

Hivatalos bíráló vélemény

Szalavetz Andrea: „Szakosodás és feljebb lépés a multinacionális vállalatok globális értékláncain belül. Magyarország feldolgozóipari leányvállalatok tapasztalatai”

című, a Magyar Tudományos Akadémia Doktori Tanácsához benyújtott doktori értekezéséről.

Az MTA Doktori Szabályzatának 37. § 3. bekezdése a következőket rendeli: „(3) A hivatalos bíráló bírálatában részletesen értékeli a doktori mű tudományos eredményeit, annak újdonságát, érdemeit és hiányosságait, valamint azt, hogy hiteles adatokat tartalmaz-e. Ennek alapján tételesen nyilatkozik arról, hogy a mű mely téziseit fogadja el új tudományos eredményként, és melyeket nem, végül, hogy a doktori művet nyilvános vitára alkalmasnak tartja-e, avagy nem...”

A fentieknek megfelelően már itt, a bírálat bevezetőjében hangsúlyoznom kell, hogy a doktori értekezés mind elméletileg, mind gyakorlatilag fontos témát elemez, s teszi ezt sokoldalú megközelítésben. Az értekezés egy releváns elméleti téma – a vállalat gazdaságtan értéklánc megközelítéséhez kapcsolódó – kifejtését adja, hatalmas elméleti irodalmat áttekintve – az értekezés 384 (!) hivatkozást, s 162 lábjegyzetet tartalmaz – úgy, hogy az elemzés során önálló feltételezéseket – csak jelzés képpen, 11 vizsgálandó kérdést jelöl meg dolgozatában –, önálló empirikus módszerrel vizsgál. A doktori dolgozat újdonsága a feltárt, empirikus adatokra támaszkodó, s tudományosan is általánosítható eredmények kimutatása. E helyütt utalnom illik arra a nem mindennapos tényre, hogy a szerző nem egy elszigetelt, ugyan elméletileg lényeges témát választott, hanem egy komplex jelenség – nemzetköziesedés a vállalatokban – sokoldalú, több tudományág fogalmi rendszerének használatát megkövetelő megközelítést. A nemzetköziesedés nyilvánvalóan a nemzetközi gazdaságtan módszerének ismeretét, használatát követelte meg, majd ennek globalizált válfajának, a világgazdaságtannak az eszköztárát. A szerző ennél is tovább megy: összekapcsolja a világgazdasági megközelítést a vállalatgazdaságtani (vállalatirányítási, vállalati kutatás-fejlesztési, vállalati szervezeti, logisztikai stb.) megközelítésekkel. Ezzel tovább viszi a korábban e téren jelentőset alkotó külföldi és hazai kutatók – Czakó Erzsébet, Chikán Attila, Török Ádám, s mások – munkáját. Ez a felfogás egyértelműen interdiszciplinárisá teszi a dolgozatot, s ez a mű egyik vitathatatlan tudományos eredménye. Mármost az, hogy és ahogy bizonyítja, egy – a dolgozat lényegét adó értéklánc-integráció – jelenséget csak több tudományág módszereinek alkalmazásával lehet és szabad megközelíteni.

A doktori értekezés központi eleme a nemzetközi anyavállalat külföldi terjeszkedésének egy sajátos eleme, az értéklánc bizonyos elemeinek kiszervezése, angol kifejezéssel élve az *offshore outsourcing*. S e helyütt nem hagyható ki Ádám György korszakalkotó tudományos tevékenységének beépítése, amivel az értekezés adós marad.¹ Ádám György volt az, aki az 1960-as évekből – döntően külföldi vállalatok tevékenységére utaló híryanagyokból általánosított – kutatásait összegezve

¹ A korrektség azt követeli, hogy leszögezzük: egy ilyen hatalmas irodalmat feldolgozó műben mindig találni olyan, a bíráló számára lényeges műveket, amelyek nem, vagy nem kellő figyelmet kaptak. Mégis, Ádám György kutatásának *novuma* – elsőként publikált angol nyelven e témában – megérdemelte volna a talán sommás de lényegi említést.

