

SZALAVETZ ANDREA

Feltörekvő transznacionális társaságok – a kínai példa a klasszikus elmélet tükrében

A kínai és más délkelet-ázsiai működőtőke-exportőrökről szóló esettanulmányok alapján elemzők egy része arra a következtetésre jutott, hogy eljárt az idő Dunning működőtőke-áramlás sajátosságait átfogóan magyarázó, főiránnyá vált eklektikus elmélete és beruházási fejlődési pályára vonatkozó tézise felett. Ez az írás ehhez a vitához kíván hozzájárulni a kínai tőke kivitel példája alapján. A kínai tőkeexportőrök jellegzetességeinek és mozgatórugóinak – a nemzetközi működőtőke-befektetésekre vonatkozó elmélet fényében való – áttekintését követően arra keressük a választ, hogy valóban új elmélet után kiált-e a fejlődő-felzárkózó országok tőke kivitele, illetve a feltörekvő transznacionális társaságok megjelenése.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F23.

„A fejlett világnak a *Made in China* jól ismert címkéje helyett, immár a *Made by China* címkével kell megbarátkoznia” – ez a szellemes megjegyzés jól érzékelteti a kínai tőke kivitel felívelésének sebességét, és egyúttal utal az első kínai multik megjelenésének nagy sajtóvisszhangot kiváltó szimbolikus eseteire (*Filippov–Saebi* [2008]).¹

A kínai tőke kivitel növekedési üteme² a másfél-két évtizeddel korábbi fordított tendencia, a Kínába beáramló működőtőke akkori növekedési tendenciáját idézi: a kínai kereskedelmi minisztérium szerint 2007-hez képest 2008-ban 63,5 százalékkal nőtt a tőke kivitel (és az igazi adminisztratív könnyítések csak most lépnek életbe!). A kínai cégek által külföldön befektetett működőtőke-állomány nemzetközileg elfogadott UNCTAD-adatai az *I. táblázatban* láthatók.³

¹ Csupán néhány példa a szimbolikus esetek közül. A Lenovo felvásárolta az IBM pc-üzletágát; a TCL a francia Thomson Electronicsot, a Nanjing Automotive a brit MG Rover-csoportot; a Chinese National Offshore Oil Corporation pedig kis híján megvette az Union Oil Company of Californiát: felvásárlása a szenátus tiltakozásán bukott el. A kínai transznacionális vállalatok listája a fenti szimbolikus eseteken kívül is hosszú: Baosteel, Bird, Hisense, Huawei Technologies, Nuchtech, Petrochina, SinoSteel, Wanxiang stb.

A Boston Consulting Group 100 New Global Challengers című kiadványsorozata a gyorsan felzárkózó, kiemelkedő teljesítményű országok agresszíven terjeszkedő, látványos nemzetközi felvásárlásokat végrehajtó cégeit sorolja fel (*BCG* [2009]). Ezek a cégek olyan új versenytársak, amelyek ma már (vagy rövidesen) létükben veszélyeztetik iparágaik megállapodott főszereplőit, illetve azok potenciális felvásárlóivá válhatnak. Jelentős piaci tényezők, így mind stratégiai szövetségesként, mind beszállítóként oda kell figyelni rájuk. A *BCG* [2009]-ben 36 kínai cég szerepelt a százas listán.

² A kínai működőtőke-kivitel jellemzőiről átfogó elemzést ad *Artnet* [2009] tanulmánya.

³ Szakértők szerint, a kínai tőke kivitel valós értéke a táblázatban feltüntetett adatokat jelentős mértékben meghaladja (*OECD* [2008], *Cheng–Stough* [2008]), mivel csupán a hatóságoknak [a kínai kereskedelmi minisztériumnak (*Ministry of Commerce of China, Mofcom*)] bejelentett és az általuk jóváhagyott ügyleteket tartalmazza, ugyanakkor az ügyletek egy része nem igényel külön engedélyeztetést (a másik oldalról pedig a jóváhagyott ügyletek nem mindegyike valósul meg). Ráadásul 2002-ig a Mofcom adatai nem tartalmazták a meglévő leányvállalatokba irányuló további tőkeinjekciókat, például az újrabefektetett profit összegét sem. Másrészt, a hivatalos

1. táblázat

A kínai tőke kivitel alakulása (millió dollár)

Év	Millió dollár	Év	Millió dollár
A működőtőke-kivitel éves nagysága		A kivitt működőtőke állománya	
1990–2000	2 195*	1990	4 455
2004	5 498	1995	17 768
2005	12 261	2000	27 768
2006	21 160	2006	73 330
2007	22 469**	2007	95 799

* Évente átlagosan.

** Az előzetes adatok szerint 2008-ban a nem pénzügyi szektorba irányuló kínai működőtőke-export 40,7 milliárd dollárt tett ki (Davies [2009]).

Forrás: UNCTAD [2008].

A nemzetközi szakirodalomban már több mint negyedszázaddal ezelőtt is megjelentek a fejlődő országok tőkeexportjának sajátosságait elemző írások (Wells [1983], Lall [1983]). Ezek és a későbbi elemzők ezt az új jelenséget a *fejlett országok működőtőke-exportjának és transznacionális társaságainak leírására kifejlesztett elmélet alapján* vizsgálták. Fő kutatási kérdésük az volt, hogy van-e különbség a fejlődő országok transznacionális társaságai és a fejlettek között, illetve milyen okok miatt tekinthetők sajátosnak ezek a társaságok (lásd Yeung [1994] áttekintését). Az elemzések másik gyakori kérdése az volt, hogy vajon a „későn jövőkre” jellemző sajátosságok elenyésznek-e, vagyis idővel a feltörekvő transznacionális társaságok beruházáspolitikái és mozgatórugói a fejlett országok transznacionális társaságaiéhoz hasonlóvá válnak-e (Li [2003]).

A korai elemzések a feltörekvő transznacionális társaságokra jellemző számos sajátosságot tártak fel, amelyek közül főként azok bizonyultak utólag kevésbé helytállóknak, amelyek e társaságok első hullámára jellemző sajátosságokat próbálták általánosítani, nevezetesen azt, hogy a feltörekvő transznacionális társaságok a fejlett országok hasonló társaságainál kisebbek, tőkeszegényebbek, technológiai szintjük alacsonyabb,⁴ és zömükben a régiójukon belül terjeszkednek. Már a korai működőtőke-exportőrök esetében is számos ellenpéldával lehetett igazolni, hogy ezek a megállapítások túlzott általánosításokon alapulnak, leegyszerűsítőek, és nem veszik figyelembe a feltörekvő transznacionális társaságok heterogenitását (Yeung [1994]).

