

ARTNER ANNAMÁRIA

Artner Annamária kandidátus, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének tudományos főmunkatársa.

Vállalati együttműködés a mai világgazdaságban

A termelőerők fejlődésének következtében korunk világgazdasága előtt az integrálódás parancsa és lehetősége áll. A vállalati keretekbe szerveződő termelés miatt azonban a gazdálkodás alapja a vállalatok és a nemzetgazdaságok elszigeteltsége és az ebből következő anarchia. A termelési viszonyok eme immanens korlátja miatt a világgazdasági integrálódás csak felemásan, torzul, egyszóval nem kielégítően halad előre. Ez az ellentmondás jelenik meg a vállalati együttműködésekben is.

Az integrálódás szükségszerűség, de ez a vállalat számára az életben maradásának (versenyképességének) a követelményeként jelenik meg. A vállalati együttműködés tehát nem a konkurencia tagadása, hanem éppen annak egyik megjelenési formája.*

Új jelenség korunk világgazdaságában: a vállalati együttműködés¹ megnövekedett szerepe

Napjaink két, egymással szorosan összefüggő világgazdasági fejleménye a technológiai fejlődés (váltás) és a világméretű (nem konjunkturális) válság. E két tényezőtől következően elesik még a hagyományos monopólium előnye is: ma már egyetlen vállalat sem tud olyan nagy és erős lenni, hogy egyedül megállja helyét a világpiacon. A vállalati gazdálkodás jogosultsága kérdőjeleződött meg, de mivel e keret továbbra is adott, a vállalatok a határaik "kiterjesztésével" próbálkoznak: az együttműködés gazdag eszköztárát alkalmazzák.

Ez az együttműködés lehet horizontális vagy vertikális, egyenrangú vagy alárendelt, tőke-összefonódással járó vagy azzal nem járó, iparágon belüli vagy ágazatközi, rövid vagy hosszú távú, kétoldalú vagy multilaterális, sőt vezethet leváláshoz vagy felvásárláshoz, fúzióhoz is, de soha nem jelenti a vállalati gazdálkodás mint termelési rendezőelv feladását. Sőt éppen ennek megóvása a cél. Az együttműködés sikerét végső soron mindig a profiton mérik - a "világgazdasági profit" kategóriája pedig nem létezik. Ezért torz és ellentmondásos a világgazdaság integrálódása.

Az új helyzetben a piaci helytálláshoz elengedhetetlen tehát, hogy a vállalati stratégiában különös hangsúlyt kapjon az együttműködés. Ez azonban a vállalati kereteken belüli gazdálkodással szemben is követelményeket támaszt: az *integrált, koherens működés követelményét*. Így érvényét veszti a (nagy) vállalatok dezintegrációjának tana, amely például a "profitcenterek" "minőségi körök" (korábban látszólag sikeres, de ma már nem iránymutató) gyakorlatából született. A vállalati integráltság követelménye azonban a *korszerű információs technológiák segítségével informális módon is biztosítható*.

A hetvenes évek óta tartó világgazdasági válság nagyrészt a technológiai váltás kényszeréből fakad. Pontosabban abból, hogy e váltás az adott viszonyok között (elszigeteltség) nem hajtható végre zökkenőmentesen. E válság a verseny kieleződésével, vállalatok bukásával és felfutásával jár, növekvő rugalmasságot, racionalizálási, innovációs készséget követelve tőlük (KIECHEL [1988]). A

