Efficiency Spillovers into the Italian Manufacturing Sector – English Summary. *Economia Internazionale*, Vol. 50, pp. 583-595.
- IMF [1993]:** *Balance of Payment Manual*, Fifth Edition, International Monetary Fund, Washington, pp. 86.

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática [INEGI]:** Banco de Información Económica: <http://www.inegi.gob.mx>, letöltés ideje: 2005.12.13. 23h 40min
- International Trade Centre (UNCTAD-WTO) [2007]:** Mexico Background Country Paper: Winning National Strategies for Export Development. *Background Paper Series WEDF (World Export Development Forum)*, October
- Jaffe, A.B. - Traitenberg, M. - Henderson, R. [1993]:** Geographic Localisation of Knowledge Spillovers as evidenced by Patent Citations. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108(3), p. 577-598.
- Jarrillo, J. – Martinez, J. [1990]:** Different Roles for Subsidiaries: The Case of Multinational Corporations in Spain. *Strategic Management Journal*, Vol.11, No.7, pp. 501–12.
- Jenkins, R. [1990]:** Comparing Foreign Subsidiaries and Local Firms in LDCs: Theoretical Issues and Empirical Evidence. *Journal of Development Studies*, Vol. 26, pp. 205-228.
- Jindra, B. [2005]:** *The Role of Subsidiary Strategy as Determinant for Direct Technology Transfer – Empirical Evidence from Five New EU-Member Countries*. University College London (School of Eastern European and Slavonic Studies)
- Jordaan, J. A. [2005a]:** *Estimating FDI-Induced Externalities when FDI is Endogenous: A Comparison between OLS and IV Estimates of FDI-Induced Externalities in Mexico*. Extension of his PhD thesis on externality effects from FDI in Mexico, Department of Geography and Environment, London School of Economics.
- Jordaan, J. A. [2005b]:** *Determinants of FDI-Induced Externalities: New Empirical Evidence for Mexican Manufacturing Industries*. One of the chapters of his PhD thesis on externality effects from FDI in Mexico, Department of Geography and Environment, London School of Economics.
- Jordaan, J. A. [2005c]:** *Regional Intra- and Inter-industry externalities from Foreign Direct Investment: New Evidence from the 1993 Mexican Census of Manufacturing*. Extension of his PhD thesis on externality effects from FDI in Mexico, Department of Geography and Environment, London School of Economics.
- Kamien, M. I. – Schwartz, N. L. [1982]:** *Market Structure and Innovation*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Katz, J. M. [1969]:** *Production Functions, Foreign Investment and Growth*. North Holland, Amsterdam
- Katz, J. M. [1987]:** *Technology Creation in Latin American Manufacturing Industries*. St. Martin's Press, New York.
- Kawai, H. [1994]:** International Comparative Analysis of Economic Growth: Trade Liberalization and Productivity. *Developing Economics*, Vol. 32, pp. 372-397.

- Kealey, T. – Al-Ubaydli, O. [2001]:** A Critique of Science and R&D- Based Models of Endogenous Growth. *Knowledge, Technology & Policy*, Vol. 13, No. 4, pp. 37-48.
- Khawar, M. [2003]:** Productivity and Foreign Direct Investment-Evidence from Mexico. *Journal of Economic Studies*, Vol. 30, pp. 66-76.
- Kindleberger, C.P. [1969]:** *American Business Abroad*. Yale University Press, New Haven.
- Kinoshita, Y. [2000]:** *R&D and technology spillovers via FDI: Innovation and absorptive capacity*. CERGE-EI, CEPR and WDI, November 2000.
- Knickerbocker, F.T. [1973]:** *Oligoplistic Reaction and Multinational Enterprise*. Harvard Business School Press, Boston.
- Kohpaiboon, A. [2002]:** Foreign trade regime and FDI-growth nexus: A case study of Thailand. *Department of Economics, Australian National University Working Papers*
- Koizumi, T. – Kopeczky, K. J. [1977]:** Economic Growth, Capital Movements and the International Transfer of Technical Knowledge. *Journal of International Economics*, Vol. 7, pp. 45-65.