Később, a feltörekvő transznacionális társaságok második hullámában olyan ügyletek váltak egyre gyakoribbá, amelyek nem csupán ezeket a vélekedéseket cáfolták, de lassanként – egyes megfigyelők szemében – a működőtőke-befektetéseket magyarázó addigi elméletek általános alkalmazhatóságát is megkérdőjelezték (Mathews [2006]).

adatok figyelmen kívül hagyják az offshore pénzügyi központokba kivitt tőke további sorsát, holott ennek nem elhanyagolható része később működőtőke-befektetésként hasznosul. A Brit Virgin-szigetektől, a Kajmán-szigetektől stb. a világ számos országába érkező működőtőke-befektetések mögött gyakran kínai tőke található. Az érem másik oldala az a jelenség, amit a sajtó körbeutaztatott befektetésnek (*round trip investment*) nevez. Eszerint hazai terjeszkedésükhöz a kínai cégek gyakran közbeiktatnak egy külföldi állomást: tőkét visznek ki valamely offshore pénzügyi központba vagy Hongkongba, ott holdingot hoznak létre, amely azután Kínába működőtőkét fektet be, és élvezzi a külföldi befektetőknek járó előnyöket.

⁴ A relatív alacsony technológiai szint Dunning [1988] OLI [tulajdonspecifikus (*ownership*), lokációs (*locational*) és internalizációs (*internalization*) előnyök] paradigmájának elemzési keretét alkalmazó korai kutatások szerint sajátos tulajdonosi előnynek minősült: a fejletlenebb országokba működőtőkét exportáló feltörekvő transznacionális társaságok ilyen módon a fogadó országok helyi tényezőarányainak jobban megfelelő technológiát honosítottak meg leányvállalataik révén (Lall [1983]).

Elsősorban azoknak a cégeknek a működőtőke-befektetései keltették fel a szakma figyelmét, amelyek már fejlődésük igen korai szakaszában nemzetközi terjeszkedésbe kezdtek (Mathews [2002]), tehát még mielőtt fokozatos fejlődéssel felhalmozták volna a nemzetköziesedéshez elengedhetetlen erőforrásokat és képességeket. A hiányzó tulajdonosi előnyöket részben a tőkeexportörök erőteljes állami támogatása ellensúlyozta, ami szintén jellemző a feltörekvő transznacionális társaságokra, és különösen Kínára érvényes (Deng [2009]). Sajátosnak minősült, amikor a tőkeexport fogadó országa fejlettebb volt, mint a működőtőkét exportálóé, illetve amikor a befektetés célpontjának, a fogadó cégnek a technológiai színvonala meghaladta a felvásárlójáét. Érdeklődést keltettek a nemzetközi terjeszkedés fejlődő országok cégei által alkalmazott sajátos belépési módjai: a zöldmezős leányvállalat-alapítás vagy felvásárlás (internalizáció) mellett/helyett ugyanis a feltörekvő transznacionális társaságok nemzetközi terjeszkedésüket gyakran inkább vegyesvállalat-alapításokkal, stratégiai szövetségekkel és más hálózat kialakítási módszerekkel valósították meg (Li [2003]).

Összességében a kínai és más délkelet-ázsiai működőtőke-exportörök esettanulmányai arra a következtetésre juttatták elemzők egy részét, hogy a tulajdonspecifikus, a lokációs és az internalizációs előnyöket mint a működőtőke-áramlás sajátosságait átfogóan magyarázó, időközben főiránnyá vált dunningi eklektikus elmélet (Dunning [1993]) adta elemzési keret és a dunningi beruházási-fejlődési pálya tézise felett eljárt az idő (lásd Li [2007] irodalomáttekintését).

Ez az írás ehhez a vitához kíván hozzájárulni a kínai tőkekivitel példáját alapul véve. Először röviden összefoglaljuk a klasszikus elméletek elvetésének/módosításának szükségességéről folytatott vitát, majd megvizsgáljuk a kínai tőkeexportörök mozgatórugóit a nemzetközi működőtőke-befektetések jellegzetességeit leíró néhány elméleti tézis tükrében. Végül megpróbálunk választ adni arra, hogy valóban új elmélet után kiált-e a fejlődő-felzárkózó országok tőkekivitele, illetve a feltörekvő transznacionális társaságok megjelenése, vagy (netán apró módosításokkal) továbbra is érvényesek az eddigi elemzési keretek.

A fejlődő-felzárkózó országok tőkekivitele a működőtőke-áramlás elméleti téziseinek tükrében

A tapasztalatok alapján a működőtőke-áramlás magyarázó tényezőit leíró elméleti tézisekkel szemben két fő kifogás merült fel.

1. Tekintettel a fejlett országokba irányuló technológiaszerző és egyéb stratégiai előnyökre pályázó kínai (és egyéb délkelet-ázsiai) tőkekiviteli ügyletek gyakoriságának és összes ügyleten belüli súlyának növekedésére, megkérdőjelezték, hogy a működőtőke-kivitelnek előfeltétele lenne a tulajdonosi előny *ex ante* megléte (Mathews [2002], Li [2003]).

2. Másrészt kimondták, hogy a működőtőke-kivitel és a transznacionális vállalatok tevékenységének elemzésekor megengedhetetlen egyszerűsítés, ha elemzési egységként a(z önálló) vállalatot vesszük alapul, és a vállalatoknak kizárólag az *internalizációs* ügyleteit vizsgáljuk. A globalizáció jelen szakaszában és különösen a feltörekvő országok esetében egy-egy *tőkeexportőri hálózatot* (a vállalat külső és belső; hazai és nemzetközi hálózatát) kell elemzési egységként tekinteni (Ernst [2000], Mathews [2006]), és a vizsgálat tárgyául a széles értelemben vett hálózati stratégiákat kell választani.⁵

⁵ Egy-egy hálózatba beletartoznak a feltörekvő transznacionális társaságokból kipörgetett (*spin-off*) cégek, e társaságok holdingkapcsolatai és kapcsolatai a hazai állami intézményekkel, kutatóintézetekkel. A hálózat alkotó-elemei a stratégiai szövetségesek és a beszállítók, a disztribúciós kapcsolatrendszer stb.

Tulajdonosi előnyök

Ami ezeket a kritikát illeti, a kérdés nem most vetődött fel. A szakirodalom már jó ideje megkülönbözteti egymástól – mintegy az OLI paradigma tulajdonosi (*O*) részének kiegészítéseként – a tulajdonosi előnyök kihasználása (*asset exploiting*), valamint a meglévő tulajdonosi előnyök növelése és új, a meglévőket kiegészítő előnyök szerzése (*asset-augmenting/asset seeking*) érdekében befektetett működőtőkét.⁶ A feltörekvő transznacionális társaságokról készült esettanulmányok elemzői, részben a mintájuk sajátosságaira visszavezethetően, főként az utóbbi típusú mozgatórugókra találtak példát. Ezeket az empirikus tapasztalatokat általánosítva jutottak arra a megállapításra, hogy a nemzetközi terjeszkedésbe kezdő feltörekvő transznacionális társaságok általában azért lépnek ki a nemzetközi porondra, mert ettől várják olyan erőforrások és lehetőségek megszerzését, amelyek stratégiai, tulajdonosi előnyöket biztosítanak számukra (*Child–Rodrigues* [2005], *Deng* [2009], *Mathews* [2002], [2006], *Li* [2007]). Elsősorban tőkeexport – mégpedig a világszinten működő, bevezetett, fejlett technológiával és más versenyelőnyökkel rendelkező világcégek felvásárlása – révén *kívánnak szert tenni tulajdonosi előnyökre* (tehát nem arra helyezik a hangsúlyt, hogy meglévő, a fogadó ország cégeiét meghaladó tulajdonosi előnyeiket aknázzák ki külföldön).