verseny a nemzetgazdaságok között is újult erővel lángolt fel. Forrong a világgazdaság, benne a vállalati szféra. Új versenyképességi rangsor van kialakulóban. Kutatások kimutatták (CANTWELL - SANNA RANDACCIO [1990] 1-2. o.), hogy az elmúlt két évtizedben a kisebb, korábban csak nemzeti piacokon működő vállalatok gyorsabban internacionalizálták tevékenységüket, mint a nagy multinacionális cégek. Az internacionalizálódás hajtóereje a méretgazdaságosságon túl, sőt gyakran azt megelőzve, a tevékenységi kör szélesítésének igénye, mely a több lábón állás révén nagyobb biztonságot nyújt. A világszerkezeti versenyképesség feltétele a hetvenes évek óta ugyanis a nemzetközileg integrált termelési és kutatási hálózat létrejötte. Ebben a helyzetben a nemzetközi méretekben korábban nem tevékenykedő vállalatok az újonnan jövők előnyét élvezik a hálózatukat korábban - az akkori követelményeknek megfelelő lazább szerkezetben - kiépítő multinacionális cégekkel szemben ("utolérési hatás"). Ugyanakkor természetesen az "öregebb" transznacionális vállalatok is vívják a maguk versenyképességi harcát, melynek alapja a leányvállalatok hálózatának fokozott horizontális és vertikális integrálása (UN [1993a] 66-71. o.). (A távolkeleti - délkoreai, japán - családi vállalatok világszerkezeti sikerességének egyik fő tartópillére éppen kiterjedt, diverzifikált s ugyanakkor jól összefogott szervezetük - KIM [1994]).

A vállalkozói együttműködés továbbra sem feledteti a vállalati növekedés célját. Sőt az együttműködés igénye éppen ott és akkor merül fel, ahol és amikor az önálló vállalati (piaci, technológiai, termelési stb.) növekedésfejlődés korlátokba ütközik. Ha és ameddig a jövedelmezőség megengedi, a vállalat internalizálja új (vagy korábban esetleg kívülről kielégített) szükségleteit. Így keletkeznek a vertikálisan integrált (sőt esetenként több ágazatban is tevékenykedő) óriásvállalatok. Ez a helyzet például a rendszerelektronikai vállalatok esetében, melyek ellátásbiztonsági, technológiamonopolizálási és költség szempontok miatt saját félvezetőgyártást valósítanak meg. Természetesen előfordulhat ellenkező eset is, amikor a vállalat *leválaszt* magáról, és alvállalkozásba ad ki funkciókat. De ezt is mindig csak a vállalati profitérdek szem előtt tartásával teszi, s csak akkor, ha ettől piaci pozíciójának javulását remélheti. (Ez még az összeomlás szélén álló vállalatok kényszerleépítéskor is így van.) A vállalkozói együttműködés tehát a profitorientált vállalati növekedési stratégiának alárendelve valósul meg.

A technológiai fejlődés kényszert és egyben lehetőséget teremt a vállalati együttműködéshez. A kényszert a technológiai váltás minél gyorsabb és olcsóbb végrehajtásának igénye jelenti, a lehetőséget pedig az új technológiák mibenléte (informatika) adja. Ez utóbbi hatás legbiztosabban a kutatásintenzív iparok (illetve az egyes vállalatokon belül az ilyen funkciók) esetében figyelhető meg (KLODT [1991] 14. o.). A hetvenes évekig ugyanis a hightech iparok (illetve a vállalati K + F-funkciók) nemzetköziesedése (kitelepipítése) viszonylag kismértékű volt, mert a kifinomult termelés bonyolult, kifinomult vállalatban belüli kapcsolatokat követel: áru helyett információt kell a határon átvinni. Ez mindaddig drágának és körülményesnek bizonyult, míg az információs technológiák fejlettsége és elterjedtsége ezt az akadályt ki nem küszöbölte. Mikor ez bekövetkezett, felgyorsult a hightech szféra internacionalizálódása, sőt egyéb ágazatok (és vállalati funkciók) nemzetköziesedése is újabb lendületet kapott. A transznacionális vállalatok még központi irányításiigazgatási funkcióik, szolgáltatásaik egy részét is külföldre tudják telepíteni a mikroelektronika jóvoltából - anélkül, hogy ez túl költséges lenne, vagy veszélyeztetné a vállalati integritást. Mindez természetesen nagymértékben megkönnyíti a vállalkozói együttműködést is.

