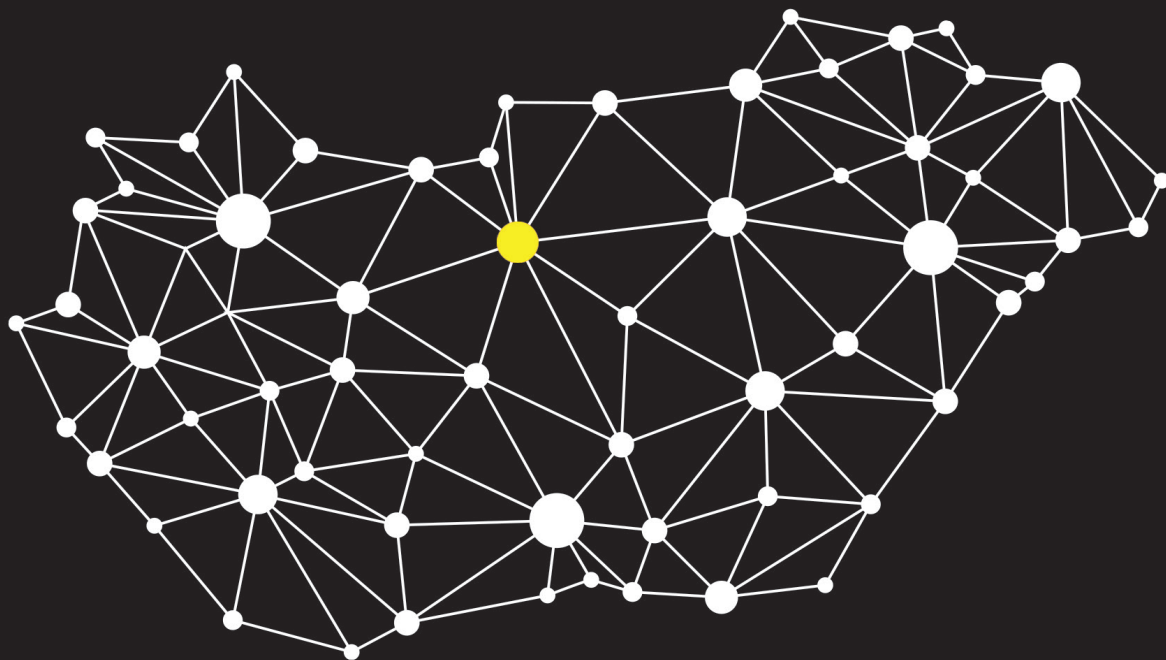


KORKÉP

XXI. SZÁZADI KIHÍVÁSOK



Szerkesztette: Fenyvesi Éva – Vágány Judit

Borítóterv: FLOW PR

A fejezetek illusztrációi: Fenyvesi Éva

Lektorok: Salamonné Huszty Anna, Török Hilda

ISBN: 978-615-5607-20-2

Kiadja: Budapesti Gazdasági Egyetem

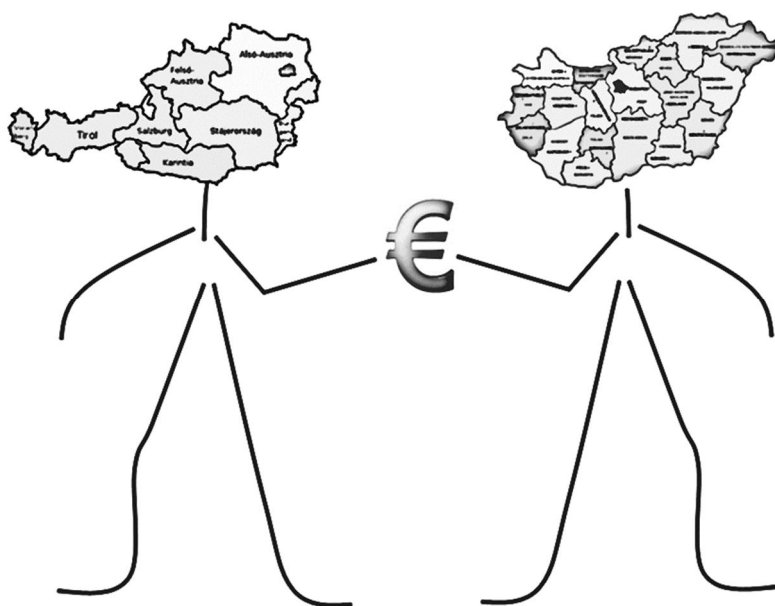


BGE

Budapest, 2016.

MILYEN MÉRTÉKBEN INTEGRÁLÓDTUNK A NEMZETKÖZI TERMELÉSI EGYÜTTMŰKÖDÉSBE? HOZZÁADOTTÉRTÉK-TEREMTÉS A MAGYAR ÉS OSZTRÁK AGROBIZNISZBEN

VÁSÁRY Viktória



A globális értéklánc elemzés lehetővé teszi valós, gyakorlati problémák megértését, összeköti a globális és a helyi szintű szereplőket, segítségével a változtatásban, reformban érdekelt szereplők – kutatók, cégek, civil szervezetek, szakpolitikusok – beavatkozási pontokat kereshetnek, a nemzetállamok megérthetik, hol van adott iparágban versenyerősségük, illetve milyen kihívásokat kell leküzdeniük ahhoz, hogy javítsanak az iparág helyzetén. A globális értéklánc modell speciális módszertani eszközöket alkalmaz egymást követő, különálló kutatási lépésekben, melyek segítségével meghatározhatóak többek között a globális gazdasági folyamatok és az élelmiszerfogyasztás közötti összefüggések. Beazonosítható, hogy az élelmiszerellátási láncok hogyan formálják az élelmiszer hozzáférhetőségét, a globális és helyi láncok közötti együttműködést. Körvonalazható a transznacionális vállalatok szerepe és a beavatkozási pontok halmaza.¹

A globális értékláncok kialakulása és terjedése jelentékeny hatást gyakorol a szakpolitikák széles tárházára, melynek következtében szükségessé válik azok átalakítása is. A hozzáadottérték-alapú kereskedelemmel kapcsolatos eredmények épp azt teszik lehetővé, hogy a politikacsinálók megfogalmazhassák a szükséges változtatásokat. Az országok nemzetközi teljesítményét gyakran az exportpiaci részesedéssel és a feltárt komparatív előnyök mutatójával mérik. A globális értékláncok (GVC) azonban közvetlenül megkérdőjelezzik a versenyképesség ezen mutatókkal történő vizsgálatát, mivel egy adott ország exportjához egyre nagyobb mértékben van szükség külföldi közvetett termékek és szolgáltatások importjára.² Az export versenyképességét növelik az olcsóbb, differenciáltabb és jobb minőségű inputot biztosító „outsourcing” és „offshore” tevékenységek (További részleteket ld. az OECD-nél³). Ebből adódóan a végtermékekre vonatkozó exportadatok nem jelzik feltétlenül az adott ország specializációjának valós mértékét.

A kedvező exportalapú indikátor lehet, hogy nem utal az adott termék előállításában megmutatkozó kompetitív jellegre és elrejtheti azt is, hogy egy ország importált köztes inputot felhasználva csupán a termék végső összeszerelésére specializálódott, azzal alig vagy egyáltalán nem mérhető hozzáadott értéket teremtve.

A globális értékláncok próbára teszik a kereskedelmi és output adatok gyűjtése során eddig használt módszereket. A kereskedelemstatisztikában felmerülő „kettős könyvelés” hamis benyomást kelt arra vonatkozóan, hogy a kereskedelem milyen mértékben járul hozzá az adott ország GDP-jéhez és növekedéséhez. A kettős könyvelés mértéke igen jelentős is lehet. (Becsült adatokat ld.⁴) A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) és a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) külkereskedelmi adatok és input-output adatok segítségével, majd hozzáadottérték-alapú kereskedelmi adatok (angolul Trade in Value Added, röviden TiVA) felhasználásával kezdte meg feltérképezni a globális értékláncok terjedését. A hozzáadottérték-alapú kereskedelemstatisztika segítségével kimutatható, hogy egy adott ország exportjánál mekkora az a hozzáadott érték (munkabér, adó, profit), amellyel az az ország, illetve egy adott ágazat ténylegesen hozzájárult az adott terme-

léshez vagy szolgáltatáshoz. Láthatóvá válik, hogy az adott ország importja és exportja milyen mértékben, milyen módon járul hozzá a versenyképességhez, a gazdasági növekedéshez, illetve hogy milyen mértékben fogyasztója egyes import termék-csoportoknak vagy szolgáltatásoknak.⁵

A hozzáadottérték-alapú kereskedelmi adatok ugyanakkor csupán az ország határain belül előállított hozzáadott értéket mutatják.⁶

A tanulmány első lépésben szakirodalmi kompiláció keretében térképezi fel a globális értékláncok általános és élelmiszergazdaságra (mezőgazdaságra és élelmiszeriparra) vonatkozó specifikus jellemzőit, majd arra a kérdésre keresi a választ, miért és hogyan vesz részt Magyarország és összehasonlításként Ausztria a globális értékláncokban. Hangsúlyozandó, hogy a kereskedelemben bekövetkező globális értékmozgások követésére, illetve annak felmérésére, hogy egy adott országban ténylegesen mennyi érték keletkezett az OECD és a WTO által kidolgozott hozzáadottérték-alapú kereskedelemstatisztika megjelenése előtt nem volt mód, tekintettel arra, hogy a klasszikus export-import adatok arra nem alkalmasak. Ebből adódóan a magyar élelmiszergazdaságra vonatkozó hozzáadottérték-alapú kereskedelmi adatok elemzése is új kihívás.