Ezzel szemben a tulajdonosi előnyök növelése/kiegészítése érdekében végzett befektetések növekedése önmagában még nem cáfolja a tulajdonosi előnyök jelentőségét, sőt azt sem, hogy a tőkekivitel tulajdonosi előnyöket feltételez. A feltörekvő transznacionális társaságoknak sajátjuknál fejlettebb fogadó országbeli befektetéseire is *jellemző valamilyen tulajdonosi előny megléte* (amelyet a befektetők a fogadó országban *növelni/kiegészíteni* igyekeznek). A feltörekvő transznacionális társaságok esetében (és napjainkban mindez a kínai transznacionális vállalatokra különösen jellemző) ilyen meglévő tulajdonosi előny lehet a magas tőkeellátottság és a tőkeexportot könnyítő támogatások. Tulajdonosi előnynek minősül a fogadó ország helyi piacai egyes szegmenseinek átlagon felüli ismerete és ezáltal a hozzáférés a helyi erőforrásokhoz, például a disztribúciós hálózathoz gyakran az etnikai tényező, a határokon átívelő, jól karbantartott kapcsolatrendszer (*kuanhszi*, pinjin átírásban: *guanxi*) kihasználásával.⁷ A stratégiai előnyöket nemzetközi akvizíciókkal megszerezni/növelni kívánó kínai cégek esetében említsük meg, hogy ezek a cégek a fejlett országok megállapodott transznacionális társaságainál alacsonyabb költségekkel férnek hozzá országuk egyetemében, állami kutatóintézeiteiben született eredményekhez.

Internalizációs előnyök

Ami a második kritikai megállapítást illeti, a gazdasági kapcsolatok hálózati szerveződését, a hálózat mint a piac és a hierarchia melletti új koordinációs forma előtérbe kerülését, a „szövetségi kapitalizmus” kialakulását szintén számos szerző elemezte már, és próbálta az új jelenségeket a dunningi eklektikus elmélettel összefüggésbe hozni.⁸ Megállapították, hogy a felgyorsult globalizáció időszakában és különösen az infokommunikációs forradalom nyomán egy vállalat már nem csupán akkor képes koordinálni globális (kereskedelmi, pénzügyi, technológiai, fizikai és humán) erőforrásait, továbbá a tevékenységéhez szükséges tudás földrajzilag szétszórta elemeit, valamint az immateriális tényezőket, ha felvá-

⁶ Az egyik legismertebb tanulmány *Kuemmerle* [1999], de maga *Dunning* is több tanulmányában írt erről. Lásd *Dunning* [2001] áttekintését.

⁷ Lásd erről *Standifird–Marshall* [2000].

⁸ A legismertebb *Dunning* [1995], lásd még *Cantwell–Narula* [2001] irodalomáttekintését (4. fejezet).

sároolja és szervezetébe integrálja a szükséges erőforrásokat és tudást birtokló vállalatokat. Az internalizáció helyett más – innovatív – szerveződési formákat választó cégek ma már könnyebben, rugalmasabban, nagyobb földrajzi körben jutnak hozzá a tudásgazdaságban legfontosabbnak minősülő erőforrásokhoz.

A feltörekvő transznacionális társaságok nemzetközi terjeszkedésük során szívesen alkalmazzák ezeket az új, innovatív szerveződési formákat.⁹ Erre építve dolgozott ki J. A. Mathews – egyik fő kritikusa az OLI-paradigma (feltörekvő transznacionális társaságok elemzésére) alkalmazhatóságának – egy alternatív elemzési keretet (*Mathews* [2006]), az úgynevezett LLL-modellt (*linkage, leverage, learning*): szabad fordításban, a hálózatosodás révén stratégiai előnyöket szerző és előnyeit folyamatos tanulással és visszacsatolással fenntartó nemzetköziesedés modelljét.

A hálózatosodás és a tanulás-visszacsatolás kategóriáinak beemelése az OLI-modellbe dinamikus szemléletet nyújt az alapvetően statikus megközelítésű dunningi elemzési keretnek, de összességében nem veti el azt, inkább új szempontokkal egészíti ki.

A beruházási-fejlődési pálya és a tulajdonosi és lokációs előnyök kölcsönhatása

Kritika érte a Dunning által felvázolt beruházási-fejlődési pálya tézisét is. Eszerint, fejlődésük során a nettó tőkeimportőr országok fokozatosan elkezdik exportálni is a tőkét. A fejlettség meghatározott küszöbértéke felett a tőkeexport volumene gyorsan emelkedni kezd, és ez az emelkedés, az országok tényezőellátottságának, pontosabban a tényezőellátottság minőségi paramétereinek alakulása függvényében akár olyan mértéket is elérhet, hogy a felzárkózó ország nettó tőkeexportórré válik (*Dunning* [1981]; [1986]).

Első látásra úgy tűnik, ezt a folyamatot figyelhetjük meg Kínával kapcsolatban is. A külföldi működőtőkét fogadó Kína fokozatosan növelte lokációs (*L*) előnyeit, kiépítette a befektetőket kiszolgáló fizikai és intézményi infrastruktúrát, modernizálta gazdasági és jogi környezetét, fejlesztette humán erőforrásait. Mindez a helyi cégekre is hatással volt, amelyek fokozatosan – nem utolsósorban a külföldiek tevékenységéből, stratégiájából, munka- és vállalatszervezési módszereiből tanulva – tulajdonosi előnyöket fejlesztettek ki, és lassanként maguk is tőkeexport-műveleteket kezdeményeztek. *Tolentino* [2008] ugyanakkor vektor-autoregressziós (VAR) modellel¹⁰ vizsgálta a dunningi elmélet érvényességét, és úgy találta, hogy az egy főre jutó GDP adatainak sem a nyolcvanas-kilencvenes évekbeli, sem pedig a jelenlegi értékei nincsenek szoros összefüggésben a működőtőke-kivitel alakulásával.