elsőként tárta fel a kiszervezés közgazdasági lényegét. E témán belüli publikációs monográfiák, összefoglaló művek, bibliográfiák állandóan idézett tételei lettek.²

A mű logikus rendszerben tárja fel a vizsgálni kívánt empirikus jelenséget, s jut el módszerével tudományosan is jelentős következtetéseihez. Kutatási témájának felvetése világos, jól követhető. Ennek lényege a következő: a globális értékláncokba szerveződő termelés térhódítása látványos felzárkózási lehetőségeket teremtett (s teremt) a kevésbé fejlett országok gazdasági szereplői számára, döntően az értéklánc-integrálódás révén. Az előzőnél jobb és fenntarthatóbb növekedési pályára történő átlépés modernizációs stratégiaváltást igényel. Érdemes tehát tudományos elemzéssel is vizsgálni ezt a folyamatot, hol, milyen tényezők révén, s milyen mértékű „feljebb lépésre” került/kerülhetett sor.

S itt máris érdemes a szerző által alkalmazott terminológia kérdéséről néhány szót szólni. A vállalatgazdaságtani – s ehhez kapcsolódó egyéb szaktudományágak – fogalomhasználatában valóban a „multinacionális vállalatok” elnevezés nyert teret, holott a nemzetközi gazdaságtan és világgazdaságtan korábbi évtizedekben lezajlott vitái révén a „transznacionális vállalatok” terminológia vált ezen tudományágakban általánossá. Nemzetközi szervezetek – így az ENSZ, s szakosított szervei is – ezt a fogalmat használják. A terminológiai szörszálhasogatást elkerülendő csak arra szeretnék utalni, hogy a nemzetközi terjeszkedés lényege éppen nagyon is nemzetekhez, nemzetgazdaságokhoz kötődő anyavállalatok külső térhódítása: azaz nem több nemzet vállalatgazdasági értéklánca kapcsolódik össze, hanem egy adott nagy, nemzetközileg is jelentős vállalat terjeszkedik makrogazdasági (nemzeti) határain kívülre. Lényegében arról van szó, hogy belső gazdasági (termelési, forgalmi, elosztási stb.) folyamatai válnak külsővé, vagy külső, nemzetközi folyamatokat integrál vállalaton belülivé. Az elnevezés „multinacionális” jelzője olyan kérdéseket is felvet, vajon a leányvállalatok által termelt, s az anyavállalat értékláncába integrálódott termelést helyi termelésnek – hisz ott jött létre -, vagy az anyavállalat termelésének „számoljuk el”. Általánosan ismert és tudott, hogy a nemzeti bruttó termelésben nő a külföldi anyavállalatok által helyiekkel termelt értékhányad. A kérdés csak az, tekinthető-e ez, s ha igen, milyen érvek alapján multinacionális termelésnek, avagy sem. Első ránézésre valóban igaz, hogy többszereplős értékfolyamattal van dolgunk, tehát indokolt lehet a többnemzeti jelző. Ha viszont az értéklánc folyamatot, ennek integrációs elemeit irányító vállalati központ létét elismerjük – s ezt a szerző dolgozatában több helyen is kiváló érveléssel bizonyítja -, akkor indokoltabb talán a transznacionális jelző. Ez a megjegyzés nem érinti a szerző elemzésének lényegi, tartalmi elemeit, inkább a tudományos általánosítás – amit az értekezés végén kapunk – számára lehet egy újabb szempont.