- Kojima, K. [1973]:** A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 14.
- Kojima, K. - Ozawa, T. [1985]:** Toward a Theory of Industrial Restructuring and Dynamic Comparative Advantage. *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 26, No. 2.
- Kokko, A. [1994]:** Technology, Markets Characteristics, and Spillovers. *Journal of Development Economics*, Vol. 43, pp. 279–93.
- Kokko, A. - Blomström, M. [1995]:** Policies to Encourage Inflows of Technology through Foreign Multinationals. *World Development*, Vol. 23, No. 3, pp. 459-68.
- Kokko, A. [1996]:** Productivity Spillovers from Competition between Local Firms and Foreign Affiliates. *Journal of Independent Development*,
- Kokko, A. – Tansini, R. – Zejan, M. [1996]:** Local Technological Capability and Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector. *Journal of Development Studies*, Vol. 34, pp. 602-611.
- Konings, J. [2001]:** The Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies. *Economics of Transition*, Vol. 9, No. 3.
- Krugman, P. R. [1979]:** A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income. *Journal of Political Economy*, Vol. 87, pp. 253-266.
- Krugman, P. R. [2003]:** *The Great Unraveling: From Boom to Bust in Three Scandalous Years*. Penguin, Allen Lane, New York.

- Kuemmerle, W. [1999]:** The drivers of FDI into R&D: an empirical investigation. *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, No. 1, pp. 1-24.
- Kuznets, S. [1966]:** *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*. Harvard University Press, Cambridge.
- Kuznets, S. [1971]:** *Economic Growth of Nations*. Harvard University Press, Cambridge.
- Lall, S. [1979]:** Multinationals and Market Structure in an Open Developing Economy: The Case of Malaysia. *Weltwirtschaftliche Archiv*, Vol. 115, pp. 325-350.
- Lall, S. [1980]:** Vertical Interfirm Linkages in LDCs: An Empirical Study. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 42, pp. 203-226.
- Langdon, S. [1981]:** *Multinational Corporations in the Political Economy of Kenya*. Macmillan, London.
- Ley de Inversión Extranjera.** *Diario Oficial de la Federación (DOF)*.
<http://www.economia.gob.mx/?P=921&URL=http://204.153.24.57/cgi-bin/rnie.sh/documentos/dindice.w%3Fvley%3D1>
 Letöltve: 2003. december 11-én 10:03 perckor
- Lim, E. [2001]:** Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature. *IMF Working Paper*. WP/01/175.
- Lipsey, R. E. [2000]:** Inward FDI and economic growth in developing countries. *Transitional Corporations*, Vol. 9, No. 1, pp. 61–95.
- Lipsey, R. E. [2002]:** Home and host country effects of FDI. *National Bureau of Economic Research - Working Papers*, No. 9293.
- Love, J. H. – Lage-Hidalgo, F. [1999]:** The Ownership Advantage in Latin American FDI: A Sectoral Study of US Direct Investment in Mexico. *The Journal of Development Studies*, Vol. 35, No. 5, pp. 76-95.
- Lucas, R. [1988]:** On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, No. 1, pp. 3-42.
- Lustig, N [1992]:** *Mexico: The Remaking of an Economy*. The Brookings Institution, Washington D.C.
- MacDougall, G. D. A. [1960]:** The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach. *Economic Record*, Vol. 36, pp. 13-35.
- McManus, J.C. [1972]:** The Theory of the International Firm. In: Paquet, G. [1972]: *The Multinational Firm and the Nation State*. Collier-Macmillan, Don Mills Ontario.
- Mansfield, E.- Romeo, A. [1980]:** Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S. - based Firms. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 95, No.4, pp. 737-750.

- Markusen, J.R. [1989]:** Trade in Producer Services and in Other Specialized Intermediate Inputs. *American Economic Review*, Vol. 79, pp. 85-95.