Dunning és szerzőtársai [2008] egyébként később átértékelte az eredeti tézist a felzárkózó országok cégeire jellemző felgyorsult nemzetköziesedés következtében, illetve részben annak hatására, hogy a globalizáció előrehaladtával néhány gyorsan felzárkózó ország (Korea, Szingapúr, Hongkong, Tajvan) már akkor aktív és jelentős tőkeexportórré vált, amikor fejlettségi szintjük a dunningi elmélet szerint ezt még nem tette volna indokolttá (*Mathews* [2002]). Míg a nettó tőkeexportóri pozíció alakulását a fejlettség függvényében felrajzoló eredeti görbe *J* alakú, a globalizáció jelenlegi szakaszában a gyorsan felzárkózó fejlődő országok működőtőke-mérlegének alakulását leíró új görbe inkább a szinuszgörbéhez hasonlít: fejlődésük során az országok tőkeimportját hamarabb kezdi kompenzálni a

⁹ Idetartozik a stratégiai szövetségekötés, a vegyesvállalatok létrehozása (100 százalékos leányvállalat-alapítás helyett); a szerződéses K+F-kapcsolatok, az egyetemi/kutatóintézeti K+F-tevékenység szponzorálása globális méretekben, a licenszszerződések, kockázati-tőke-befektetések stb. Lásd erről: *Vrande és szerzőtársai* [2007].

¹⁰ *Tolentino* [2008] VAR modell segítségével (amely a változók tárgyidőszaki értékét a saját és a többi változó késleltetett értékeivel külön-külön becsüli meg) a tőkekivitel értékét olyan magyarázó változókkal vetette össze, mint az egy főre jutó GDP, a gazdasági nyitottság a emberitőke-állomány, a technológiai színvonal stb..

meginduló, megélnékülő tőke kivétel, a tőke mérleg görbéje hamarabb közelíti meg a nulla szintet (i. m. 164. o.).

Bár *Tolentino* [2008] regressziós vizsgálatai (részben az erőteljes befolyású kínai kormányzat fejlesztési stratégiájának, pontosabban e stratégia kulcspontjainak sajátos időbeli változásai,¹¹ részben az ország méretei és egyéb Kína-specifikus sajátosságok miatt) nem mutattak ki szoros összefüggést a makroteljesítmény és a tőke kivétel alakulása között, a beruházási-fejlődési pályával kapcsolatos dunningi eszme futtatást (*Dunning* [2001]), amely szerint a lokációs előnyök növekedése visszahat a helyi cégek tulajdonosi előnyeire – mégsem kell elvetni. Hipotézisünk szerint a kínai tőke kivétel emelkedése és ezen belül a stratégiai előny-szerző befektetések abszolút értékének növekedése összefügg a kínai gazdasági tevékenység minőségi jellemzőinek emelkedésével. Tekintsük át röviden, miként zajlott ez a folyamat!

Az olcsó munkaerőt és a hatalmas, illetve gyorsan növekvő vásárlóerejű helyi piacot kihasználó kumdi befektetések óta Kínában nagyon sokat változott az üzleti és a szabályozási környezet. Megélnékült a verseny: minden egyes szakágazatban egyre több új transznacionális vállalat létesített telephelyeket, épített ki elosztóhálózatot. A nagy amerikai, európai szereplők mellett megjelentek a helyi viszonyokat jobban ismerő délkelet-ázsiaiak. Ugyanakkor a kínai tulajdonú cégek felzárkóztak a kétezres évek elejére, és helyi piaci ismereteiket, társadalmi tőkéjüket kihasználva agresszíven terjeszkedni kezdtek (*Luo* [2007]). Azok a befektetők, akik kezdetben csupán *jelen kívántak lenni* a stratégiai piacon, az erősödő verseny hatására immár a helyi pozícióik megtartását, erősítését tűzték ki célul. Ennek érdekében szervezeti, eljárás, marketing- és termékinnovációkat kezdeményeztek, új piaci szegmensekbe hatoltak be: *terjeszkedni és versenyezni kezdtek*.

A külső környezet feltételeinek megváltozása óhatatlanul a vállalati stratégiák módosulásához vezetett: a termelés áthelyezése mellett a transznacionális vállalatok egyre több termeléshez kapcsolódó szolgáltatási (marketing- és disztribúciós) funkciót telepítettek a kínai leányvállalatokhoz. Később, a költségek csökkentése érdekében növelték a helyi beszerzés részarányát (és a helyi leányvállalathoz telepítették a beszerzési funkciót). A különböző kínai régiókat és piaci szegmenseket ellátó leányvállalatok tevékenységét holdingszervezetek létrehozásával integrálták. A holding-szervezetekhez egyre több stratégiai funkciót telepítettek. A holdingok hatáskörébe tartozott a kormányzati kapcsolatok megszervezése, és oda integrálták a – korábban a transznacionális vállalatok különböző kínai leányvállalatainál külön-külön működő – termelést kiegészítő funkciókat (képzés, beszerzés, a termelés és az új beruházások finanszírozása stb.).

Mindeközben változott a szabályozási környezet is. Egyfelől 2006-tól a leányvállalat-alapítási feltételeket jelentős mértékben egyszerűsítették, a *piacra lépést* deregulálták. Másfelől azonban a külföldi érdekeltégű leányvállalatok *működését* mind több, stratégiai célokat szolgáló szabályozóval kívánták befolyásolni (helyi hozzáadott érték aránya, exportkötelezettség, környezetvédelmi és versenyszabályok, könyvelési és nyilvántartási szabályok stb. – *Luo* [2007]).

A kínai leányvállalatok technológiai tanulásának következő lépcsőfokai a kutatás-fejlesztéssel függtek össze. Kezdetben, az erősödő helyi verseny hatására a transznacionális vállalatok egyre többet áldoztak helyi adaptációra, a helyi speciális igényeknek megfelelő változatok kifejlesztésére, helyi márkanévek kialakítására. Ezt később helyi fejlesztéssel egészítették ki. Mindehhez a helyi szakértelmet is egyre inkább igénybe vették,

¹¹ Kezdetben a működőtőke-behozatal támogatása volt a fő cél, ezt követően inkább csak a minőségi működőtőke-behozatalt kívánták ösztönözni. Napjainkban ezeket egy újabb célkitűzés egészítette ki: a működőtőke-kivétel ösztönzése.

és ennek érdekében a helyi oktatási intézményekkel építettek ki kapcsolatokat, komplex képzési, továbbképzési programokat dolgoztak ki.

Az OLI paradigma lokációs (L), vagyis a helyi gazdasági tevékenység minőségi paramétereinek ismertettét módosulása természetesen hatást gyakorolt a helyi cégek tevékenységére is. A külföldiekkel beszállítói, stratégiai szövetségesi pozícióban kapcsolatba került helyi cégek tudatos tanulási és imitációs erőfeszítései gyorsították az átgyűrűzési hatást: a helyi cégek tudásfelhalmozás révén tulajdonosi előnyöket alakítottak ki, amelyeket később tőkeexportörként hasznosíthattak.

Dunning egy másik, kevésbé gyakran idézett megállapítást is tett: szoros pozitív összefüggést mutatott ki a tőke kiviteli teljesítmény és a gazdasági tevékenység kutatásintenzitása (a $K+F$ -ráfordítások GDP-aránya) között (*Dunning* [1986] 668. o.).