Az OECD-WTO TiVA adatbázisban szereplő adatok felhasználásával sor kerül Magyarország és Ausztria összehasonlító, deskriptív statisztikai elemzésére, melyben a szerző a különböző ágazatok közül elsősorban a mezőgazdaság és az élelmiszeripar vizsgálatára helyezi a hangsúlyt.

A tanulmány megírásakor 57 ország 18 ágazatára (iparágára) álltak rendelkezésre adatok, amelyekkel a globális GDP 95 százaléka volt lefedhető. Megjegyzést igényel ugyanakkor, hogy egyrészt a TiVA adatbázis becsléseket tartalmaz, az adatok nem teljes körűek és nem véglegesek⁷, másrészt, hogy a fejezet nagy részének megírásakor az elemzésbe bevont legutolsó rendelkezésre álló indikátorok 2009-re vonatkoztak. Időközben az OECD honlapján megjelent az országok közötti input-output (ICIO) adatbázis alapján elkészített indikátorok 2015-ös verziója, mely kiegészült a 2010-es, és a 2011-es évvel is. Ugyanakkor egyes, a tanulmány szerves részét képező mutatók a véglegesítéskor nem voltak elérhetőek a honlapon, minek következtében az utolsó feldolgozott év 2009 maradt. Az azóta eltelt időszak vizsgálata a későbbiekben a témakör feldolgozásának újabb állomása lehet. Bizonyára érdekes konzekvenciákat lehet majd levonni a 2008-ban kirobban pénzügyi és gazdasági világválság hatására bekövetkező változásokról is, ha már rendelkezésre állnak az adatok.

Globális értékláncok általános jellemzői^{8,9}

A termelési és szolgáltatási tevékenységeket vizsgáló közgazdasági szakirodalomban Porter, Gereffi, Dicken továbbá mások munkásságának köszönhetően, és némi eltéréssel több elnevezés is meghonosodott. Maga az értéklánc az adott áru termelése vagy egy szolgáltatás során materiális kibocsátást és immateriális szolgáltatásokat is tartalmazó, egymáshoz kapcsolódó tevékenységek sorozata. Több szinten szerveződhet, melyek közül a legmagasabb a globális szint. Az értéklánc globális környezetbe történő helyezésére már az 1990-es évek elejéről is vannak példák. (ld pl.¹⁰) A globális értékláncok lehetnek termelő vagy fogyasztó által vezéreltek. A legújabb kutatási irányzatok szerint már nem is a „láncot”, hanem a „hálózatot” vizsgálják, jelezve ezzel a globális termelők közötti interakciók komplexitását.¹¹

A globális értékláncok elméletének segítségével¹² a nemzetközi gazdaságtant és a világgazdaságtant már számos aspektusból vizsgálták. Ugyanakkor az elmélet rokon tudományágakban is felbukkant, ismertté vált többek között a regionális tudományokban, a szociológiában vagy a politológiában.^{13,14}

A globális értékláncokat a közgazdasági szakirodalomban már több olyan fogalommal – pl. a globális termelésmegosztás, a nemzetközi fragmentáció, a vertikális specializáció, a többszintű termelés, a külföldre történő kihelyezés (offshoring), vagy a kiszervezés (outsourcing) fogalmával – társították, amelyek bár némileg különbözőek mégis meg van az a közös jellemzőjük, hogy mind utalnak arra, hogy az országokon átnyúló vertikális termelési/ kereskedelmi láncoknak egyre nagyobb a jelentősége. Manapság például – mint ahogy az már említésre került - a cégek sok esetben kiszervezik vagy kihelyezik a tevékenységeiket (1. ábra).



1. ábra. Kiszervezés és külföldre történő elhelyezés¹⁵

Az arra vonatkozó döntések, hogy mely tevékenységeket szükséges a vállalaton kívülre, esetlegesen határon túlra, kiszervezni, illetve, hogy melyeket kell feltétlenül a cégen belül tartani, attól függenek, hogy mekkora a tranzakciós költség, jellemző-e az eszközspecifikusság, és hogy mennyire összetettek a cégen belüli kapcsolatok. A kutatások azt mutatják, hogy a cégek vonakodnak összetett és magas hozzáadott érték tartalmat eredményező tevékenységeket vállalaton kívülre kiszervezni, hiszen azokat alapvetően stratégiai fontosságúnak tartják a cég fő profilja szempontjából. A vállalatok az olyan nagy volumenű eredményező termelést hajlamosak külső cégekre bízni, amelyek csupán alacsonyán képzett munkaerőt vagy standard technológiát igényelnek. Ebben az esetben a külső cég olcsóbban vagy hatékonyabban termel.¹⁶

A globális értékláncok szereplői és típusai

A globális értékláncok szereplői a multinacionális cégek, azok külföldi leányvállalatai, illetve a független hazai és külföldi beszállítók.

A nemzetközi kereskedelemnek és beruházásnak köszönhetően a multinacionális vállalatok – azaz a transznacionális vállalatok, a globális vállalatok, a született globális vállalatok, a kis- és középméretű multik, a feltörekvő és a kései multinacionális vállalatok - váltak a vezérszereplőkké. Ezek létezését főként Coase, Williamson és Penrose közgazdasági elméleteiből kifejlődött modellekkel magyarázzák, melyek középpontjában a vállalatok által végrehajtott közvetlen külföldi tőkebefektetések állnak, és amelyek e vállalatok létezésére kívánnak magyarázatot adni.

A modern multinacionális vállalat gyökerei a 19. században lezajlott második ipari forradalom idején eredtek. A brit, az észak-amerikai és kontinentális európai cégek immateriális javak segítségével expandáltak világszerte. A terjeszkedés csúcspontját az 1950-es és 1960-as években érték el, amikor is a kereskedelmi és beruházási korlátok fokozatosan felszámolódtak. Az európai és az észak-amerikai multik stratégiájában és szerkezetében számottevő eltéréseket dokumentáltak akkoriban és ezek a különbségek csak fokozódtak az 1970-es és 1980-as években, amikor a japán multinacionális cégek is felemelkedtek. A viszonylag gazdag és technológiailag fejlett országokból elinduló cégek osztoztak bizonyos jellemzőkben. Ezek közé tartozott például az, hogy a technológiát, a marketinget vagy a menedzseri felkészültséget illetően olyan erősségekkel rendelkeztek, melyek segítségével képessé váltak arra, hogy külföldön is megvegyék a lábukat, például beruházzanak vagy átadják a technológiát. Az 1990-es évektől már egyre több olyan multi is feltűnt a világtérképen, amelyek nem a legfejlettebb országokból indulnak. Ezek között az „új” multik között vannak, amelyeket felső középszintű jövedelmű országokban; feltörekvő gazdaságokban; fejlődő országokban; vagy olajban gazdag országokban alapítottak. Ezek az új multik különbözőképpen léptek a nemzetközi színtérre. Lehetnek szövetségek, vegyes vállalatok, nagyok és egyszerre több ágazatban jelen levők vagy kicsik és termékorientáltak. A szakirodalomban különböző megnevezés illeti őket pl. „harmadik világbeli multik”. Nem rendelkeznek feltétlenül a legszofisztikáltabb techno-

lógiaival, vagy marketing képességekkel, de innovatív módon terjeszkednek a világban. A működőtőke befektetések és a határokon átnyúló akvizíciók kulcsszereplőivé váltak.