Azt, hogy a vállalati együttműködés szerepének növekedésében a technológiai fejlődés az egyik fő magyarázó ok, bizonyítja a nagyvállalatok K + F-jének nemzetköziesedése (PEARCE [1991]). A K + F ma már többnyire fontosabb tényezője egy vállalat jövőbeli piaci sikerének, mint a reklámkiadások vagy a bérszínvonal. Mindezek miatt a kutatásintenzív szektorok nemzetköziesedése és nemzetközi együttműködése fejlődik a leggyorsabban (KLODT [1991] 12. o.).

A vállalati együttműködést a technológia oldaláról a felhasználók integrált rendszerek iránti igénye is kikényszeríti. Amíg az információs technológiákat még csak korlátozottan, gyakorta *ad hoc* jelleggel vásárolták és alkalmazták, addig csak szűkebb körű, rövid távú (például költség) szempontok domináltak a vevők igényeit. Ma azonban más a helyzet. Ezt illusztrálja a DaiIchi Kangyo Bank esete, mely három világcégtől (Fujitsu, Hitachi, IBM) fokozatosan szerezte be a különböző területeken

használt számítógépeket. A nyolcvanas évek végén azonban részben a gépek erkölcsi kopása, részben különbözőségük folytán, a géppark már nem elégítette ki szükségleteit. Egy fejlettebb, integrált rendszer kiépítését kérve a gyártóhoz fordult, melyek vállalták, hogy *közösen* módosítják a bank számítógépes rendszerét. (KOPINT-DATORG, [1987] 46-47. o.) A felhasználók igényei a standardizálás irányába, ez pedig az együttműködés felé löki a gyártókat.

Az állam szerepe a vállalati együttműködések serkentésében

A mikroszférát új helyzet elé állító globális világgazdasági válságjelenségek feltűnéséig a világgazdasági integrálódás lassabban haladt előre: a mikroszférában alapvetően a transznacionális vállalatok nemzetközi hálózata, az általuk kialakított nemzetközi vállalati hierarchia hordozta magában e tendenciát, a makroszférában pedig az előbbinek teret nyitó *állami szintű fejlesztési kooperációk* gyakorlata (SIITONEN [1990]).

Ez utóbbi a második világháborút követő időszak nemzetköziesedési folyamatának új formája, mely intézményes kereteket is kapott, s a hidegháborút követően gyorsan elterjedté vált. A Bretton Woodsi intézmények - az ún. liberális világgazdaság játékszabályainak biztosítására törekedve - fontos szerepet játszottak e makroszintű kooperációban. A hetvenes években jelentkező válság azonban megváltoztatta a helyzetet. A nemzetközi pénzügyi rendszer összeomlásával a liberális világrend politikai bázisa rendült meg.

Ismét előtérbe került, és újult erővel hat a piacgazdaságú világrend rákfenéje: a nemzetgazdasági protekcionizmus. A világ különböző pontjain felerősödő regionális integrációs törekvések ennek nem mondanak ellent, éppúgy, ahogy a vállalati együttműködések sem azonosak a konkurencia tagadásával. A nemzetgazdasági (állami) és vállalati lét egyazon dolognak, ti. az elszigeteltségre épülő gazdálkodásnak a különböző, de egymást feltételező oldala. Mind a mikro, mind makroszinten is áll: ma már egyetlen nemzetgazdaság sem képes önállóan, a másokkal való összefogás nélkül megállni a helyét a világpiacon.

A technológiai váltás miatt a vállalatoknak ma újra meg kell küzdeniük a versenyképességért, s ehhez szükségük van nemzeti kormányaik támogatására. Mindenekelőtt a vállalati szféra mozgásszabadságát kell növelni a versenyszabályozás (például trösztellenes törvények), a deviza, áru és munkaerőmozgás stb. liberalizálásával. De ez nem elég! Aktívan segíteni kell az új, hatékonyabb termelési (így vállalati) struktúra kialakulását a növekedéshordozó ágazatok kifejlődésének, valamint a meglévők új feltételekhez való igazodásának támogatásával. Ez konkrétan állami fejlesztési programokat, a kisvállalati szférának nyújtott kedvezményeket igényel, a vállalati kooperációs kapcsolatok segítségét jelenti (természetesen a beruházási keretfeltételek - mint például munkaerőállomány és az infrastruktúra - fejlesztése mellett).