- Máttar, J.-. Moreno-Brid, J. C. – Perez, W. [2002]:** *Foreign Investment in Mexico after Economic Reform*. CEPAL, Santiago de Chile.
- McAleese, D. – McDonald, D. [1978]:** Employment Growth and Development of Linkages in Foreign-Owned and Domestic Manufacturing Enterprises. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 40, pp. 321-339.
- McArthur, J. W. – Sachs, J. D. [2001]:** The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development. In: WEF [2002]: *The Global Competitiveness Report 2001-2002*, Oxford University Press for WEF, New York.
- McFetridge, D.G. [1987]:** The Timing, Mode and Terms of Technology Transfer. Some Recent Findings. In: *Governments, Multinationals and International Technology Transfer*. pp. 135-50. St. Martins's Press, New York
- McManus, J. C. [1972]:** The Theory of the International Firm. In: Paquet, G. [1972]: *The Multinationals Firm and the Nation State*. 66-93. Collier-Macmillan, Don Mills, Ontario.
- Mello, L.R. [1997]:** Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: a Selective Survey. *Journal of Development Studies*, Vol. 34, N° 1, pp. 1-34.
- Meyer, K.E. [2004]:** Perspectives on Multinational Enterprises in Emerging Economies. *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, pp. 259-276.
- Montes-Rojas, G. – Santamaria, M. [2007]:** Sources of Productivity growth: Evidence from the Mexican Manufacturing Sector. *North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 18, pp. 263-278.
- Moran, T. [1998]:** *Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*. Institute for International Economics, Washington D.C.
- Mortimore, M. – Vergara, S. [2006]:** Targeting winners: can FDI policy help developing countries industrialize? In: Narula, R. – Lall, S. (eds.) [2006]: *Understanding FDI-Assisted Economic Development*, Routledge, Nueva York.
- Mortimore, M [2000]:** Corporate Strategies for FDI in the Context of Latin America's New Economic Model. *World Development*, Vol. 28, No. 9, pp. 1611-1626.
- Narula, R. - Dunning, J. [2000]:** Industrial Development, Globalisation and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries. *Oxford Development Studies*, Vol. 28, No. 2, pp. 141-67.
- Newfarmer, R. [1980]:** *Transnational Conglomerates and the Economics of Dependent Development*. JAI Press, Greenwich - Connecticut.

- Newfarmer, R. [1985]:** *Profits, Progress and Poverty: Case Studies of International Industries in Latin America*. University of Notre Dame Press, Notre Dame.
- Nourzad, F. [2008]:** Openness and the Efficiency of FDI: A Panel Stochastic Production Frontier Study. *International Advanced Economic Research*, Vol. 14, pp. 25- 35.
- Nunnenkamp, P. - Spatz, J. [2003]:** Foreign Direct Investment and Economic Growth in Developing Countries: How Relevant Are Host-country and Industry Characteristics? *Kiel Institute for World Economics Working Paper No. 1176*, p. 44.
- Oman, C. [2000]:** *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI*. OECD, Paris.
- Ozawa, T. [1990]:** *Europe 1992 and Japanese Multinationals: Transplanting a Subcontracting System in the Expanded Market*. In: Biirgenmeier, B. – Mucchielli, J. L [1992]: *Multinationals and Europe*. Routledge, London.
- Paul, K. - Barbato, R. [1985]:** The Multinational Corporation in the Less Developed Country: The Economic Development Model versus the North-South Model. *Academy of Management Review*, Vol. 10, No. 1.
- Pearce, R.D. [1999]:** Decentralised R&D and Strategic Competitiveness: Globalised Approaches to Generation and Use of Technology in Multinational Enterprises (MNEs), *Research Policy*, Vol.28, pp. 157–78.
- Perez, T. [1997]:** Multinational enterprises and technological spillovers: an evolutionary model. *Evolutionary Economics*, Vol. 7, pp. 169–92.
- Perroux, F. [1968]:** *Multinational Investment in the Economic Development and Integration of Latin America*. Inter-American Development Bank, Bogota
- Posner, M. V. [1961]:** International Trade and Technical Change. *Oxford Economic Papers*, Vol. 13, No. 11.