A hagyományos és az új multinacionális cégek között a legelgondolkodtatóbb különbség a nemzetköziesedés ütemében mutatkozik, ami igen jelentős az utóbbi csoport vonatkozásában. Az új multiknak többek között meg van az az előnye is, hogy könnyen be tudnak illeszkedni az olyan országokban, amelyekben – hasonlóan a sajátjukhoz – instabil a kormányzat. Szövetségek kötése és akvizíciók révén általában a külső növekedési módot választják. Ezen kívül egyszerre jelennek meg a fejlődő és a fejlett országokban és hajlamosak a szervezeti újítások végrehajtására.

Külföldi működőtőke beruházásait különböző tényezők motiválják, melyek összefoglalására Guillén és García-Canal 2009-ben írott tanulmányában került sor.¹⁷

A külföldi tulajdonú vállalatok befogadó országra gyakorolt hatása egyaránt lehet kedvező és kedvezőtlen. A pozitív hatás nem automatikusan, hanem csupán az előre és a hátranyúló kapcsolódási hatások megléte esetén érvényesül. A működőtőke beruházások pozitív hatásainak érvényesülése nagymértékben függ a vállalatok hazai gazdaságba történő integráltságától, az enklávé jelleg mértékétől. Amennyiben a külföldi vállalatok szigetszerűen, enklávé jelleggel működnek, a pozitív hatás nagy része nem érvényesülhet. (Enklávé jelleg leírását ld.¹⁸) A TNC és a tőkefogadó ország(ok) közötti érdekkonfliktusokról lásd ¹⁹.

A multinacionális vállalatok mellett a kis-és középvállalkozások jelentősége sem elhanyagolható, különösen akkor, ha ezek a szereplők, mint beszállítók, egyre jobb teljesítményt nyújtanak (upgrade) és megerősítik a láncban betöltött pozíciójukat.

Az értékláncon belüli tranzakciók magukba foglalják a központok és a leányvállalatok közötti cégen belüli tranzakciókat továbbá a cégek és független beszállítók közötti tranzakciókat is. A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatot több tényező határozza meg, mint például a beruházás típusa, a szektorális jelleg, a hazai és a külföldi vállalati szektor közötti különbség, az exportorientáltság szintje, a potenciális hazai beszállítások minősége és mennyisége, a külföldi vállalatok globális stratégiája, vagy a hazai leányvállalat multinacionális cég termelési hálózatában elfoglalt helye. ²⁰ Az erőmegosztás és tudásáramlás iránya ugyanakkor a globális értéklánc típusától függ.

A globális értéklánccok csoportosíthatóak hagyományos vagy nem hagyományos értékláncként, ahol az előbbi a lánc piaci alapon működő irányítását, az utóbbi kvázi hierarchikus irányítást takar. A piaci alapú irányítás esetében a tranzakciók könnyen kodifikálhatóak, a termékspecifikációk egyszerűek és a beszállítók képesek a terméket vevői input nélkül előállítani. A szereplők között áramló információ nem túl bonyolult, az árakat az eladók határozzák meg, és a termelők árelfogadók. A kvázi

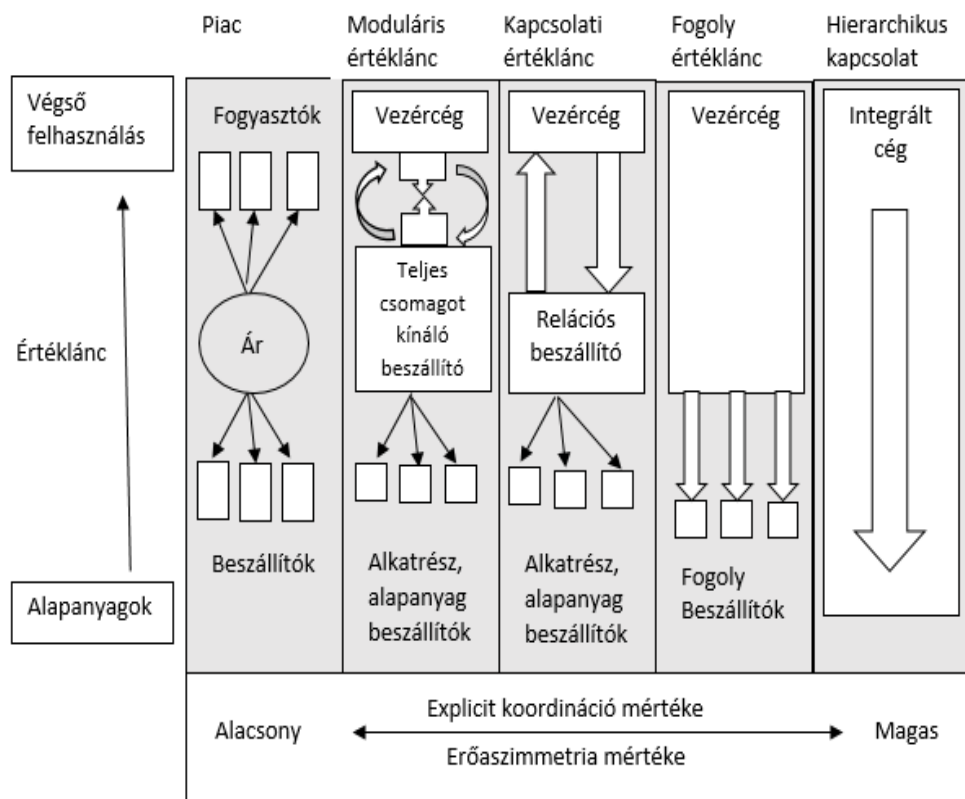
hierarchikus irányítás során a vezércégek erős kontrollal bírnak a láncban működő többi cég felett, gyakran specifikálják a gyártandó termék jellemzőit, a gyártási eljárást, illetve a betartandó ellenőrzési mechanizmusokat. Az ilyen nagymértékű kontroll abból is fakadhat, hogy magas a vevők által tapasztalt veszteség kockázata, ami abból következhet, hogy a beszállítók kompetenciái nem kielégítőek.²¹

Gereffi és társai 5 típusba sorolták a globális értékláncokat. Irányítási struktúrájuk alapján megkülönböztettek: piacokat, moduláris, relációs, „fogoly” és hierarchikus értékláncokat, amelyek kialakulása függ a tranzakciók komplexitásától, kodifikálhatóságától és a beszállítók kompetenciáitól.^{22, 23}

A 2. ábrán jól látható, hogy az öt értéklánc típus az explicit koordináció és az erőaszimmetria alapján jól beazonosítható és elkülöníthető. A vékony nyilak reprezentálják az áraikon alapuló cserét, míg a széles nyilak jelzik az explicit koordináció által szabályozott információáramlást és ellenőrzést. Ez ugyanúgy magába foglalja a nagyobb erővel bíró vevő (vagy menedzser) kisebb erővel rendelkező beszállítók (alárendeltek) számára továbbított instrukciókat, például a fogoly értékláncokban vagy a hierarchikus kapcsolatokban, mint a többé-kevésbé egyenlő partnerek viselkedését szabályozó társadalmi szankciókat, ami a kapcsolati értékláncokra jellemző.

A globális értékláncok irányításában a következő dinamizmusokra kerülhet sor: Amennyiben növekszik a tranzakciók összetettsége, úgy csökkennek a beszállítók új keresletre vonatkozó kompetenciái. Minél kevésbé összetettek a tranzakciók annál inkább kodifikálhatóak. Előfordul a tranzakciók erőteljesebb kodifikációjának a kialakulása vagy épp annak az ellenkezője, illetve a beszállítók kompetenciáinak a bővülése vagy a csökkenése. (ld. Gereffi et al. 2005-ben írt tanulmányának 87. oldalán látható táblázatát.)

Az erő és a tudás koncentrálódhat a multinacionális cégben, de megosztott is lehet a vezércégek és a beszállítók között. Mindenesetre az irányítás jellege meghatározza a profit disztribúcióját és a kockázatvállalás megosztását is. Az úgynevezett termelők, illetve fogyasztók által vezérelt láncok közötti különbség jól tükrözi a multinacionális cégek és a független beszállítók eltérő szerepét. A multinacionális cégek évtizedek óta helyezik ki külföldre tevékenységeik egy részét. Attól függően, hogy ezek piacot kereső vagy hatékonyságot szem előtt tartó cégek, megkülönböztetünk horizontális és vertikális multinacionális vállalatokat. A globális értékláncok valamennyi szereplőjét befolyásolja az a tény, hogy a gyártóknak meg kell felelniük bizonyos kötelező sztenderdeknek.