Napjainkban a legfontosabb állami feladat e téren a vállalati szféra megerősítése: fúziók, felvásárlások és (a gyakran ezekhez vezető) együttműködések anyagi, szervezeti támogatása. Az utóbbi években például francia vállalatok dollármilliárdokat költöttek - főleg amerikai - vállalatok felvásárlására. Ezt a koncentrációt (egyébként már a hatvanas évek óta) az állam szervezte, finanszírozta - főként persze saját tulajdonú (például acélipari) vállalatainak esetében. Ám a vállalati koncentrációt a piaci verseny a magánszférában is kikényszerítette (az állam kevésbé aktív, de meglévő támogatása mellett). Ezzel szemben az elmúlt évtizedekben például az NSZKban a koncentrációt gátolni igyekeztek, mégis ugyanolyan, sőt esetenként nagyobb vállalatok alakultak ki, mint Franciaországban. Ez a példa is bizonyítja, hogy az állam semmi mást nem tesz, mint vállalatai (közvetett vagy közvetlen) szükségleteit szolgálja. Illetve ezt *kell* tennie. Hogy jól vagy rosszul ismerte fel és segíti kielégíteni e szükségleteket, az az adott kormány szubjektív felelőssége, amit természetesen objektív tényezők korlátoznak (például a világgazdaság állapota, az adott nemzetgazdaság helyzete - JETTER [1992] 21-22. o.).

A vállalati kapcsolatok jellemző formái

Mivel a vállalati stratégiákban a technológiai fejlődésváltás kiemelkedő szerepet játszik, az együttműködési formák között rendszerint azok "újak", melyek a technológiák átvételéhez, fejlesztéséhez kapcsolódnak.

A vállalati kapcsolatok különböző formáit öt nagy csoportba oszthatjuk: 1. informális kapcsolatok, 2. kis és nagyvállalatok kapcsolata, ezzel összefüggésben 3. alárendeltségi kapcsolatok, 4. formalizált, de tökeösszefonódással nem járó "egyenrangú" kapcsolatok, 5. tökeösszefonódást (is) jelentő kapcsolatok. Az egyes elemek besorolása esetenként vitatható, mert a gyakran viharos gyorsasággal fejlődő vállalati kapcsolatokban az egyes formák egymásra épülnek, illetve az egyik átnő a másikba. Emellett egyegy típusban gyakran több kapcsolati elem is megtalálható.

1. Informális vállalati kapcsolatok. A kiéleződött verseny, a technológiai harc, az átalakulóban lévő vállalati szféra következtében megnövekedett a szerepe a cégek területi közelségének és (akár a kisebb cégek technológiakövető felzárkózási stratégiája, akár a nagyobbak konkurenciaharca miatt) a kiegészítő, hasonló vagy azonos termékek gyakran szintén egy helyen történő gyártásának. Ezek a jelenségek az *agglomerációgazdaságosság* és a *clustering* fogalmával írhatók le (SWANN [1985]), s hozzájuk kapcsolódik a tudományosipari parkok konjunktúrája, a működőtökeáramlás új iránya (fejlődő országokból a technológiai centrumokba települő cégek), a szakemberáramlás, valamint az egyetemek (kutatóműhelyek) és az ipar kapcsolatának intenzifikálódása.

Az *agglomerációgazdaságosság* lényege, hogy az egyazon vagy egymást kiegészítő ágazatokban működő vállalatok infrastrukturális, marketing stb. beruházásai és/vagy az ilyen hálózatok fenntartásának költségei külön egyezmények nélkül, spontán módon (pusztán a földrajzi közelség miatt) megoszlanak. A termelők földrajzi közelsége és az ugyanoda települő háttér és kiszolgálóipar (például tanácsadó cégek, reklámügynökségek), illetve kormányügynökségek koncentrációja egymást serkentik. Így ez mind a termelővállalatok, mind a kiszolgáló szféra számára a költségeinek csökkentését, a piac növekedésének és "biztonságának", a jó profitkilátásoknak az előnyeit hordozza magában.