Bár az ország jelenlegi fejlettségi szintjéhez és főleg méretéhez képest a kínai tőke kivitel ma még nem számít igazán kiemelkedőnek,¹² a legutóbbi évek $K+F$ - és tőke kivitel-adatai alapján kirajzolódó tendencia sokatmondóan illusztrálja *Dunning* fenti megállapításának igazságát. A kínai tőke kivitel felgyorsulása egybeesett Kína innovációs képességének növelésébe fektetett összegek gyors emelkedésével.¹³

A továbbiakban a kínai tőke kivitel jellegzetes mozgatórugóit helyezük nagyító alá és megvizsgáljuk a működőtőke-kivitel elméletét új megvilágításba helyező kritikák érvényességét.

A kínai tőke kivitel főbb mozgatórugói

A gyorsan növekvő kínai tőke export jelentős része egyáltalán nem tekinthető sajátosnak: a tőke exportörök tevékenysége, beruházáspolitikája és mozgatórugói jól leírhatók az eredetileg a fejlett országok transznacionális vállalatai kialakulásának és tevékenységének leírására kidolgozott elméletekkel.¹⁴

A kínai tőke kivitel felívelését a rendelkezésre álló jelentős mennyiségű likvid tőkén¹⁵ túlmenően (lásd erről *Artner* [2009]) számos más tényező is előre hajtotta. Fontos mozgatórugót jelentett a gyorsan növekvő termelés nyersanyag- és energiaigénye: kínai állami vállalatok nyersanyag-kitermelő és -feldolgozó cégek sorát vásárolták fel a világpiacon (*Biggeri–Sanfilippo* [2009], *OECD* [2008]). 2007 végén a kitermelőiparba és olajfinomításba áramlott kínai tőke befektetések állománya az összes kínai tőke kivitel 13 százalékát tette ki (*Davies* [2009]). A nyersanyagszerző befektetések állományának gyors növekedését az is elősegíti, hogy a kínai befektetők olyan országokban is szabadon terjeszkedhetnek, amelyek nyugati konkurenseik (és főként az amerikai cégek) számára „töltött területnek” minősülnek, mint például Irán, Kuba, Szudán, Mianmar.

A kínai tőke kivitel fellendülésének további, nem elhanyagolható mozgatórugója a piacszerzés, illetve az a célkitűzés, hogy az áru export elé állított kereskedelmi akadályokat

¹² Az UNCTAD tőke kiviteli rangsorában Kína 125 ország közül az 59. helyezett volt 2007-ben (www.unctad.org). A rangsort a világszervezet „az ország tőke exportjának az összes tőke kivitel belüli aránya/az ország GDP-jének a világ GDP-jéhez viszonyított aránya” mutató alapján számítja ki.

¹³ 2000 óta Kína a második legnagyobb $K+F$ -ráfordító ország az Egyesült Államok mögött. 1995 óta a $K+F$ -ráfordítások átlagosan évente 19 százalékkal növekedtek, és vásárlóerő-paritáson számítva 2005-ben 115 milliárd dollárt tettek ki. A $K+F$ -ráfordítások GDP-aránya egy évtized alatt megduplázódott, és 2005-re 1,34 százalékot ért el (*Szalavetz* [2008]).

¹⁴ Ezekről az elméletekről magyar nyelven is számos átfogó áttekintés született: *Csáki* [2006], *Simai* [1996], *Szanyi* [1997].

¹⁵ 2008 végén a kínai valutatartalékok értéke megközelítette a 2×1018 dollárt (Kína rendelkezik a világ legnagyobb valutatartalékával, közel kétszer annyival, mint a második helyezett Japán. Ez utóbbi ország tartalékainak értéke 2008 végén $1,03 \times 1018$ dollár volt). *Forrás*: www.imf.org.

tőkeexport révén kerüljék meg. Álljon itt néhány példa! A mauritiusi és a jamaikai ruhaiparba fektetett kínai működőtőke révén megvalósuló termelés az amerikai piacra irányul. A török textil- és ruházati ipari befektetéseken keresztül az európai piacot célozzák meg a kínai befektetők. A Fidzsi-szigeteken felvásárolt, illetve zöldmezős befektetéssel létrehozott kínai tulajdonú gyárak termelését az ausztrál piacon értékesítik (OECD [2008] 97–98. o.). Mindezek az ügyletek nem csupán a klasszikus eklektikus elméletben (Dunning [1993]) felsorolt mozzanatokkal elemezhetők, hanem a működőtőke-befektetéseket a termékciklusgörbe alapján levezető vernoni elmélettel is (Vernon [1966]).

Szintén a piacszerző céllal végrehajtott tőkebefektetések közé tartozik a kínai (állami tulajdonú) villamosenergia-ipari átvitelrendszer-irányító vállalat koncessziószerzése a Fülöp-szigeteken vagy a Bank of China leánybankjai – immár 28 országban. A piacszerző és a *diverzifikáció révén megvalósított expanziós célkitűzések* tükröződnek olyan – szakértők szerint (Chen–Young [2010]) a fejlett országokban megvalósuló felvásárlási és özszeolvadási ügyletekhez hasonlóan, csak igen ritkán sikeres – ügyletekben, mint amikor a Bank of China felvásárolta a Singapore Aircraft Leasing Enterprise-t.

Ami a hatékonyságkereső befektetéseket illeti, bár ezek részaránya ma még csak statisztikailag alig kimutatható töredéke az összes kínai tőke kivitelnek,¹⁶ bőven találunk erre is példát: kínai cégek munkaerő-igényes termelési folyamatokat telepítenek Kínánál is olcsóbb bérszintű régiókba (Afrikába, Vietnámba stb.). Tipikus példa a ruházati ipar, de ide tartoznak a kínai tőkével létrehozott háztartási elektronikai cégek a visegrádi országokban, a kínai tulajdonban lévő kerékpárgyártó cégek Ghánában; autóipari cégek Vietnámban, Pakisztánban, Ghánában, Kambodzsában stb.

Néhány szerző sajátos kínai tőke kiviteli ösztönzőként említi, hogy külföldi terjeszkedés esetén a kínai cégek a hazai környezetüknél kisebb (!) tranzakciós költségekkel kénytelenek szembenézni. Ez ellentmond a tőke kivitel jellemzőit elemző szakirodalom megállapításainak. A klasszikus hivatkozások egyik alapvető tézise ugyanis úgy szól, a nemzetközi terjeszkedés logikailag könnyen belátható előfeltétele, hogy a tőkeexportőr cégek rendelkezzenek valamilyen specifikus versenyelőnnyel (Caves [1982], Dunning [1988]), amelynek segítségével kiegyenlítik a távolságból és a külföldiségből (Hymer [1976]) fakadó hátrányaikat. Külföldön céget alapítani és működtetni magasabb tranzakciós költségekkel jár ugyanis, mint a hazai piacon: a költségek a földrajzi és intézményi-kulturális távolsággal arányosan nőnek.