2. ábra. Az 5 globális értéklánc típus²⁴

Azaz a fentiekben említett irányítási struktúrán felül, amit nevezhetünk „belső” irányítási struktúrának, létezik az úgynevezett, nem kevésbé fontos, „külső” irányítási struktúra is. Egyelőre nincs formális modell a külső irányítási struktúrák és a globális értékláncok különböző típusai által egymásra gyakorolt hatásmechanizmus leírására. Leszögezhető ugyanakkor, hogy a láncok hajtómotorjai felelősek azon paraméterek meghatározásáért, amelyek figyelembevétele elengedhetetlen az értékláncban működő, többi szereplő számára. Humprey és Schmitz szerint a vezércégek bizonyos minimum követelmények vagy sztenderdek betartását gyakran a belső szereplőkről a külsőkre hárítják. A külsőleg megszabott követelmény betartásából és a szükséges tanúsítvány megszerzéséből adódó költségek a beszállítók (és nem a vevők) irányába tolódnak el.^{25, 26}

A globális értékláncok terjedésére ható tényezők

A globális értékláncok terjedésének egyik fő mozgató rugója a kereskedelmi költségek (szállítási, szállítmányozási, biztosítási költségek, vámok, nem vámjellegű intézkedések költségei, importőrök, kis- és nagykereskedők árresei) és a szolgáltatási díjak (kommunikációs és koordinációs díjak) technológiai fejlődésnek (pl. IKT, konténer szállítás) és szakpolitikai változásoknak (kereskedelmi és beruházási liberalizációnak, közlekedési és szállítási infrastruktúrára vonatkozó szabályozási reformoknak) tulajdonítható csökkenése.

A kereskedelmi költségek szerepét elsősorban az erősíti fel, hogy a globális értékláncokban a köztes inputok gyakran többször átlépik az országhatárokat. A kereskedelem liberalizációjának egymást követő fordulóiban a kereskedelmet és a beruházásokat akadályozó korlátok gyorsan felszámolódtak. A vámok elsősorban az ipari termékek esetében csökkentek, ugyanakkor a nem vámjellegű korlátozások is fokozatosan mérséklődtek, ami elősegítette a termékek és szolgáltatások nemzetközi kereskedelmét. A csökkenő szállítási költségek, melyek hatását szabályozási reformok is felerősítették, hozzájárultak a határokat átlépő tevékenységek terjedéséhez. A csökkenő kereskedelmi költségek mellett, a globális értékláncok terjedése szempontjából rendkívül fontos szerepe van az infokommunikációs technológia fejlődésének is.²⁷ (Az IKT gyors fejlődése lehetővé tette a szolgáltatások egyre bővülő kereskedelmét is.)

A globális értékláncok terjedésének a következő, sőt talán a legfontosabb mozgató rugója a hatékonyságnövelésre való törekvés. A hazai és a nemzetközi piacokon egyre erősödik a verseny, ezért a nagyobb hatékonyság és az alacsonyabb költségek elérése számos esetben indokolja a termelés és a disztribúciós tevékenységek külföldre történő kihelyezését (offshore).

Ezen kívül nagy a szerepe a külföldi piacok elérhetőségének, mivel egy cég adott országban biztosított jelenléte segíti a külföldi piacok működésének megértését és az azok által nyújtott lehetőségek kiaknázását. A demográfiai változások és számos nem OECD ország gyors gazdasági növekedésének hatására a világ gazdasági aktivitásának egyre növekvő hányada olyan országokban valósul meg, amelyek nem tagjai az OECD-nek. Ha a cégek ki akarják aknázni az új növekedési központok által nyújtott lehetőségeket, akkor ezekben az országokban is jelen kell lenniük.

Az említett tényezőkön felül az utóbbi években egyre nagyobb jelentőséggel bír a tudáshoz – a képzett munkaerőhöz, a technológiai szaktudáshoz vagy a beszállítói körhöz - való hozzáférés is. A külföldi tudás becsatornázása ma már fontos tényezője a K+F tevékenységek nemzetközivé válásának.

Globális értékláncok az agrobizniszben^{28,29}

A globális értékláncok főszereplőinek - a multinacionális vállalatoknak - az erősödése és azok növekvő külföldi működőtőke beruházása figyelhető meg az agrárszektorban. A világ tőkeexportjának kevesebb, mint a fele, az agrárberuházásoknak

ugyanakkor mintegy 90 százaléka a fejlődő és a feltörekvő országokba irányul. A megfelelő agrárpotenciállal, földdel és vízzel, valamint olcsó munkaerővel rendelkező országok pl. Indonézia, Laosz, Brazília és Ecuador a legfőbb célországok. Míg az összes külföldi beruházás jelentős hányada a fejlett országokból származik, addig az agrárberuházásoknál más a helyzet, azaz a fejlett és a feltörekvő országok fele-fele arányban ruháznak be külföldön. A legfőbb, hazai élelmiszer és bioenergia-alapanyag szükségletüket kielégítő mezőgazdasági beruházók Kína, Malajzia, Bahrein, Dél-Korea, Katar, Líbia és Szaúd-Arábia. A beruházások célja főként rizs-, kukorica-, cukornád-, búza-, szójatermesztés, olajos magvak termesztése, hús, illetve gyapot előállítás.

A multinacionális cégek agrárszektoron belüli erősödésével kapcsolatban egyelőre még kérdéses, hogy a tőkeáramlás milyen hatással van a befogadó országok élelmiszeri helyzetére, a környezetre és a foglalkoztatás alakulására. Az azonban bizonyos, hogy a transznacionális cégek jelentősége tovább fokozódik, mivel a mezőgazdasági termékek kereskedelme nagyon kockázatos, hosszú távon igényli a tőkebefektetést és ezáltal eleve kizárja a kisebb szereplők hatékony részvételét. A kérdés az, hogy ki profitál a helyzetből. A válasz a következő: a régiók és országok aggregát értékei mögé kell néznünk ahhoz, hogy megértsük az élelmiszertermelési rendszer egészét, illetve valamennyi alkotóelemét, az inputellátókat, a gazdálkodókat, a kereskedőket, a szállítási rendszereket, az élelmiszer-feldolgozókat, a kiskereskedőket és a fogyasztókat. Nem egészen egyértelmű, hogy mi tekinthető gazdaságilag racionálisnak a transznacionális cégek számára, mivel mind a termelők, mind a kormányzatok motivációja más a jóléti nyereség maximalizálására vonatkozóan. Azok a szakpolitikák, amelyek csak a termelőket, a fogyasztókat és a kormányzati szereplőket veszik számításba, azok nem törődnek az agrárgazdaság valódi – lokális vagy globális - mozgatórugóival. A transznacionális cégek ugyanis keményen lobbiznak annak érdekében, hogy az agrárpolitikák az ő saját kereskedelmi érdekeiket szolgálják és ahhoz, hogy például élelmiszerbiztonságot támogató szakpolitikát lehessen alkotni, nagyon fontos megérteni az agrobizniszben zajló, határokon átnyúló műveleteket. A piaci erő megszerzése szempontjából a mezőgazdasági rendszerek horizontálisan vagy vertikálisan integrálódnak.

Az OECD országok élelmiszerláncának ma már valamennyi szakaszában csupán néhány cég dominál. A vegyipari cégek erőteljesen összefonódnak a gabonakereskedőkkel és az élelmiszer-feldolgozókkal. Ugyanazok a cégek vesznek, szállítanak és örülnek gabonát, amit azután felhasználnak az állatok takarmányozásában, vagy amiből gabonapelyhet készítenek. Mindeközben pedig a termék többször átlépi a határt. Viszonylag kevés cég kontrolálja az adott piacot és a horizontális koncentráció lehetővé teszi, hogy a domináns cégek piaci ereje oly mértékben megnőjön, hogy extraprofitot generálhassanak.