A *clustering* a vállalatok termék(ek) szerinti csoportosulása, ami nemegyszer (és tendenciájában) földrajzi csoportosulást is jelent, s így szorosan kapcsolódik az *agglomerációgazdaságosság* fogalmához. Mindkét jelenség a technológiai és piaci viszonyok miatt erre leginkább alkalmat adó mikroelektronikában bontakozik ki a legerősebben. Itt a *clustering* tendenciája olyan erős, hogy sokszor a vállalatok akarata ellenére is utat tör magának, például a szakemberáramlás révén. (Például egy tudományosipari parkba települő, saját fejlesztésű terméket gyártó céget elhagynak vezető beosztású alkalmazottai.)

A *clusteringet* akkor választják a cégek önkéntes vállalati stratégiaként, ha a piacot nem tudják egyedül uralni vagy kielégíteni, vagy ha éppen egy piacra kívánnak betörni. Ilyenkor az *agglomerációgazdaságosság*hoz hasonló előnyöket nyerhetnek. (Például, ha A cég a B cégével lényegében azonos sétálómagnót vagy ahhoz tökéletesen illő kiegészítőt - például kazettát - gyárt, és B cég élénk reklámtevékenységet folytat, A tetemes reklámkiadásokat takaríthat meg.)

A követő pozícióban lévő cégek ezért eleve kisebbnek ítélik meg a *clustering* következményeként fokozódó konkurenciaharc veszélyeit az elszigetelt működés terheinél. Mindezek következtében a termékfejlesztés (és piacpolitika) irányai egybeesnek, ami a standardizálásban ölt testet, az így éleződő verseny ösztönzi a formális vállalati kapcsolatok kialakulását.

Az *agglomerációgazdaságosság* és *clustering* által kínált nemzetgazdasági előnyök (költségmegtakarítás, a potenciális vállalati együttműködések technológiafejlesztő hatása stb.) miatt a kormányok erőteljesen támogatják e törekvéseket. Ennek jele az ipari és/vagy tudományos parkok, szabad kereskedelmi zónák létrehozása és fejlesztése.

A *tudományos és/vagy ipari parkok* az említett előnyök miatt mind a fejlett, mind a fejlődő országokban a vállalatok tucatjait vonzzák. A korábban elsősorban az exportorientációt és az ezt

szolgáltató működtetőkeimportot támogató szabad kereskedelmi zónákat is az új technológiai követelményekhez igyekeznek igazítani (csúcstechnológiai fejlesztés ottani ösztönzésével, kutatóhelyek odatelepítésével), így e kétféle formális agglomeráció közti határok lassan elmosódnak.

Ehhez kapcsolódik a működtetőkeáramlás új iránya: a fejlődő országok (követő) cégeinek a fejlett országok technológiai központjaiba való települése.

A földrajzi közelség, az összezártság lehetőséget nyújt a *szakemberáramlás* révén megvalósuló informális vállalati kapcsolatok kialakulásának. (Ennek nemcsak a csúcstechnológiákban, és ezért nem is csupán újabban van jelentősége. A textil és ruhaiparban például a technológiatranszfer egyik fő formája a vállalkozók és technikusok migrációja (BLAHÓ [1989] 23. o.).

A vállalatok informális kapcsolatainak esetei közé tartozik az egyetemekkel folytatott együttműködés, mivel az egyetem (kutatóműhely) több vállalattal is kapcsolatban állva, hidat képezve a vállalatok közt, azok közvetlen együttműködése nélkül is hozzájárul (technológiai) közeledésükhöz. A legjobb példája ennek az együttműködésnek a szilíciumvölgyi Berkeley Egyetemen a vezető elektronikai vállalatok kezdeményezésére létrehozott mikroelektronikai innovációs és számítógépkutatási szervezet (MICRO), mellyel a vállalatok a szakemberutánpótlásukat kívánják biztosítani. (Az alapítás évében, 1981ben Kalifornia állam 3,6 milliárd dollárral támogatta az intézetet, pontosabban a beruházásokat fedező iparvállalatokat - RÜGEMER [1987] 107. o.)