Hasonló fogalmi bizonytalanságot éreztem az „upgrading” fogalmának magyarításánál. Nyilvánvaló, hogy egy bevett angol fogalom pontos magyar megfelelőjét megtalálni nem egyszerű dolog. A fogalom tartalma világosan utal – az angolban – arra, hogy egy magasabb fokra kerül a vizsgált jelenség. Ez a „feljebb

² Ádám György: Some implications and concomitants of worldwide sourcing. *Acta Oeconomica*, (vol. 2-3), 1972. pp. 309-323. Ádám György: New Trends in International Business: Worldwide Sourcing and Domiciling. *Acta Oeconomica*, (vol. 7.), 1971. pp. 319-367. *International Business Bibliography*, Palgrave Macmillan, 2015. 481. oldal, hivatkozott tanulmány a 4. oldalon. Összefoglaló műve magyarul: *Amerika Európában. Vállalatbirodalmak a világ gazdaságában*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1970.

lépéssel” nagyon is azonosítható. Viszont e fogalommal együtt jár egy olyan esetleges értelmezés is, hogy itt – mármint az értéklánc-integráció kiterjesztésekor – egy lépcsőzetes folyamatról van szó, adott feltételek mellett a leányvállalat „végig tipeg” a grádicson.³ Fontos megjegyezni, a szerző *nem* ilyen értelemben használja ezt a fogalmat. Éppen ellenkezőleg, arra hoz elméleti és gyakorlati példákat, hogy ez a feljebb kerülés nem egyirányú folyamat, lehet ennek „lejjebb” megfelelője is. (A leányvállalat nemhogy nem kerül feljebb, de az értéklánc egy alacsonyabb szintjére esik vissza.) Találónak érzem ez utóbbi helyzetre és fogalomra (downgrading) a szerző „lecsúszás” fogalmát (l. 184. oldal).

A dolgozatban a szerző azt vizsgálta, hogy miként valósul meg a globális értékláncokban a mosolygörbe mélypontján integrálódott szereplők feljebb lépése, milyen előnyök származnak mindebből, és milyen üzleti és vállaltszervezeti következményekkel jár a feljebb lépés. Megállapította, hogy a feljebb lépés nem egyszeri (diszkrét) változás, hanem leányvállalati szemszögből nézve, a folyamatos fejlődés egyik-másik látványos, de mindenképpen önkényesen körülhatárolt szakasza. A multinacionális vállalat szemszögéből nézve, a leányvállalat feljebb lépése a folyamatosan átalakuló munkamegosztásnak és értéklánc-szerkezetnek csupán az egyik eleme: egyik megnyilvánulási módja.

Jelentős újszerű tudományos eredménynek tartom, ahogy a szerző az anya- és leányvállalat közötti értéklánc kapcsolatokat árnyalja. Nem azonosul több elméleti forrás olyan megközelítésével, hogy a leányvállalat az anyavállalat „járomszíján” tengődik, attól teljes függésben van.⁴ Szalavetz Andrea hatalmas, önálló módszerrel kidolgozott és kinyert adathalmaz alapján levonja a következtetést: a leányvállalatok együtt fejlődnek anyavállalatukkal: az anyavállalatok (és bizonyos mértékben a leányvállalatok is) folyamatosan beruháznak a termelési technológia és annak működtetéséhez szükséges szaktudás fejlesztésébe, az eljárások tökéletesítésébe, illetve a termelékenység emelését és a leányvállalat integrációját célzó komplementer immateriális erőforrásokba. Ezen felül, a leányvállalatok földrajzilag is és funkcionálisan is kiterjeszthetik a felelősségi körükbe tartozó vállalati folyamatok körét. Ez egyértelműen növeli a helyi hozzáadott érték volumenét, mégpedig leginkább a foglalkoztatás és ezen belül a minőségi munkahelyek bővülése révén.

A feljebb lépés ugyanakkor nem gyakorol egyértelmű pozitív hatást a leányvállalat jövedelmezőségére – a szerző éppen ennek ellenkezőjére is hoz példákat -, vagy akár a helyi menedzsment autonómiájára: ezeket az anyavállalatok egyéb stratégiai döntései befolyásolják.