A mezőgazdaság és az agrobiznisz szektor egyéb iparágakhoz hasonlóan egyre nagyobb hangsúlyt fektet a termékdifferenciálásra és az innovációra. Az ágazatra jel-

lemző, hogy a globális értékláncok viszonylag hosszúak, valamint a kereskedelmi akadályok időnként jóval erősebb mértékben lépnek fel, mint más szektorokban és ezáltal jelentékeny hatást gyakorolnak a beruházási döntésekre is. A globális agro-élelmiszerláncok esetében alapvetően domináns szerepet játszanak a szupermarketek által vezetett, nagy, vertikálisan koordinált, fogyasztó-vezérelt láncok, amelyek az esetek többségében előnyben részesítik a kis létszámú, általuk preferált beszállítókkal való együttműködést. A kedvezményezett beszállítóktól elvárják a következetesen magas minőségű termékek biztosítását, a megalapozott termék és eljárás specifikációkat, az adott menetrend szerinti határidőre történő teljesítést és a versenyképes árak fenntartását. A szupermarketek időnként közvetlenül kontrolálják a növénytermesztés és betakarítás folyamatát is. A fogyasztóvezéreltség mellett ugyanakkor ma már nagy jelentősége van a cégek közötti kapcsolatokat meghatározó tényezőknek, az irányításnak. A cégek közötti irányítás a gazdasági tranzakciók - az agrobizniszben elsősorban a szabványrendszerek -, „játékszabályait” vizsgáló tágabb intézményi összefüggésben értelmezendő.³⁰

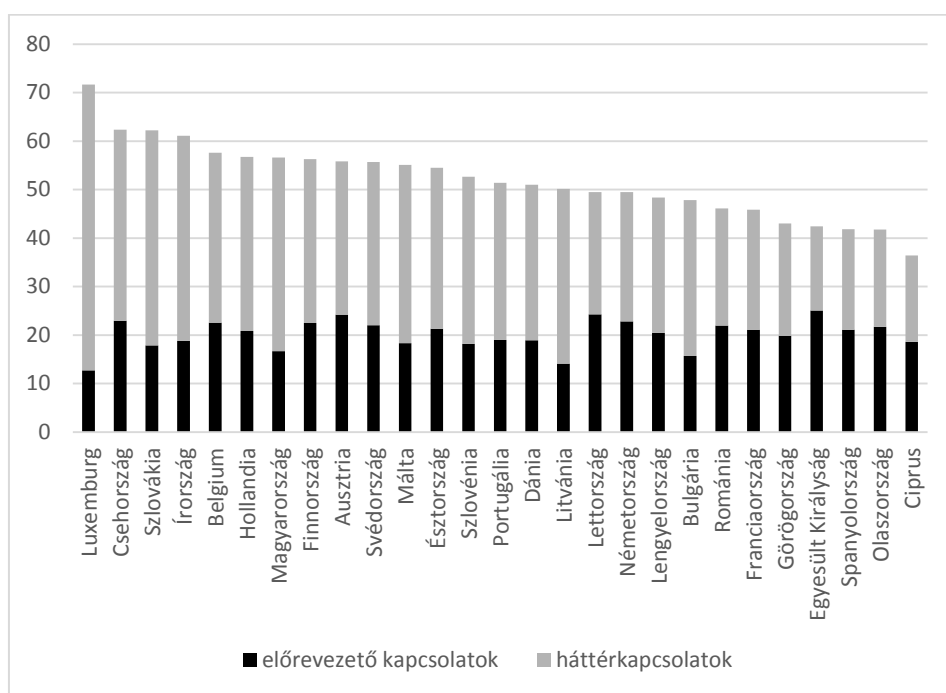
Az inspekción és a mintavételre alapuló minőség-ellenőrzést egyre inkább felváltja a kockázatmenedzsmentre és az eljárások ellenőrzésre támaszkodó minőségbiztosítás.³¹ A lánc egészében biztosítani kívánják a minőségügyi és élelmiszerbiztonsági szten-derdek betartását, ami hatékony vertikális koordinációt igényel. Az élelmiszerpiacokon a magánszabványok jelentőségének fokozódása³² és a magánszabványok állami szabályozáshoz fűződő viszonya egyre inkább prioritást élvező kérdés. Az élelmiszerszabványoknak történő megfelelés ugyanakkor rendkívüli költségterhet jelent a termelők számára. A globális vásárlók ezen oly módon szoktak enyhíteni, hogy technikai és pénzügyi segítséget adnak ahhoz, hogy a termelők javítani tudjanak termékeik minőségén. A fogadó ország és a nagy kiskereskedők által megkövetelt szabványoknak történő megfelelés alapján véve a globális agro-élelmiszerláncba való belépés előkövetelménye. (ld. pl. az EUREPGAP használatát Kenyában³³. Az említett akadályok leküzdéséből és a globális értékláncokba történő becsatornázásból eredő előnyök lényegesen. E fejlődés következtében egyre fontosabbá válik pl. a szabványok egymáshoz történő közelítése, a tanúsító eljárások kölcsönös elismeretése, vagy a fejlődő országokban működő helyi tesztlő intézetek fejlesztése.³⁴

Az agro-élelmiszer piacok esetében további sajátoságként említendő, hogy a hűtött ellátási lánc és a nyomkövethetőség biztosítása alapkövetelmény. Ezen kívül releváns a szállítással és a kereskedelemmel kapcsolatos infrastruktúra – úgy, mint kikötők, utak, logisztika, összekapcsolhatóság - minősége, hatékonysága és elérhetősége. A legtöbb mezőgazdasági termék – különösen a feldolgozatlan termék - árára arányaiban nagy hatást gyakorol a szállítási költség mértéke, ami alapvetően az alacsony érték – súly aránnyal magyarázható.

Az agro-élelmiszer piacok még mindig magasabb vámoknak, több vámcsúcsnak és vámeszkálációnak vannak kitéve, mint az ipari termékek piacai.³⁵

Ausztria és Magyarország a hozzáadott érték alapú kereskedelem-statisztikai adatok tükrében

Valamennyi ország, így Ausztria és Magyarország nemzetgazdaságának világgazdaságba történő integrálódása is szorosan összefügg azzal, hogy milyen a részvétele a globális értékláncokban. Ez a részvétel olyan indikátorral (GVC-index/ részvételi index, angolul: participation index) jellemezhető, amely azt mutatja meg, hogy az ország exportjának hány százaléka származik a globális értékláncokból, azaz az adott ország az exportra szánt output előállításánál milyen mértékben használ fel külföldről származó terméket, szolgáltatást, illetve más országok exportjában mekkora a hazai input mértéke. Az osztrák GVC-index 55,8 százalék volt 2009-ben, a magyar 56,6 százalék. (3. ábra) Ezzel a Luxemburgban mért felső szélsőértékhez, 71,6-hoz közelítettek, messze elhagyva a 30-33 közötti alsó szélsőértéket (pl. EU átlag 30,2). Az index értéke alapján kijelenthető, hogy mindkét ország nemzetgazdasága erősen integrálódott a nemzetközi gazdasági vérkeringésbe, ami alapvetően az exportban felhasznált külföldi köztes termék/szolgáltatás, azaz a hátramuató kapcsolatok (backward participation) nagy fokával magyarázható.



3. ábra. GVC-index

Az OECD adatbázisban számon tartott 18 különböző ágazatban napjainkban már nem csupán termékgyártás folyik, de egyre több szolgáltatási tevékenység is megjelenik, ezért az exportban a hozzáadott érték viszonylag nagy hányada a szolgáltatá-

sokból származik. A cégek fokozottan vesznek igénybe pl. logisztikai, kommunikációs, gazdasági szolgáltatásokat. Bizonyos szolgáltatások (design, fejlesztés, marketing, jótállás, eladás utáni szolgáltatás) elősegítik a termékdifferenciálást, a minőség javítását, ezáltal a nagyobb értékteremtést.

A magyar ágazatok export értékének egy harmada szolgáltatással, elsősorban gazdasági szolgáltatással és kisebb mértékben disztribúciós, szállítási, telekommunikációs és pénzügyi szolgáltatási tevékenységek révén előállított hozzáadott érték.^{36, 37.} Magyarországon elsősorban a kereskedelem és a vendéglátás, a szállítás, a raktározás és a távközlés hozzáadott értéke számottevő. Becslések szerint a magyar teljes export-érték körülbelül 40 százaléka (amely valamivel alacsonyabb, mint az OECD 48 százalékos átlaga³⁸) a szolgáltatások hozzáadott értékéből származik és a szolgáltatás-export hazai hozzáadottérték-tartalma arányaiban jóval magasabb, mint az iparba tartozó ágazatoké.³⁹

Ausztria exportjának hazai hozzáadott érték tartalma 68% volt 2009-ben, ami kevesebb, mint az OECD átlag és 4 százalékponttal alacsonyabb, mint az 1995-ös adat. Hasonlóan sok más országhoz, Ausztria exportjának hazai hozzáadott érték tartalma valamelyest nőtt 2009-ben a 2008. évi értékhez képest, jelezve ezzel, hogy a nemzetközi kereskedelem legutóbbi pénzügyi és gazdasági világválság csúcspontjában bekövetkező szinkronizált összeomlása jobban érintette a globális értékláncoakat, mint általában a hazai értékláncoakat.

Az egyes iparágak vizsgálata során láthatóvá válik, hogy Ausztria exportjának külföldi hozzáadott érték tartalma a következő iparágakban volt a legmagasabb 2009-ben: járműgyártás (52%), villamos gép és műszer gyártás (44%), valamint vegyipar és nemfém ásványi termék gyártása (42%). 1995 és 2009 között az osztrák export külföldi hozzáadott-érték tartalma alapvetően nőtt a különböző iparágakban, míg viszonylag stabil maradt a szolgáltatások esetében. Ami a mezőgazdaságot illeti, a 2009. évi érték mintegy 16% volt, közel a duplája az 1995. évinek.