Ezzel szemben, ahogy ezt Boisot–Meyer [2008] tanulmánya feltárja, a kínai cégek expanziós törekvéseit a hazai piacukon jelentős tranzakciós költségek nehezítik és drágítják. Kína adminisztratív decentralizációs intézkedései, a tulajdonjog (állami cégek), a gazdaságpolitikai döntéshozatal¹⁷ és az ellenőrzés helyi szintre utalása töredeztette a kínai piacot,¹⁸ vagyis a hatalmas belső piac nyújtotta méretgazdaságossági előnyök korántsem magától értetődők. A belső közúti és vasúthálózat fejlettségének, kiépítettségének jelentős regionális különbségei némely tartomány esetében finanszírozhatatlan megdrágítják a szállítást, ezzel meg is gátolják azt, ráadásul egyes földrajzi egységeket helyi protekcionista szabályok védenek. Így előfordulhat, hogy a külföldi terjeszkedés és a külföldre történő áruszállítás egyenesen olcsóbb, mint a kínai piacon belüli. „Kína egy ország, de több gazdaság” – írta Meyer ([2008] 3. o.), és bár a decentralizáció a nyolcvanas évek reformjai idején a modernizáció hajtóerejének bizonyult, ma már a további versenyképesség-emelkedés egyik legfőbb korlátjává vált.

¹⁶ A feldolgozóiparba irányuló kínai tőke kivitel összességében szintén alacsonynak tekinthető: 2007. végi állományadatok szerint az összes tőke kivitelnek csupán a 8 százaléka (Davies [2009]).

¹⁷ Egy példa. Az adó kivétel tartományi szintű feladat, a központi költségvetésbe a tartományoknak előre meghatározott mennyiségű adót kell befizetniük, az e fölött beszedett adó helyileg hasznosítható.

¹⁸ A régiók önállóságáról, a decentralizált gazdaságirányításról és a fiskális federalizmusról lásd Jordán [1998] és Csaba [2006] 381–394. o.

A belső piac töredezettségének mértéke több módszerrel is vizsgálható. Kézenfekvő lehetőség a belső kereskedelmi akadályok elemzése, számszerűsítése, vagyis a kínai belső piac integráltságára vonatkozóan annak feltárása, hogy az egyes tartományok között fellelhető-e valamiféle határeffektus. Erre vállalkozott *Poncet* [2005] tanulmánya, amely a kilencvenes évekre jelentős, sőt erősödő belső határeffektusról számolt be. Egy másik megközelítésben azt a kérdést teszik fel, miként alakul az egyes tartományok kereskedelme egymással, illetve a külpiaconnal. *Poncet* [2003] ezt a vizsgálatot is elvégezte, és a kilencvenes évek adatai alapján megállapította, hogy bár az erősödő külpiacon orientáció elvileg együtt járhatna a belső integráció erősödésével is, a kínai piac belső integráltsága egyenesen gyengült.

Későbbi, a kétezres évek adatait elemző vizsgálatok (*Poncet* [2008], *Brandt és szerzőtársai* [2008]) eredményei szerint ugyanakkor a belsőhatár-effektus szerepe csökkent, a belső piac integrációjának legfőbb akadálya immár a belső kínai tartományok infrastruktúrájának fejletlensége, ami a tartományok közötti kereskedelem esetén az exportot jelentősen meghaladó szállítási költségeket okoz. Mindazonáltal, az utóbbi évtized óriási – a kétezres évek végén a GDP 9 százalékát elérő – közlekedésfejlesztési beruházásainak köszönhetően ez utóbbi tényező jelentősége csökken.¹⁹

A belső piacon történő terjeszkedés nehézségei elől külföldre menekülő, vagyis a kényeszerű nemzetköziesedést választó kínai cégek tézisének jó néhány esettanulmány is ellentmond. *Li* [2007] három kínai elektronikai transznacionális társaság (a Haier, a Lenovo és a TCL) esetét elemzi. Fejlődése során mindhárom cég hasonló fázisokon ment keresztül. Az első fázis mindhárom esetben a hazai piacon a domináns pozíció megszerzése volt, ezt követte a diverzifikáció és a globalizáció. Hasonló fejlődési kezdetről számol be *Zhu* [2008] a Huawei esetében. A távközlési infrastruktúra gyártó és megoldáskínáló Huawei is elsőként a hazai piacon épített ki jelentős pozíciót, mégpedig a kínai piacon már benn lévő transznacionális versenytársaival szemben, először inkább a vidéki térségekben és a kisvárosokban terjeszkedett, később megerősödve, már nagyvárosokban is, ahol fel kellett vennie a versenyt az ágazata legnagyobb külföldi versenytársaival. Nemzetközi terjeszkedésbe csak ezt követően, a kilencvenes évek második felétől kezdett. Ezek az esetek ellentmondanak a „menekülés a hazai pályáról” típusú nemzetköziesedés feltételezésének.

Ami miatt a kínai tőke kivétel valóban sajátosnak tekinthető, az – az aktív kormányzati ösztönzésén (*Deng* [2009]) és a tőkeexportörök között az állami tulajdonú cégek jelentős arányán túlmenően²⁰ – a technológiaszerző és stratégiai előny-szerző tőkeexport jelentőségének gyors növekedése. A stratégiai előnyök megszerzésének mozgatórugóját nem csupán azokban az ügyletekben lelhetjük fel, amelyekben világpiacon terjeszkedésüket a forrásokkal jól ellátott, kedvezményes hitelekkel, illetve tőkeexportjukhoz többfajta kormányzati ösztönzést is igénybe vevő kínai cégek (*Filippov–Saebi* [2008]) már bevezetett márkák és az azokat birtokló vállalatok felvásárlásával mozdítják elő. Részben ez utóbbi okokkal magyarázható, hogy a kínai tőke kivétel gyorsan növekvő része²¹ nem a tankönyvi logika diktálta módon, Kínánál fejletlenebb országokba irányul, hanem a fejlett országokba (*Athreya–Kapoor* [2009]). Az ilyen típusú stratégiai előnyt szerző befektetések volumenének lassú, szerves növekedését felgyorsította a 2008. évi világgazdasági válság. A ki-

¹⁹ A közlekedésfejlesztés legutóbbi eredményeinek jó összefoglalóját adja: *FHWA* [2008]). A vasútfejlesztés kétezres évek végi teljesítményéről részletes adatokat közöl a *SHCRI* [2009].

²⁰ Tanulmányunk érdekes és további kutatásokat igénylő elágazása lenne annak elemzése, hogy milyen hatást gyakorol a kínai működőtőke-export teljesítménymutatókkal mérhető (céges szintű) eredményeire az állami részesedés jelentős aránya a tőkeexportörök tulajdonosi összetételében, valamint ebből következően az a tény, hogy az ügyletek egy részét gazdaságon kívüli célok is motiválják. Lásd erről *Chen–Young* [2009].