Az értekezés meggyőzően bizonyítja, hogy bár a leányvállalati feljebb lépés nem befolyásolja egyértelműen az adott cég értéklánc-pozícióját, gyakran szoros összefüggést mutat a multinacionális vállalati szintű szervezeti változásokkal, például a megosztott szolgáltatóközpontok létrehozásával. E változások jelentős újabb lehetőségekkel (további funkcionális mélyüléssel) járó hatóköri feljebb lépést eredményezhetnek, de egyes leányvállalatok akár el is veszíthetik korábbi

³ Hasonlóság található a rostow-i növekedés-elmélettel, ahol az elmaradottság leküzdésében a fejlődési szakaszok egymásutánisága biztosítja a fejlettebb állapotba kerülést. Ennek elméleti cáfolata a növekedés-elméletekben számos helyen megtalálható.

⁴ Egy ilyen megközelítést alkalmazott Raymond Vernon klasszikussá vált, „*Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*.” The Harvard Multinational Enterprises Series. Harvard University Press, 1971. című munkájában.

pozícióikat, és eltűnhetnek az adott funkcióban elért korábbi feljebb lépési eredmények.

A dolgozat még ennél is tovább árnyalja az anya-leány kapcsolat összetettségét. A leányvállalatok az anyavállalat transzfereinek abszorbeálásával, a helyi fejlődési/fejlesztési lehetőségek felhalmozásával, ezek meglétének folyamatos gyakorlati bizonyításával, illetve a megnyíló feljebb lépési lehetőségek szakmailag megalapozott megragadásával maradhatnak csupán talpon.

Ami a gazdaságpolitikai tanulságokat illeti, a kutatás eredményeiből egyértelműen következik, hogy értéklánc-specifikus, vagyis a gazdasági tevékenységek globális értékláncokba szerveződését figyelembe vevő gazdaságpolitikára van szükség. Ez csak részben igényli a gondolkodás teljes megújítását: sok tekintetben a korábbi gyakorlat folytatására, erősítésére van szükség.

Az értekezés gondos elemzés és következtetés után megállapítja, elengedhetetlen, hogy a gazdaságpolitika tisztában legyen azzal, hogy a termelés globális értékláncokba szerveződése következtében korábban alapvetőnek tartott igazságok kérdőjeleződtek meg.

Korábbi „nemzeti iparágak” (például autóipar) nemzeti jellege például ma már korántsem egyértelmű. A vállalati felvásárlások, összeolvadások, a közvetlentőke-befektetések, és az a tény, hogy ez utóbbihoz a gazdaságpolitikák nem kevés támogatást nyújtottak, kikezdték azt a felfogást, hogy az egyes gépkocsi márkák a nemzeti identitás részét képezik. A „nemzeti bajnokvállalatok” megsegítése már nem kézenfekvő olyan országokban, ahol az adott ágazatok legnagyobb (de legalábbis igen jelentős) munkaadói külföldi befektetők.

Egy-egy ország gazdaságpolitikai erőfeszítései (a támogatások vagy éppen a kereskedelmi korlátozások) ma már jóval kevésbé eredményesek, mint korábban. A kereskedelmi korlátozások például azokat a helyi termelőket is sújtják, amelyek importált alkatrészeket, részegységeket építenek be a termékeikbe, így a korlátozásoknak gyakran bumeráng hatása van. Tovább folytatva a következtetéseket, a szerző leszögezi: nemzetközi kereskedelmi mutatószámok alapján ma már nem lehet megalapozott kereskedelempolitikai, vagy fejlesztéspolitikai következtetéseket levonni. Meghatározott munkafolyamatok külföldre helyezésével például, nő ugyan az import, és elvesznek az adott munkahelyek, ugyanakkor a helyben maradt folyamatok versenyképessége emelkedik, sőt a megmaradó munkakörökben a bérek emelkedhetnek és az adott munkakörökben foglalkoztatottak száma is nőhet. Összességében helyesen állapítja meg a szerző, hogy a gazdaságpolitikák mozgástere, a folyamatok befolyásolási képessége erősen mérséklődött a globális értékláncok térhódítása következtében, ami elengedhetlenné teszi a beavatkozási módszerek, a célkitűzések és az eszközök újra gondolását. Ezt követően rögtön levon egy másik lényeges következtetést: a globális értékláncokba integrálódásnak nincs alternatívája. Célszerű tehát, ha a gazdaságpolitika a maga eszközeivel támogatja a hazai szereplők értékláncokba integrálódását: akár a közvetlentőke-befektetések beáramlásának elősegítéséről van szó, akár a tőkekivitel támogatásáról – noha ez utóbbit ma még kevesen tekintik versenyképesség-erősítő beavatkozásnak.