A 18 különböző iparág az export előállításához felhasznált köztes import arányát elemezve érdekes kép tárul elénk. A mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat (későbbiekben röviden mezőgazdaság), az élelmiszer, ital, dohány-termék gyártás (későbbiekben röviden élelmiszeripar), a gépgyártás és az egyéb szolgáltatások esetében a köztes import aránya lényegesen megemelkedett, - sőt a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban több, mint megduplázódott - 1995 és 2009 között. A gazdaság egészét tekintve a köztes import több, mint felét export előállításra használták fel 2009-ben.

2009-ben Ausztria leglényegesebb kereskedelmi partnere mind a hozzáadott érték mind a bruttó érték vonatkozásában Németország volt. A hozzáadott értéket vizsgálva megállapítható, hogy az USA számottevőbb partner volt az olyan szomszédos országokhoz képest, mint például Olaszország. Ugyanis számos európai ország USA-ba irányuló exportjában megjelent az osztrák hozzáadott érték. Az import

szempontjából Olaszország és az USA is jelentős partnere volt Ausztriának 2009-ben.⁴⁰

Hozzáadott értékteremtés szempontjából Ausztria exportjának több, mint fele szolgáltatást tartalmazott 2009-ben, ami alig magasabb, mint az OECD átlag, vagy az 1995. évi részesedés.⁴¹

Részletek a mezőgazdaság és az élelmiszeripar ágazatokra vonatkozóan

A hagyományos kereskedelem statisztikai adatok elemzése a következő helyzetet mutatja: Ausztria élelmiszergazdasági külkereskedelmi egyenlege a magyarral ellentétben passzívumot mutat, ugyanakkor az osztrák export- és importteljesítmény nagyobb, mint a magyar élelmiszergazdaságé. Az osztrák élelmiszergazdaság külkereskedelmi egyenlegében csupán némi arány-eltolódások következtek be 2000 és 2014 között. A kivitel szerkezetét tekintve Magyarország egyenlege a mezőgazdasági alaptermékek csoportban mutatja a legnagyobb aktívumot, és az elsődleges valamint a másodlagos feldolgozottságú termékek esetében is pozitív. Ausztria viszont csupán a másodlagos feldolgozású élelmiszerekből bír külkereskedelmi aktívummal, ami leginkább néhány, ausztriai központtal rendelkező multinacionális élelmiszeripari cégcsoport pl. Red Bull, Agrana, Rauch, Manner) teljesítményével magyarázható. (A másodlagosan feldolgozott termékekből a magyarországi import több mint kétszeresét is elérte a 2011-2013-as évek átlagában az osztrák bevétel.)⁴²

A hozzáadott érték export arány, azaz a bruttó export teljes hazai hozzáadott érték aránya az osztrák mezőgazdaságban az 1995. évi 92 százalékról 83 százalékra esett vissza 2009-re. Magyarországon ettől eltérően csak egy százalékpontnyi volt a változás 1995 és 2009 között, azaz 83 százalékról 82 százalékra csökkent az arány. Ugyanezen időszak alatt az osztrák élelmiszeriparban 74 százalékról 72 százalékra, a magyarban 77 százalékról 70 százalékra változott ez az arány. A vizsgált országokban mindkét ágazat követte a 18 ágazat egészére vonatkozó trendet. Bár míg a 18 ágazat egészét tekintve Ausztriában az 1995. évi érték 94 százalékára, Magyarországon a 81 százalékára csökkent az arány 2009-re, Ausztriában a mezőgazdaságban nagyobb, az élelmiszeriparban kisebb mértékű volt a csökkenés, az előbbinél az 1995. évi arány 91 százalékára, az utóbbinál 98 százalékára redukálódott az arány, Magyarországon viszont épp fordítva történt, a mezőgazdaságban az 1995. évi érték 97 százalékára, az élelmiszeriparban pedig a 90 százalékára csökkent az arány. Minél magasabb az arányszám, annál alacsonyabb az export külföldön előállított hozzáadottérték tartalma, azaz annál nagyobb az export importhoz viszonyított jelentősége. Így látható, hogy különböző mértékben ugyan, de mindkét országban csökkent az export importhoz viszonyított jelentősége. Az is megállapítható, hogy 2009-re Magyarországon az export importhoz viszonyított jelentősége az összes ágazatban és külön az élelmiszeriparban is alacsonyabb volt, mint Ausztriában, azaz Magyarországon magasabb volt az export külföldön előállított hozzáadottérték tartalma, mint Ausztriában.

A GVC-index (részvételi index/participation index) az összes ágazat esetében Ausztriában az 1995. évi 48,4 százalékról 55,8 százalékra nőtt 2009-re. Magyarországon alacsonyabbról indult a mutató és valamivel nagyobb lett, mint az osztrák, azaz az 1995. évi 41,8 százalékról 56,6 százalékra nőtt 2009-re. 1995-ben mind a mezőgazdaságban, mind az élelmiszeriparban a legalacsonyabb értékekkel rendelkező harmadban volt Málta, Ausztria, Németország, Olaszország, Szlovénia és Spanyolország, a legmagasabb értékekkel rendelkező harmadban pedig Lettország, Litvánia, Bulgária, Magyarország és Hollandia. Ezek közül a hátramatató kapcsolatok tekintetében Ausztria, Németország, Olaszország és Málta került mindkét iparágban a legalacsonyabb értékekkel bíró országok körébe, Magyarország valamint Hollandia ugyanakkor a legmagasabb indexet mutató csoportba. 2009-re bizonyos áttrendeződések következtek be a sorrendben, és egyes országok GVC indexe nőtt, míg másoké csökkent az időközben eltelt másfél évtized alatt.

Az osztrák mezőgazdaságban 2009-ben ugyanúgy 0,3 százalék volt ez az index, mint 1995-ben, ugyanakkor az élelmiszeriparban az 1995-évi 0,9 százalékról több mint másfélszeresére, 1,5 százalékra emelkedett. A magyar mezőgazdaságban az 1995. évi 2,7-es index 2009-re annak 62 százalékára, 1,7-re esett vissza, az élelmiszeriparra vonatkozó pedig a felére, 2,6-ról 1,3-ra. (Megjegyzés: szélső értékek a mezőgazdaságban: 0 (Szaúd-Arábia) és 8,6 (Kambodzsa); szélső értékek az élelmiszeriparban: 0,1 (Malajzia) és 5,5 (Vietnám)). Ez azt jelenti, hogy a külföldi inputok és a harmadik ország exportjához felhasznált hazai (osztrák/magyar) előállítású inputok aránya a bruttó export 1,5 illetve 1,3 százalékát tette ki az osztrák illetve a magyar élelmiszeriparban és 0,3, valamint 1,7 százalékát az osztrák és a magyar a mezőgazdaságban 2009-ben.

Ausztriában a hátramatató kapcsolatokat jelző GVC-index az összes ágazatot tekintve az 1995. évi 27,5 százalékról 31,6 százalékra, mintegy 15 százalékkal nőtt 2009-re. Magyarországon szintén nőtt ez az index, de jóval erőteljesebben, mint Ausztriában, az 1995. évi 26,6-ról 39,9-re emelkedett 2009-re. Az osztrák mezőgazdaságban ezen időszak alatt nem történt változás, azaz Ausztria exportjának 0,1 százalékát tette ki az importált inputok értéke. Az élelmiszeriparban más volt a helyzet: 1995-ben az index 0,9 százalék volt, 2009-ben viszont már a másfélszerese. Magyarországon ezzel ellentétben, mind a mezőgazdaságban, mind az élelmiszeriparban csökkent az index 2009-re, az előbbinél az 1995. évi 1,5 százalékról 1 százalékra, az utóbbinál 2,4 százalékról a felére, 1,2 százalékra.