Mind az egyetemek szeretik megőrizni szervezeti, tudományos önállóságukat, mind a vállalatok ódzkodnak "kiszolgáltatni" magukat (technológiájukat) a kutatóműhelyeknek - éppen ez utóbbiak említett látens vállalati kapcsolatteremtő szerepe miatt.

A brit Cambridge University például megőrizte szervezeti függetlenségét, a többi brit egyetemtől eltérően nem vesz részt a kormány által irányított egyetemvállalati kapcsolatrendszerben. Ez azonban nem jelenti azt, hogy ne ismerte volna föl e kapcsolatok jelentőségét; csupán a formális, intézményes eszközök helyett a teljesen liberális szabályokat alkalmazza: tág teret ad alkalmazottainak a vállalati szférával való kapcsolatok fenntartására, de mint egyetem nem vállal felelősséget e kapcsolatokért. Az, hogy az egyetem maximálisan lebontja az akadályokat alkalmazottai szaktudásának kommercializálása előtt (sőt egyedi alapon még támogatja is ezt), sikeresnek bizonyult: egy működő, hasznot hajtó "kultúrát" teremtett meg az ipar és az egyetem kapcsolatai számára (THE CAMBRIDGE... [1985] 77-80. o.).

Az eddig tárgyalt informális kapcsolatok témánk szempontjából legfontosabb közös jellemzője, hogy *alapjai, előzményei (lehetnek) a szorosabb, formalizált vállalati kapcsolatoknak*. Ez utóbbiak lehetnek (többékevésbé) egyenrangúak vagy aláférendeltségi kapcsolatok. Természetesen az alárendeltségi együttműködésnek is kölcsönösen előnyösnek kell lennie, ami a kisvállalatok és a nagyvállalatok ma - az ismert világgazdasági változások, mindenekelett az új technológiák és a kiéleződő verseny miatt - újszerű (bár lényegét tekintve régi keletű) kapcsolatának elemzésével világítható meg.

2. A kis és a nagyvállalatok kapcsolata. Az útkeresést, váltást kikényszerítő új világgazdasági helyzetben megnövekedett a szerepe a kisvállalati szférának. A jelenséget sokan a nagyszervezetek korának leáldozásaként, a kis (családi) és közepes vállalkozások világának beköszönteként értékelik. Érvelésük szerint az új technológiai, piaci követelmények közepette a rugalmasság, az alkalmazkodás, az innováció a versenyképesség fő meghatározói, míg a méretgazdaságosság, a termelékenység, a piaci hatalom jelentősége csökken. Mivel pedig az előbbieket inkább a kisvállalatok, az utóbbiak inkább a nagyvállalatok jellemző sajátosságai, a nagyvállalati forma "leértékelődött" (BAGÓ [1991] 917. o.).

A vállalati tulajdonságok illetően felosztása és rangsorolása azonban inkább megmarad a látszat szintjén. Mert:

- éppen az új technológiák révén lehet *nagyvállalati keretben is rugalmasan, innovatívan* válaszolni a piaci igényekre;

- a rugalmasság, az innováció csak addig versenyelőny, amíg eredménye monopoltermék. Versenyhelyzetben már előtérbe kerülnek a költség szempontok (termelékenység, méretgazdaságosság stb.). Ez alól csak újabb (monopolterméket eredményező) innovációval lehet kibújni - *a folyamatos innováció* azonban korunk technológiai követelményei mellett *kisvállalati keretben nem finanszírozható* (OAKY [1984]);
- *a kisvállalati innováció a nagyvállalati szférában megszületett technológiai eredmények kiegészítésére, továbbfejlesztésére épül*, azok speciális (kispacú) variációját jelenti, s háttere a nagyvállalati szférában előállított technika;
- ugyanez vonatkozik a rugalmasságra: a gyorsan változó piaci igényeket is a nagyvállalati szféra fejlesztései indukálják, vagy közvetlenül a nagyvállalati (felhasználói) szféra támasztja.