Kritikus a szerző az értéklánc-specifikus gazdaságpolitikai ajánlásokat illetően mondván, ezek kevés eligazítást adnak a közvetlentőke-importra erőteljesen

támaszkodó országok gazdaságpolitikai döntéshozóinak. Az olyan „értéklánc-specifikus” ajánlások, mint az értéklánc-integrálódás vám- és nem-vámjellegű, illetve infrastrukturális, intézményi és üzleti környezetbeli akadályainak lebontása; a makrogazdasági alapok rendbetétele; a jó kormányzás; a jól kialakított versenypolitika; a szellemi tulajdonjogok védelme – kevés útmutatást adnak azzal kapcsolatban, hogy miként segíthetné elő a gazdaságpolitika *konkrétan* és a fentieknél közvetlenebb módon a globális értékláncokba integrálódott helyi gazdasági szereplők feljebb lépését és a korábbiaknál jobb munkahelyek létrehozását.

További lényeges következtetése a döntéshozók általános, közhellyé vált felfogását bírálja. Vagyis azt, hogy mindennek, vagyis mind a feljebb lépésnek, mind a teljes hozzáadott értékből kisajátított jövedelemhányad növelésének alapja a tudástőke. Nem e tételek érvényességével van gond, hanem a tény mellőzésével, hogy ezt az érvényességet évtizedes gazdaságpolitikai erőfeszítésekkel, konzekvens programokkal lehet biztosítani, és hatásuk is csupán jelentős késleltetéssel, számos egyéb feltétel fennállása esetén érvényesül. A gazdaságpolitikai programalkotók értelemszerűen leginkább a rövidtávon mérhető hatású, konkrét akcióterveket részesítik előnyben.

A szerző kutatási eredményei alapján három olyan gazdaságpolitikai javaslatot fogalmazott meg, amelyek a felzárkózásukhoz közvetlentőke-befektetésekre támaszkodó, kis, nyitott gazdaságok szempontjából specifikusnak tekinthetők. Elsőként megállapítja, hogy, hogy célszerű kihasználni a feljebb lépés hátszelét: azt a felismert irányzatot, hogy a termeléssel összefüggő tudásigényes támogató folyamatokat az anyavállalatok gyakran a termelővállalatukhoz telepítik, mivel az egymással összefüggő feladatokat nem ésszerű különválasztani. Második javaslata azt a felismerést tükrözi, hogy a tudásalapú üzleti szolgáltatásokat nyújtó cégek gyakran könnyebben létesítenek üzleti kapcsolatokat a helyi feldolgozóipari leányvállalatokkal, mint az alkatrész-/részegység-beszállítók. A harmadik ajánlása az immateriális beruházásokra vonatkozik. A gazdaságpolitikának érdemes e területen társfinanszírozással katalizátor szerepet vállalnia, hisz a termelékenységi hatás helyi szinten érvényesül.

Az értekezés alapvető összefoglalása a következő: a globális értékláncok témája nem tekinthető ugyan a nemzetközi gazdaságtan új paradigmájának, sem önálló, jól körülhatárolható elméletnek, mindazonáltal az elemzések hozzáadottérték-alapú megközelítése és evolúciós szemlélete újdonságot jelent. Az értéklánc-megközelítést alkalmazó tanulmányok rávilágítottak, hogy a világgazdaságban végbement fokozatos, de az utóbbi évtizedekben felgyorsult változások mára a globalizáció új minőségét hozták létre. A korábbi jellemvonások és törvényszerűségek változásainak feltárásához, az új törvényszerűségek feltérképezéséhez és az azokra építő, azokat figyelembe vevő gazdaságpolitika kialakításához új adatokra, statisztikai módszertani fejlesztésekre és nagy mennyiségű empirikus vizsgálatra van szükség. A tény adatokat újra és újra össze kell vetni, ütköztetni a korábbi elméleti megállapításokkal, finomítani ez utóbbiakat, illetve új kapcsolatokat, új összefüggéseket feltárni a részterületeket leíró elméletek között. Szalavetz Andrea doktori értekezése éppen ehhez a munkafolyamathoz kívánt hozzájárulni, s e célját el is érte.