Az osztrák mezőgazdaságban végig nagyon alacsonyan maradt az importált inputok értéke az ország exportjához viszonyítva, az élelmiszeripar viszont egyre több, illetve egyre nagyobb értékben használt fel importált inputot. Magyarországon mindkét ágazatban csökkent a felhasznált importált input értéke. (1. táblázat)

1. táblázat. Hátramutató kapcsolatok (H) és Előremutató kapcsolatok (E)⁴³

	Összes ágazat				Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat				Élelmiszer, ital, dohány-termék gyártása			
	Magyaró.		Ausztria		Magyaró.		Ausztria		Magyaró.		Ausztria	
	H	E	H	E	H	E	H	E	H	E	H	E
1995	26,6	15,2	27,5	20,9	1,5	1,2	0,1	0,2	2,4	0,2	0,9	0,0
2000	46,2	17,2	31,8	24,0	0,6	0,6	0,1	0,3	1,1	0,2	0,8	0,1
2005	49,1	19,8	32,3	25,7	0,4	0,6	0,1	0,2	0,9	0,1	1,3	0,1
2009	39,9	16,7	31,6	24,2	1,0	0,7	0,1	0,2	1,2	0,1	1,4	0,1

Ausztriában az ágazatok összességét, illetve külön az élelmiszeripart tekintve a hátramutató kapcsolatok dominálnak, ám a mezőgazdaságban az előremutató kapcsolatokat jelző indikátor szerepe a meghatározóbb. Azaz az osztrák összexporthoz viszonyítva a mezőgazdaság nagyobb arányban exportál javakat és szolgáltatásokat, amelyek más országok exportjában (importált inputként) jelennek meg, mint amennyi külföldi inputot felhasznál. Az előremutató kapcsolatokat jelző GVC-index 1995 és 2009 között alig változott a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban. 2009-ben a mezőgazdaságban 0,2 százalék volt, az élelmiszeriparban viszont csupán 0,1 százalék. Magyarországon mind a három kategóriában a hátramutató kapcsolatok mértéke az erőteljesebb, annak ellenére, hogy 1995 és 2009 között jelentős csökkentő tendencia figyelhető meg. Látható, hogy Magyarországon és Ausztriában az élelmiszeriparban a hátramutató kapcsolatok kifejezetten ellentétes irányba mozogtak 1995 és 2009 között.

A gyártási szakaszok számát mutató index alapján elmondható, hogy a végtermék/végső szolgáltatás előállításánál milyen mértékben kerül sor köztes termékek/szolgáltatások felhasználására. Amennyiben egyetlen gyártási szakasz van, az index értéke egyenlő 1-gyel, ahogy azonban nő a köztes termékek/szolgáltatások felhasználása, úgy nő az index értéke is. (Az OECD által mért szélső értékek 1,5 és 2,8.) Ausztriában a 18 ágazatot figyelembe véve 1995 és 2009 között nőtt a végtermék/végső szolgáltatás előállításánál köztes termék/szolgáltatás mértéke, Magyarországon gyakorlatilag maradt 1,9. A mezőgazdaság estében mindkét országban a növekedés volt a jellemző. Ausztriában jelentősebb volt az emelkedés, az 1995. évi 1,5-ről 2009-re 2,2-re változott az index értéke, Magyarországon viszont 2,1-ről csupán 2,2-re. Az osztrák élelmiszeriparban ellentétes tendencia figyelhető meg, az 1995. évi 3,3-ról 2009-re 2,6-re esett vissza az index. A magyar élelmiszeriparban 1995 után némi emelkedés történt, majd 2009-re a mutató visszatért az 1995-ben is mért 2,5-höz.

Milyen mértékben integrálódtunk a nemzetközi termelési együttműködésbe?

2. *táblázat.* A végső fogyasztás és a globális értéklánc adott szakasza közötti távolságot mutató index, valamint a gyártási szakaszok számát mutató index⁴⁴

	Összes ágazat		Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat		Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása	
	Magyarország	Ausztria	Magyarország	Ausztria	Magyarország	Ausztria
1. A végső fogyasztás és a globális értéklánc adott szakasza közötti távolságot mutató index						
1995	1,8	1,7	2,2	2,3	1,5	1,5
2000	2,0	1,8	2,3	2,2	1,6	1,5
2005	1,9	1,9	2,2	2,3	1,6	1,4
2009	1,9	2	2,2	2,6	1,4	1,5
2. Gyártási szakaszok számát mutató index						
1995	1,9	1,6	2,1	1,5	2,5	3,3
2000	2,0	1,8	2,3	1,9	2,7	2,5
2005	1,9	1,8	2,2	2	2,8	2,4
2009	1,9	1,9	2,2	2,2	2,5	2,6

A végső fogyasztás és a globális értéklánc adott szakasza közötti távolságot mutató index⁴⁵ segítségével beazonosítható, hogy az adott ország hol helyezkedik el az értékláncban. Egy ország adott ágazatára vonatkozóan az index megmutatja, hogy hány termelési szakasz következik még, míg az adott iparban előállított termék/szolgáltatás eléri a végső fogyasztót. Az alacsonyabb érték arra utal, hogy a termék/ szolgáltatás hamarabb eléri a végső fogyasztót. (Az OECD által mért szélső értékek 1,3 és 2,8.) Ausztriában az ágazatok összességét illetve külön a mezőgazdaságot tekintve nőtt az index 1995 és 2009 között. Az előző esetben 1,7-ről 2,0-re, az utóbbinál 2,3-ról 2,6-ra. Ugyanakkor az élelmiszeriparban mind 1995-ben, mind 2009-ben ugyanúgy 1,5 volt ez az index. Magyarországon a 18 ágazat összességében az 1995. évi 1,8-ról 1,9-re nőtt az index 2009-re, a mezőgazdaságban maradt 2,2, az élelmiszeriparban 1,5-ről 1,4-re csökkent. Az élelmiszeripar esetében Ausztria ugyanott helyezkedett el az értékláncban 2009-ben, mint ahol 1995-ben is volt. A mezőgazdaságban azonban olyan változás következett be másfél évtized alatt, hogy a termék, illetve szolgáltatás hosszabb utat tesz meg, míg eléri a végső fogyasztót. Magyarországon a mezőgazdaság nem következett be változás, az élelmiszeriparban pedig a termék, illetve szolgáltatás valamivel rövidebb utat tesz meg, míg eléri a végső fogyasztót. (2. táblázat)

A re-exportált köztes termék/ szolgáltatás aránya az összes köztes termékhez/ szolgáltatáshoz viszonyítva mindkét országban folyamatosan nőtt az ágazatok összességében, a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban is 1995 és 2009 között. Ausztri-

ában az összes köztes termék/ szolgáltatás százalékában kifejezett re-exportált köztes termék/ szolgáltatás a mezőgazdaságban több mint megkétszereződött, Magyarországon plusz 17 százalékkal nőtt, ezzel egyidejűleg az osztrák élelmiszeriparban három és félszeresére, a magyarban csupán 1 százalékkal nőtt a vizsgált másfél évtizedben.

Összefoglalás

A tanulmányban a globális értékláncok általános közgazdasági szempontú bemutatását követően az agrobizniszben működő globális értékláncok jellemzőinek ismertetésére, majd két hasonlóan kis ország, Magyarország és Ausztria, nemzetközi teljesítményének - az OECD-WTO közelmúltban kialakított, új hozzáadottérték-alapú kereskedelemstatisztikai adatait felhasználó - elemzésére került sor.

Mindkét ország egyaránt jelentékeny mértékben integrálódott a világgazdaságba, a nemzetközi termelési együttműködésekbe, jelenlétük a globális értékláncokban ágazatonként eltérő mértékű, de összességében szignifikánsnak tekinthető. Kis országgént, nagy mennyiségben, illetve értékben használnak(tak) fel külföldről származó terméket, szolgáltatást exportra szánt outputjuk előállításuk során, azaz a globális értékláncokban - export révén - megmutatkozó részvételüknek elsősorban a hátramatató kapcsolatok (backward participation) magas foka adta/adja a hajtóerejét. (Az előrematató kapcsolatok (forward participation) kevésbé erőteljesek.) Esetleges gazdasági válságok során épp ezért sérülékenyebbnek mutatkozhatnak ezek az országok. Az ebből fakadó kihívások adekvát kezelése mellett az egyes országoknak ma már az a legfőbb célja, hogy az egymással versenyző globális értékláncokba bekapcsolódjanak, illetve amennyiben már az értéklánc szereplői, akkor hogy feljebb lépjenek (upgrade). A kérdés csupán az, hogy hogyan és az értéklánc melyik részéhez érdemes csatlakozni, már meglévő pozíciót hogyan lehet megtartani és megerősíteni.