A kisvállalatok (látszólagos) térnyerése a világgazdasági válság (technológiaváltás, a tőke új vállalati rendben való újjászerveződése) következménye. Maguk a kisvállalatok nem maradandók, sokuk tiszavirág életű, csak mint a kisvállalati szféra alkotóelemei játszanak fontos, de korántsem meghatározó szerepet. *Továbbra is a nagyvállalatok járnak ugyanis a technologiaigazdasági fejlődés élvonalában. A kisvállalatok tőlük elválaszthatatlanul, velük szimbiotikus viszonyban, de végső soron nekik alárendelten működnek.* Fontos látnunk, hogy a kisvállalatok nem egymással, hanem a nagyobbakkal működnek együtt. A vállalati kapcsolatok kiterjedtsége, hatóköre és formagazdagsága annál nagyobb, minél feljebb haladunk a szervezeti méretek szerinti vállalati szférák piramisán.

Természetesen a nagyvállalatoknak is van mit tanulniuk a kisebbektől (egyes technológiai újítások, szakemberek tudása), s a kisvállalatok egyes vállalati funkciók "átvételével", a nagyvállalati tevékenység kiegészítésével, *ad hoc* feladatok ellátásával jótékonyan segítenek a válságperiódusok átvészelésében, a technológiaszervezeti váltások sikeres véghezvitelében. Ez utóbbi pufferszerep viszont éppen a kisvállalati szféra kiszolgáltatottságának bizonyítéka (BAGÓ [1991] 918. o.).

3. Alárendeltségi kapcsolatok. Az alárendeltségi viszony lényege, hogy a kapcsolat létrejöttében és/vagy fenntartásában az egyik félnek meghatározó szerepe van. Legtöbbször különböző méretű (eltérő piaci súlycsoportba tartozó) vállalatok együttműködésére jellemző. Bár a függés bizonyos mértékig kölcsönös, meghatározó jellegzetessége, hogy az alárendelt fél számára nem enged bepillantást a domináns partner ügyeibe.

Az alárendeltségi kapcsolatok tehát legtöbbször kis(ebb) és nagy(obb) vállalatok közt jönnek létre, bár a határok gyakran elmosódnak. Vannak olyan kapcsolati formák is, amelyek kezdetben alárendeltségi viszonyt jelentettek, és többnyire jelentenek ma is (például licencátadás esetében), de napjainkban gyakorta a vállalatok kapcsolata egyenrangúbb (például kölcsönös licencátadás).

Az alárendeltségi kapcsolat a determináns fél oldaláról nézve többnyire *vevő jellegű*, de lehet *eladó jellegű* is, attól függően, hogy a kapcsolat tárgyát képező tőke, áru, technológia vagy szolgáltatás áramlásának mi az iránya.

Vevő jellegű kapcsolatok. Itt legelőször a jól ismert, régi keletű vertikális bedolgozási rendszert, a kisebb vállalatok nagyobbaknak történő beszállítását kell megemlítenünk. Ez öltheti az önálló alvállalkozás, bér munka vagy folyamatos beszállítási szerződés formáját.

Alvállalkozási szerződések kötésére a nagyvállalatok leginkább az eladási, szolgáltatási területen hajlanak, tehát itt a kapcsolat horizontális jellegű (önálló funkciók leadása). A gyáriparban az alvállalkozás főként egyedi nagyberuházások esetén *ad hoc* együttműködésként jön létre, és mint ilyen, többnyire vertikális kapcsolódást jelent (részfunkciók kiadása). A bér munka és beszállítási szerződések huzamosabb idejű, vertikális kooperációk.