A fenti sommázat után hadd tegyek néhány konkrét megjegyzést a mű egyes részeihez. Nem törekedtem a kimerítő, részletekbe menő bírálatra, inkább a dolgozat fő vonalával kapcsolatos megállapításokkal kapcsolatban fejtem ki gondolataimat:

A kutatási kérdések fejezetben a következő megállapítást teszi: „...a magyar vállalkozói teljesítmény még az ország fejlettségi szintje alapján feltételezhetőtől is messze elmarad: a hazai kis- és középvállalatok nem képesek kellő hatékonysággal hasznosítani erőforrásaikat. Különösen gyenge eredményeket ér el a hazai KKV szektor az innovativitás és a hálózatosodás mutatóinak nemzetközi összehasonlításánál.” (10. oldal) Ebből számomra logikusan következett a szerző azon törekvése, hogy e helyzet megváltoztatási lehetőségeit kutassa az értekezésben.

Hasonlóan alapos bizonyítás alapján jelenti ki, hogy a leányvállalatok feljebb lépése nem egyenlő egy zéró-összegű játékkal. (19. oldal) Ez már a később a komplementaritás összefüggéseit elemző rész kiinduló feltételezése, állítása. Bizonyítja, hogy a feljebb jutás különböző módokon érhető el ugyan, de az állandó tanulás, egyre több támogató funkció megléte is szükséges. A feladatok komplexitása és tudásigényessége folyamatosan nő, a „vállalkozó leányvállalati” magatartás eredményességének függvényévé válik (21. old)

Azt gondolhatnánk, hogy a feljebb lépés a leányvállalati autonómiát pozitívan befolyásolja. A szerző kimutatja, hogy ez a kapcsolat egyáltalán nem egyértelmű (22. old.)

Az értekezés – értelem szerűen – nagy teret szentel a nemzetközi versenyképesség gyakorlati és elméleti szempontjainak. Feldolgozva e szakterület nagy nemzetközi és hazai irodalmát helyesen állapítja meg, hogy a nemzetközi versenyképességi vizsgálatok – sorok , összehasonlítások – kereskedelmi szemléletét ki kell egészíteni más, a kérdés szempontjából legalább ennyire fontos tényezőkkel (34. old.). Meggyőző érveléssel bizonyítja, hogy a vállalati funkció(k) éppúgy nem lehet(nek) versenyképességi értéklánc-szakosodási elemzések alapegysége(i), mint az export hányad (41. old.).

Értékes elemzési eredményeket ad a szerző a szakosodás és/vagy integráció kérdéskörében is. Ezek egyike annak kimutatása, hogy ma már – az értéklánc-integráció révén – a nemzetközi kereskedelembe nem termékek, nem vállalati funkciók, hanem „feladatok” kerülnek. Ezek kimutatásához elengedhetetlen az értéklánc megközelítés alkalmazása, ahogy ezt a szerző is teszi. (51. old.)

A feljebb lépést a transznacionális vállalatok globális értékláncain belül vizsgáló résznél – 6. fejezet – az alkalmazott statisztikákat, ábrákat félrevezetőnek látom. A 2. számú táblázat pl. megállapítja, hogy „...mennyivel gyengébben teljesít” Magyarország a többi, döntően visegrádi országokkal szemben. Elfelejtí megemlíteni, hogy pl. Szlovákia 290 százalékos (!) mutatója nyilván a KIA beruházásnak köszönhető, s másutt is az egy termékre összpontosító gyakorlat jelenik meg (67. old.)