- Poynter, T. A. - White, R. E. [1985]:** The Strategies of Foreign Subsidiaries: Responses to Organizational Slack. *International Studies of Management and Organisations*, Vol. XIV, No. 4, pp. 91–106.
- Prebisch, R. [1962]:** *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. ECLA UN, New York.
- Quijano, A. [1974]:** Imperialism and International Relations in Latin America. In: Cotler, J. – Fagan, R. [1974]: *Latin America and the Changing Political Realities*, Stanford University Press, Stanford.
- Quintin, E. [2002]:** Is Mexico ready to roar? *Southwest Economy - Dallas Fed*, Issue 5, pp. 1-4.

- Ramírez, M. D. [2002]:** Foreign Direct Investment in Mexico during the 1990s: An Empirical Assessment. *Eastern Economic Journal*, Vol. 28, No. 3, pp. 409-423.
- Ramírez, M. D. [2000]:** Foreign Direct Investment in Mexico: A Cointegration Analysis. *Journal of Development Studies*, Vol. 37, No. 1, pp. 138-162.
- Reuber, G. L. – Crookell, H. – Emerson, M. – Gallais -Hamonno, G. [1973]:** *Private Foreign Investment in Development*. Clarendon Press, Oxford.
- Riedel, J. [1975]:** The Nature and Determinants of Export-Oriented Direct Foreign Investment in a Developing Country: A Case Study of Taiwan. *Weltwirtschaftliche Archiv*, Vol. 111, pp. 505-528.
- Rivera-Batiz, L. A. – Romer, P. [1991]:** Economic Integration and Endogenous Growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, pp. 531-556.
- Robson, M. – Townsend, J. - Pavitt, K. [1988]:** Sectoral Patterns of Production and Use of Innovations in the UK: 1945–1983, *Research Policy*, Vol.17, No.1, pp. 1–4.
- Rodrik,D. [1999]:** The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work. *Policy Essay*, No. 24, Overseas Development Council, Washington D.C.
- Romer, P. M. [1994]:** The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, No. 1, pp. 3-22.
- Romo Murillo, D. [2003]:** Derramas tecnológicas de la inversión extranjera en la industria Mexicana. *Comercio Exterior*, Vol. 53 (3), p. 230-43.
- Roth, K. - Morrison, A. [1992]:** Implementing Global Strategy: Characteristics of Global Subsidiary Mandates. *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, pp. 715–736.
- Rothwell, R. [1992]:** Successful Industrial Innovation: Critical Factors for the 1990s. *R&D Management*, Vol. 22 (3), pp. 221–238.
- Rugman, A. M. [1982]:** *New Theories of the Multinational Enterprise*. Croom Helm. London.
- Sai-wing, H. [2008]:** Arguing for Policy Space to Promote Development: Prebisch, Myrdal and Singer. *Journal of Economic Issues*, Vol. XLII, No. 2. pp. 509-515.
- Saggi, K. [2000]:** Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey. *World Trade Organization, Working Group on the Relationship between Trade and Investment*, WT/WGTI/W/88.
- Schumpeter, J. A. [1939]:** *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. McGraw-Hill, New York.
- Schumpeter, J. A. [1954]:** *History of Economic Analysis*. University Press, New York, Oxford.
- Segerstrom, P. S. – Anant, T. C. A. – Dinopoulos, E. [1990]:** A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle. *American Economic Review*, Vol. 80, pp. 1077-1091.

- Simai, M. [1996]:** The Transnational Corporations and the New Global Environment. In: Csáki, Gy. – Fóti, G. – Mayes, D. [1996]: *Foreign Direct Investment and Transition : The Case of the Visegrád Countries*. MTA VKI, Budapest.
- Singer, H. W.[1971]:** *Distribution of Gains from Trade and Investment – Revisited*. IDEP/270, Dakar.