Jegyzetek és hivatkozások

¹ GEREFFI, G. – CHRISTIAN, M. (2009): Trade, transnational corporations and food consumption: A global value chain approach, http://www.cggc.duke.edu/pdfs/GlobalHealth/Gereffi_Christian_TradeTNC_FoodConsumption_23Feb2009.pdf

² DE BACKER, B.A.K. – MOUSSIEGT, L. (2012): The export performance of countries within global value chains (GVCs), OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2012/02, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5k9bh3gv6647-en>

³ OECD (2007): Moving up the value chain: Staying competitive in the global economy, Main findings, <http://www.oecd.org/sti/ind/38558080.pdf>

⁴ KOOPMAN, R. et al. (2010): Give credit where credit is due: tracing value added in global production chains”, NBER Working Papers Series 16426, September 2010. <http://dx.doi.org/10.3386/w16426>

- ⁵ OECD (2013a): Interconnected economies: Benefiting from global value chains, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>
- ⁶ DE BACKER, K. – YAMANO, N. (2012): International Comparative Evidence on Global Value Chains, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2012/03, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2179937>
- ⁷ TÓTH, P. (2013): Magyarország a TiVA adatainak tükrében, Magyarország Állandó OECD Képviselete, Párizs, 2013. augusztus 6.
- ⁸ VÁSÁRY, V. (2014): Hozzáadottérték-teremtés az agrobizniszben In: JUHÁSZ GY. et al. (szerk.): „Oktatás és tudomány a XXI. század elején” Nemzetközi Tudományos Konferencia, Gazdaságtudományi Szekció, Selye János Egyetem - Komárom 2014. szeptember 16-17.
- ⁹ VÁSÁRY, V. (2014): Globális értékláncok szerepe az agrobizniszben, In: KISS L. B. et al. (szerk.): Évfordulók-Trendfordulók, Festetics Imre születésének 250. évfordulója – LVI. Georgikon Napok Keszthely, Pannon Egyetem, Georgikon Kar, 2014. október 2-3. 153. old.
- ¹⁰ CHIKÁN, A. (1997): Vállalatok és funkciók integrációja, „Versenyben a világgal” A magyar gazdasági versenyképességének mikrogazdasági tényezői - kutatási program, Folyamatjellegű irányítás c. al projektje, Záró-tanulmány, a tanulmány sorozat Z 8. kötete, http://edok.lib.uni-corvinus.hu/257/1/Z8_Chik%C3%A1n.pdf (letöltve: 2014. december 17.)
- ¹¹ DE BACKER, K. – MIROUDOT, S. (2013): Mapping global value chains, OECD Trade Policy Paper, No. 159., <http://dx.doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>
- ¹² értéklánc-szemléletű publikációkat lásd: www.globalvaluechains.org
- ¹³ SZALAVETZ, A. (2013): Régi-új világgazdasági jelenségek a globális értékláncok tükrében In: *Külgazdaság*, 57 (3-4). 46-64. old. <http://real.mtak.hu/8058/1/Szalavetz3-4K%C3%BClg2013.pdf>
- ¹⁴ NEILSON, J. et al. (2014): Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction In: *Review of International Political Economy*, Vol. 21, No. 1, 1-8. old., <http://dx.doi.org/10.1080/09692290.2013.873369>
- ¹⁵ DE BACKER, K. – YAMANO, N. (2012): International Comparative Evidence on Global Value Chains, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2012/03, OECD Publishing 18. old., <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2179937>
- ¹⁶ DE BACKER, K. – YAMANO, N. (2012): International Comparative Evidence on Global Value Chains, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2012/03, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2179937>
- ¹⁷ GUILLÉN, M. F. – GARCÍA-CANAL, E. (2009): The American model of the multinational firm and the “New” multinationals from emerging economies, In: *Academy of Management Perspectives*, 23-35. old., <http://dx.doi.org/10.5465/amp.2009.39985538>
- ¹⁸ INCZE, E. (2010): A multinacionálissá válás útjai Magyarországon – a vállalatok nemzetköziesedésének időbeni alakulása, PhD disszertáció, Budapesti Corvinus Egyetem
- ¹⁹ CSÁKI, GY. (2013): Globalizáció és gazdasági szuverenitás In: *Magyar Tudomány* 2013/4, 392-400. old.
- ²⁰ MÉSZÁROS, Á. (2010): Közvetlen külföldi beruházások integráltsága a beszállítói kapcsolatok tükrében: a magyarországi Suzuki példája, PhD értekezés, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Budapest
- ²¹ KEANE, J. (2008): A ‘new’ approach to global value chain analysis. Overseas Development Institute, London, Working Paper 293, <http://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/2732.pdf> (letöltve: 2014. december 17.)
- ²² GEREFFI, G. et al. (2005): The governance of global value chains In: *Review of International Political Economy* 12:1 February 2005: 78–104. old.

- ²³ DUNAVÖLGYI, M. (2014): A globális értékláncok típusai és irányításuk In: CZAKÓ E. (2014) A globális értékláncok – a multinacionális vállalat, mint globális gyár, Fejezetek a nemzetközi üzleti gazdaságtanból 6. 155. sz. Műhelytanulmány HU
- ²⁴ GEREFFI, G. et al. (2005): The governance of global value chains In: *Review of International Political Economy* 12:1 February 2005: 78–104. old.
- ²⁵ KEANE, J. (2008): A ‘new’ approach to global value chain analysis. Overseas Development Institute, London, Working Paper 293, <http://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/2732.pdf> (letöltve: 2014. december 17.)
- ²⁶ HUMPHREY, J. – SCHMITZ, H. (2001): ‘How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?’ IDS Bulletin, Institute of Development Studies, University of Sussex, <http://dx.doi.org/10.1080/0034340022000022198>
- ²⁷ OECD (2013a): Interconnected economies: Benefiting from global value chains, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>
- ²⁸ VÁSÁRY, V. (2014): Hozzáadottérték-teremtés az agrobizniszben In: JUHÁSZ GY. (szerk.): „Oktatás és tudomány a XXI. század elején” Nemzetközi Tudományos Konferencia, Gazdaságtudományi Szekció, Selye János Egyetem - Komárom 2014. szeptember 16-17.
- ²⁹ VÁSÁRY V. (2014): Globális értékláncok szerepe az agrobizniszben, In: KISS L. B. et al. (szerk.): Évfordulók-Trendfordulók, Festetics Imre születésének 250. évfordulója – LVI. Georgikon Napok Keszthely, Pannon Egyetem, Georgikon Kar, 2014. október 2-3. 153. old.
- ³⁰ HUMPREY, J. – MEMEDOVIC, O. (2006): Global Value Chains in the agrifood sector, UNIDO, Vienna, 2006.
https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Global_value_chains_in_the_agrifood_sector.pdf (letöltve: 2015. március 20.)
- ³¹ HUMPREY, J. – MEMEDOVIC, O. (2006): Global Value Chains in the agrifood sector, UNIDO, Vienna, 2006. (letöltve: 2015. március 20.)
https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Global_value_chains_in_the_agrifood_sector.pdf
- ³² GEREFFI, G.; LEE, J. (2012): Why the world suddenly cares about global supply chains In: Journal of Supply Chain Management, Volume 48, Number 3. 24-32. old., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1745-493x.2012.03271.x>
- ³³ HUMPHREY, J. (2008): Private Standards, Small Farmers and Donor Policy: EUREPGAP in Kenya, IDS Working Paper 308, Brighton: IDS
- ³⁴ OECD, WTO, World Bank Group (2014): Global Value Chains: Challenges, opportunities and implications for policy, Report
- ³⁵ OECD (2013b): The implications of global value chains for the agriculture and agro-food sector; TAD/CA(2013)
- ³⁶ OECD (2013c): OECD/WTO Trade in Value Added (TiVA) indicators – Austria, http://www.oecd.org/sti/ind/TiVA_AUSTRIA_MAY_2013.pdf
- ³⁷ OECD (2013d): OECD/WTO Trade in Value Added (TiVA) indicators, Hungary http://www.oecd.org/sti/ind/TiVA_HUNGARY_MAY_2013.pdf
- ³⁸ OECD (2013d): OECD/WTO Trade in Value Added (TiVA) indicators, Hungary http://www.oecd.org/sti/ind/TiVA_HUNGARY_MAY_2013.pdf
- ³⁹ TÓTH, P. (2013): Magyarország a TiVA adatainak tükrében, Magyarország Állandó OECD Képvisellete, Párizs, 2013. augusztus 6.
- ⁴⁰ OECD (2013c): OECD/WTO Trade in Value Added (TiVA) indicators – Austria, http://www.oecd.org/sti/ind/TiVA_AUSTRIA_MAY_2013.pdf
- ⁴¹ OECD (2013a): Interconnected economies: Benefiting from global value chains, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>
- ⁴² JANKUNÉ KÜRTHY, GY. – TIKÁSZ, I. E. (szerk.) (2015): Az osztrák élelmiszergazdaság működésének és sikereinek elemzése, AKI, kézirat
- ⁴³ OECD – TiVA database:

http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO alapján saját szerkesztés
44 OECD – TiVA database:

http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO alapján saját szerkesztés
45 DE BACKER, K., MIROUDOT, S. (2013): Mapping global value chains, OECD Trade Policy Paper, No. 159., <http://dx.doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>

ISBN: 978-615-5607-20-2