Az értekezés egyik érdekes újdonságának tartom a funkcionális feljebb lépésről írtakat, a részletes és meggyőző érvelést, következtetést (7. fejezet) Ez folytatódik a 8. fejezetben, ahol fontos megállapítása szerint akár komoly hatásköri feljebb lépés is csak minimális – ha egyáltalán – hatást gyakorol az árbevételre, azaz ambivalens a kettő közötti kapcsolat (100. old.).

S itt érkezik el a szerző gondolatmenete a jövedelmezőség vizsgálatához. Határozottan – helyesen – állítja, hogy az anyavállalatok helyi leányvállalatai

tekintetében a jövedelmezőségi mutatók nem feltétlenül a leányvállalati teljesítményt tükrözik (102. old.). Megemlíti, de körültekintően nem bizonyítja a belső elszámolási, un. transzfer-árak hatását. S ez az értekezés – meglátásom szerint – legnagyobb hiányossága. Természetesen a mindenkori szerző dönti el, hogy kutatási kérdései közül melyeket, s hogyan bizonyít, mit és miképp alkalmaz bizonyításaihoz. Ezt megengedve érdemes és érdekes lett volna a dolgozatban vizsgált néhány vonatkozás esetén az elszámoló árak szerepének vizsgálata. Tisztában vagyok azzal, hogy ez jelentős adat problémákat vet fel – a belső elszámoló árak ritkán ismertek, a vállalati számvitelből ezek nem kivehetők, elkerülésükre több gyakorlat is ismert -, mégis fontos új(abb) megállapításokat eredményezett volna e téma akár summázott felvetése.

Lássunk erre néhány példát magából az értekezésből!

A [134.](#) oldalon a szerző megállapítja, hogy az anyavállalatok a leányvállalatokat döntően – nem kizárólag – költségközpontú egységekként kezelik. A „fürdőkád” hatásban pedig a belső elszámoló árak hatása is tükröződik. A 138. oldalon jut el a szerző ahhoz a megállapításhoz, hogy a kiszervezők – ez nyilván az anyavállalat – tevékenységének jövedelmezősége nő. Ez persze nem csak a transzferárak használatát jelenti, de azt is. A [155.](#) oldalon vonja le a szerző azt, hogy az immateriális beruházások aránya Magyarországon magas. Ez azonban nem tudásalapú beruházásokra épülő növekedésre utal, hanem jövedelem kivonásra. Ebben pedig a belső elszámolási árak használata – az anyavállalati stratégiai céloknak megfelelő költségek árazása - - költségek túlárázása (profit kivonással egyenlő), vagy alulárázása (belső tőketranszfert jelent) – is szerepet játszik. Végül álljon itt egy empirikus adat a szerzőtől: az Eredmények fejezetben közli, hogy a központnak (anyavállalat) fizetett szolgáltatások díja néha az összérték (összköltség) 30 százalékát is eléri. Világosan utal is rá, hogy ez a profit kivonás eszköze is lehet.

A fenti megjegyzések csak árnyalják a bírálat lényegét: egy gyakorlatilag is fontos téma körültekintő, alapos módszertannal, kellő bizonyítékkal megvalósított elemzését kaptuk, új és újszerű tudományos eredményeket eredményezve.

Külön szeretném kiemelni az értekezés nyelvezetét, amely pontos, nem blikkfangos, nem „tudományoskodó”, az olvasót a magyar nyelv szerkezetének megfelelő módon vezető nyelvezet. Ennek köszönhetően a mondandó jól követhető, az elemzés jól és helyesen tagolt, a dolgozat szerkezete transzparens.

A fenti támogató és bíráló megjegyzésekkel az értekezést a nyilvános vitára alkalmasnak tartom. S bár nem elvárt a bírálótól, kijelentem, hogy az MTA doktori cím elnyerését támogatom.

Fertőrákos, 2016. július 11.

Dr. Blahó András, professzor emeritus
Budapesti Corvinus Egyetem,
Világgazdasági Intézet