- Sunkel, O. [1972]:** Big Business and “Dependencia”. *Foreign Affairs*, Vol. 50, April: 517- 31.
- Swan, P. L. [1973]:** The International Diffusion of an Innovation. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 22, pp. 61-69.
- Szalavetz, A. [1999]:** *Technológiai transzfer, innováció és modernizáció a német tulajdonban lévő feldolgozóipari cégek példáján*. TAN-98-56-05, Budapest.
- Szentes, T. [1999]:** *Világgazdaságtan I. Elméleti és módszertani alapok*. Aula, Budapest, p. 450, 452, 670, 696.
- Taggart, J.H. [1997]:** Autonomy and Procedural Justice: A Framework for Evaluating Subsidiary Strategy. *Journal of International Business Studies*, Vol. 28 (1), pp. 51–77.
- Taggart, J. H. - Harding, M. S. [1998]:** The Process of Subsidiary Strategy: A Study of Ciba – Geigy Classical Pigments. *Management Decision*, Vol. 36, No. 9, pp. 568–579.
- Tilton, J. E. [1971]:** *The International Diffusion of Technology: The Case of Semiconductors*. Brookings Institutiona, Washington.
- Tunzelmann, N. [2004]:** Network alignment in the catching up economies of Europe. In: Mc Gowan és mások [2004]: *The Emerging Industrial Structure of the Wider Europe*, Routledge, London.
- UNCTAD [2001]:** *World Investment Report 2001. Transnational Corporations and Export Competitiveness*. UN, New York – Geneva.
- UNCTAD [2002]:** *World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness*. UN, New York – Geneva, pp. 221
- UNCTAD [2005]:** *Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2005-2008*. UN, New York – Geneva
- UNCTAD [2007]:** *World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. UN, New York – Geneva, pp. xv-xix
- United Nations [1981]:** *International Code of Conduct on the Transfer of Technology*. United Nations, New York
- UNCTC [1983]:** *Transnational Corporations in World Development: Third Survey*. United Nations, New York.
- UNCTC [1987]:** *Transnational Corporations and Technology Transfer: Effects and Policy Issues*, United Nations, New York.

- UNCTC [1990]:** *Transnational Corporations and the Transfer of New and Emerging Technologies to Developing Countries*, United Nations, New York.
- Te Velde, D.W. [2001]:** *Policies towards Foreign Direct Investment in Developing Countries: Emerging Best-Practices and Outstanding Issues*. Overseas Development Institute, London.
- Venables, A. J. – Schatz, H. J. [2000]:** The Geography of International Investment. *World Bank Policy Research Paper*, No. 2338.
- Vera-Cruz, A. - Dutrénit, G. [2005]:** Spillovers from MNCs through worker mobility and technological and managerial capabilities of SMEs in Mexico. *Innovation, Management, Policy and Practice*, special issue, Vol. 7 (2).
- Vernon, R. [1966]:** International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, pp. 190-207.
- Wang, Ch. – Yu, L. [2007]:** Do spillover benefits grow with rising foreign direct investment? An Empirical Examination of the case of China. *Applied Economics*, Vol. 39, pp. 397–405.
- Wang, Y. – Blomström, M. [1992]:** Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model. *European Economic Review*, Vol. 36, pp. 137-155.
- Warren, B. [1973]:** Imperialism and Capitalist Industrialization. *New Left Review*, Vol. 81, September-October.
- Wells, L. T. – Allen, N. [2001]:** *Tax Holidays to Attract Foreign Direct Investment: Lessons from Two Experiments*. In: Wells, L. T. és mások [2001]: *Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment: Are They Worth the Cost?* International Finance Corporation and the World Bank, Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper 15, Washington D.C.
- Williamson, O. E. [1975]:** *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications*. Free Press, New York.
- WTO [2001]:** *International Trade Statistics 2001*. France.
- Zander, I. [1999]:** How Do You Mean “Global”? An Empirical Investigation of Innovation Networks in the Multinational Corporation. *Research Policy*, Vol. 28, pp. 195–213.