²¹ A fejlett országokba zömében felvásárlások révén beáramló kínai működőtőke összességében a teljes kínai tőke kivételnek csupán 4-5 százalékát tette ki a 2003–2006 között, de a kétezres évek második felétől az ebbe a régióba áramló tőke kivétel összege gyors, a teljes kínai tőke kivétel emelkedésénél is gyorsabb növekedésnek indult.

nai vállalatok kihasználják, hogy a tőzsdei visszaesés miatt stratégiai jelentőségű globális transznacionális vállalatok tőzsdei értéke csökken, így ezek részvényeinek felvásárlásával ugrásszerűen javíthatják az adott iparágban saját világgiaci pozícióikat.

A fejlett országok vállalatainak felvásárlása ugyanakkor a bevezetett márkanév jelentette pótlólagos piaci lehetőségeken túlmenően, az adott vállalatban alkalmazott technológia, vállalatirányítási és üzemszervezési megoldások, továbbá az adott vállalat hálózatában megszületett legújabb K+F-eredmények megszerzésének lehetőségét nyújtja a felvásárló kínai cég számára.

Érvényesek-e még a klasszikus elemzési keretek?

A feltörekvő transznacionális társaságok tapasztalatairól és stratégiáiról szóló tudásunk növekedése nem vezetett el ahhoz, hogy azt állíthassuk: valamiféle új elmélet után kiáltó, új tendencia kristályosodik ki. A feltörekvő transznacionális társaságok heterogén csoportot alkotnak, így ország-, illetve régióspecifikus sajátosságok helyett egyrészt inkább globális folyamatokkal, illetve azokhoz való alkalmazkodással magyarázhatjuk a feltörekvő transznacionális társaságok viselkedését (is!), másrészt iparág-specifikus sajátosságokat fedezhetünk fel. Kína esetében is azt állíthatjuk, hogy az általánosság igényével megfogalmazott klasszikus elméletek érvényes elemzési keretet adnak – annak ellenére, hogy a tőkeexport zöme (jelenleg még) állami tulajdonú vállalatokhoz köthető.

Az új tendenciák nem csupán a fejlődő felzárkózó országok transznacionális társaságait készítetik alkalmazkodásra, új stratégiák és új jellemvonások kialakítására, hanem a fejlett világ legnagyobb globális társaságait is. Ezt mi sem bizonyítja jobban, mint az a tény, hogy a fejlett országok működőtőke-kivitelének és transznacionális társaságainak leírására kifejlesztett klasszikus elmélet képviselői maguk is folyamatosan újraértelmezik, bővítik, módosítják elméletüket (*Dunning* [1995], *Cantwell–Narula* [2001], *Dunning–Lundan* [2008]).

Elemzésünk egyik tanulsága, hogy a feltörekvő transznacionális társaságokra jellemző, vagyis ország- és régióspecifikus sajátosságok egyrészt jóval kevésbé jelentenek megkülönböztető jegyet, mint amilyenek ez a feltörekvő transznacionális társaságok első hullámában tűnt. Tanulmányunkban amellet érveltünk, hogy a feltörekvő transznacionális társaságok mozgatórugói és stratégiái jól elemezhetők a klasszikus elmélet alapján. Másrészt idővel az esetleges megkülönböztető jegyek is halványulnak, a világgazdaságba az átlagosnál gyorsabban integrálódó, későn jövő feltörekvő transznacionális társaságok jellemvonásai egyre inkább fognak hasonlítani a hagyományos, megállapodott transznacionális vállalatok tulajdonságaihoz.

Másik tanulság, hogy az új jelenségek globális és nem centrum–periféria összefüggésben jelentkeznek. (Már amennyire a feltörekvő transznacionális társaságokat egyáltalán illelhetjük a periféria szóval!) Ezek közé tartozik a stratégiai előnyöket megszerző és ezen belül a technológiaszerző működőtőke-befektetések jelentőségének növekedése; a hálózati kapcsolatok irányításával való képességek felértékelődése (*Ritter–Gemünden* [2003]), a nemzetköziesedés felgyorsulása (ami ellentmond a fokozatos fejlődés – azóta már lényegében elvetett – klasszikus tételének),²² a formális és informális intézmények²³ lokációs előnyöket befolyásoló szerepének erősödése.

²² Eszerint a cégek hazai piacaikon fokozatosan növekedve, fejlődve jutnak el a külföldi terjeszkedésig. A külpiacon lépés is fokozatosságot mutat, egyrészt a távolság függvényében (a tőkét exportáló cég először a saját régiójában terjeszkedik, később merészkedik csak távolabbra), másrészt az elkötelezettség függvényében. A kezdetben csupán exportörként megjelenő cégek a fogadó ország jellegzetességeinek, előnyeinek, lehetőségeinek és veszélyeinek fokozatos megismerésével növelik az elköteleződéssel járó terjeszkedésüket (létesítenek kereskedelmi bázist, termelőbázis(oka)t), telepítenek kiegészítő és stratégiai vállalati funkciókat stb. – *Johanson–Vahlne* [1977]).

²³ Különös tekintettel a nemzeti innovációs rendszerre (formális), valamint a széles értelemben vett társadalmi tőkére (informális).

Az új jelenségek tükrében a régi elmélet kiegészítésre szorul, de ez a munka már régóta folyik. Ugyanakkor a klasszikus elmélet adta elemzési keret továbbra is – a tőkeexportőr országától/régiójától függetlenül – jó alapokat jelent napjaink működőtőke-áramlásának vizsgálatához.

Hivatkozások

- ARTNER ANNAMÁRIA [2009]: Kína mint globális tőkeexportőr. Megjelent: *Inotai András–Juhász Ottó* (szerk.): A változó Kína, IV. Kína a nemzetközi gazdasági erőterben. MTA VKI–MEH, Budapest, 84–117. o.
- ATHREYE, S.–KAPUR, S. [2009]: Introduction: The Internationalization of Chinese and Indian Firms – Trends, Motivations and Strategy. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 18. No. 2.
- BCG [2009]: The 2009 BCG 100 New Global Challengers: How Companies from Rapidly Developing Economies Are Contending for Global Leadership. Boston Consulting Group. www.bcg.com.
- BIGGERI, M.–SANFILIPPO, M. [2009]: Understanding China's move into Africa: an empirical analysis. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, Vol. 7. No. 1.
- BOISOT, M. – MEYER, M. W. [2008]: Which Way Through the Open Door? Reflections on the Internationalization of Chinese Firms. *Management and Organization Review*, Vol. 4, No. 3
- BRANDT, L.–RAWSKI, T. G.–SUTTON, J. [2008]: China's Industrial Development. Megjelent: *Brandt, L.–Rawski, T. G.* (szerk.) [2008]: China's Great Economic Transformation. Cambridge University Press, New York, 569–632. o.
- CANTWELL, J.–NARULA, R. [2001]: The Eclectic Paradigm in the Global Economy. *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8. No. 2.
- CAVES, R. [1982]: *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge University Press, Cambridge.
- CHEN, Y. Y.–YOUNG, M. N. [2010]: Cross-border mergers and acquisitions by Chinese listed companies: A principal–principal perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 27. Megjelenés alatt.
- CHENG, S.–STOUGH, R.R. [2008]: The Pattern and Magnitude of Chinese Outward FDI in Asia. Megjelent: *Rajan, R.–Kumar, R.–Virgill, N.* (szerk.): *New dimensions of Economic Globalization*. World Scientific Publishing, Szingapúr–New Jersey, 115–140. o.
- CHILD, J.–RODRIGUES, S. B. [2005]: The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension? *Management and Organization Review*, Vol. 1. No. 3.
- CSABA LÁSZLÓ [2006]: *A fölemelkedő Európa*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- CSÁKI GYÖRGY [2006]: *A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai*. Napvilág Kiadó, Budapest.
- DAVIES, K. [2009]: While global FDI falls, China's outward FDI doubles. *Columbia FDI Perspectives*, No. 5. Columbia University, New York.
- DENG, P. [2009]: Why do Chinese firms tend to acquire strategic assets in international expansion? *Journal of World Business*, Vol. 44. No. 1.
- DUNNING, J. H. [1981]: Explaining the international position of countries: Towards a dynamic or developmental approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 117. No. 1.
- DUNNING, J. H. [1986]: The Investment Development Path Revisited. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 122. No. 4.
- DUNNING, J. H. [1988]: The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, Vol. 19. No. 1.
- DUNNING, J. H. [1993]: *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley, Wokingham.
- DUNNING, J. H. [1995]: Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age Of Alliance Capitalism. *Journal of International Business Studies* Vol. 26. No. 3.
- DUNNING, J. H. [2001]: The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8. No. 2.
- DUNNING, J. H.–LUNDAN, S. M. [2008]: Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 25. No. 4. 573–593. o.

- DUNNING, J. H.–KIM, C.–PARK, D. [2008]: Old Wine in New Bottles: A Comparison of Emerging-Market TNCs Today and Developed-Country TNCs Thirty Years Ago. Megjelent: *Savant, K.P.–Mendoza, K.–Irmak, I.* (szerk.): The Rise of Transnational Corporations From Emerging Markets. Threat or Opportunity? Edward Elgar, Cheltenham, 158–180. o.
- ERNST, D. [2000]: Inter-Organizational Knowledge Outsourcing: What Permits Small Taiwanese Firms to Compete in the Computer Industry? *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 17. No. 2.
- FHWA [2008]: Freight Mobility and Intermodal Connectivity in China. Federal Highway Administration, U.S. Department of Transportation, <http://international.fhwa.dot.gov/pubs/pl08020/index.cfm>.
- FILIPPOV, S.–SAEBI, T. [2008]: Europeanization strategy of Chinese companies: Its perils and promises. UNU MERIT Working Paper, No. 55.
- HYMER, S. [1976]: The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. MIT Press, Cambridge, MA.
- JOHANSON, J.–VAHLNE, J.E. [1977]: The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, Vol. 8. No. 1.
- JORDÁN GYÖRGY [1998]: Peking és a tartományok. A regionalizmus és a decentralizáció problémái Kínában. *Társadalmi Szemle*, 53. évf. 2. sz.
- KUEMMERLE, W. [1999]: The Drivers of Foreign Direct Investment into Research and Development: An Empirical Investigation. *Journal of International Business Studies*, Vol. 30. No. 1.
- LALL, S. [1983]: The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprise. Wiley, New York.
- LI, P. P. [2003]: Toward a Geocentric Theory of Multinational Evolution: The Implications from the Asian MNEs as Latecomers. *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 20. No. 2.
- LI, P. P. [2007]: Toward An Integrated Theory of Multinational Evolution: The Evidence of Chinese Multinational Enterprises as Latecomers. *Journal of International Management*, Vol. 13. No. 3.
- LUO, Y. [2007]: From Foreign Investors to Strategic Insiders: Shifting Parameters, Prescriptions and Paradigms for MNCs in China. *Journal of World Business*, Vol. 42. No. 1.
- MATHEWS, J. A. [2002]: Dragon Multinationals: A New Mode of Global Growth. Oxford University Press, New York.
- MATHEWS, J. A. [2006]: Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization. *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 23. No. 1.
- MEYER, M. W. [2008]: China's Second Economic Transition: Building National Markets. *Management and Organization Review*, Vol. 4, No. 1.
- OECD [2008]: OECD 2008 Investment Policy Review of China: Encouraging Responsible Business Conduct. OECD, Párizs.
- PONCET, S. [2003]: Measuring Chinese Domestic and International Integration. *China Economic Review*, Vol. 14. No. 1.
- PONCET, S. [2005]: A Fragmented China: Measure and Determinants of Chinese Domestic Market Disintegration. *Review of International Economics*, Vol. 13. No. 3.
- PONCET, S.–BARTHÉLEMY, J. [2008]: China as an integrated area? Magnitude and determinants of Business Cycles with China. *Journal of Economic Integration*, Vol. 23. No. 4.
- RITTER, T.–GEMÜNDE, H.G. [2003]: Network Competence: Its impact on Innovation Success and its Antecedents. *Journal of Business Research*, Vol. 56. No. 9.
- SHCRI [2009]: Research Report on the Investment in Chinese Railway Transport Industry. China Research Intelligence, www.shcri.com.
- SIMAI MIHÁLY [1996]: Nemzetközi üzletpolitika. Aula Kiadó, Budapest.
- STANDIFIRD, S. S.–MARSHALL, S. R. [2000]: The Transaction Cost Advantage of Guanxi-Based Business Practices. *Journal of World Business*, Vol. 35. No. 1.
- SZALAVETZ ANDREA [2008]: Kína tudomány- és technológiapolitikája. *Külgazdaság*, 1–2. sz.
- SZANYI MIKLÓS [1997]: Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában. *Közgazdasági Szemle*, 44. évf. 6. sz.
- TOLENTINO, P. E. [2008]: The Determinants of the Outward Foreign Direct Investment of China and India: Whither the Home Country? UNU MERIT Working Papers, No. 49.
- VERNON, R. [1966]: International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80. No. 2.
- UNCTAD [2008]: World Investment Report 2008. Country Fact Sheet China. UNCTAD, Genf, www.unctad.org.

- V_RANDE, V. VAN DE–VANHAVERBEKE, W.–DUYSTERS, G. [2009]: External Technology Sourcing: The Effect of Uncertainty on Governance Mode Choice. *Journal of Business Venturing*, Vol. 24. No. 1.
- W_ELLS, L.T. JR. [1983]: *Third World Multinationals*. MIT Press, London.
- Y_EUNG, H. W. [1994]: Third World Multinationals Revisited: A Research Critique and Future Agenda. *Third World Quarterly*, Vol. 15. No. 2.
- Z_HU, B. [2008]: Internationalization of Chinese MNEs and Dunning's Eclectic (OLI) Paradigm: A Case study of Huawei Technologies Corporation's Internationalization Strategy. Lund University, School of Economics and Management, Master Thesis, <http://biblioteket.ehl.lu.se/olle/papers/0003136.pdf>.