A nagyvállalat esetenként a más vállalatokkal való kapcsolatteremtés (technológiatranszfer) közvetítőjeként használja a beszállító kisebb vállalatot: a Daimler-Benz például kiköti, hogy beszállítóinak forgalma kétharmad részben *más* vállalatokkal bonyolódik (BAGÓ [1991] 919. o.).

A beszállításhoz hagyományosan csekély mértékben kötődött technológiaátadás, ma azonban a vállalatoknak erős érdekük fűződik beszállítóik műszaki fejlődéséhez, így újabban önálló fejlesztési munkát is megkövetelnek tőlük. (Például a japán autóipar beszállítóinak alkatrészei és gyártási eljárásai általában saját fejlesztésűek.) '

Az újszerű bedolgozói kapcsolatok egyik jó példája a mikroelektronikában a *silicon foundry* (szilíciumöntöde). Érdekességét az adja, hogy e vertikális beszállítói kapcsolatban a technológia egyik lényeges fázisa van a beszállító kezében, így ez utóbbi pozíciója a szokásosnál jóval erősebb, a partnerek függősége kölcsönös. A szilíciumöntöde a hetvenes évek végén beindult üzletág, amely a félvezetőgyártók *wafermegmunkáló*² kapacitásának bér munka céljára való felhasználását jelenti. A felhasználó (rendszergyártó) vállalat csak ICtervező kapacitást épít ki, s az általa elkészített IC-maszkokat kiadja a szilíciumöntödének, amely azok alapján nagy sorozatban elkészíti az ICket. A szilíciumöntöde jó példa a vállalati integráció és dezintegráció, a verseny és együttműködés, a monopolizáció törvényszerűségének és a kooperáció szükségességének kölcsönös viszonyára: a szilíciumöntödék ugyanis azért jöhettek létre, mert az elektronikai rendszergyártók éppen a függetlenedés igénye miatt saját félvezetőgyártásba fogtak, de a teljes félvezetővertikum kiépítésére csak kevesen képesek.

A kutatásfejlesztési együttműködésnek az alárendeltségegyenrangúság szempontjából határeset a kisvállalatok által - többnyire a nagyvállalati felszerelés segítségével - bér munkában végzett kutatásfejlesztés. Ide kapcsolódnak azok az együttműködési formák is, amelyek keretében a nagyvállalat kisvállalatok kutatásait bevonó programokat indít be, vagy átveszi a nagyvállalati szervezetben jobban hasznosítható (esetenként nagyvállalati segítséggel létrejött) kisvállalati fejlesztés eredményét.

Végezetül megemlítenők a nagyvállalatok piacszerzési erőfeszítéseit szolgáló különböző *kereskedelmi, képviselői szerződések*, amelyek formájukat tekintve régóta ismertek, de a kiéleződött versenyben megnövekedett a jelentőségük. A piaci pozíció erősítésére például az autóipari transznacionális cégek vezérképviseleteket alakítottak, és importőri szerződések sorát kötötték Kelet-Európában (ÚJ... [1994]).

Eladó jellegű kapcsolatok. Az átszervezések, racionalizálások következményeként a nagyvállalatok egyes tevékenységeket leválasztva gyakran maguk alapítanak kisvállalatokat (dezintegráció). De a kisvállalatokkal fenntartott kapcsolatokból nyerhető előnyök miatt nemcsak ilyen esetekben, hanem (kormánysegédlettel és részben annak ösztönzésére) egyébként is aktív segítőszervezői lehetnek a kisvállalati szférának: vállalkozói tőkével, beruházási hozzájárulással vagy projektek keretében anyagilag támogatják az induló vállalkozásokat, a tudományosipari parkok létrehozását, a kisvállalatok egyes fejlesztéseit. Ilyenkor a különböző szolgáltatás jellegű szerződések sora születik meg (például műszaki, szervezeti, vezetési tanácsadás). Ha azonban a szolgáltatást nyújtó vállalat tevékenysége kulcsfunkciót érint, a "vevő" függése abszolút méretet ölthet (például vezetési szerződések esetében).

A technikai segélymegállapodások a közszolgáltatások mellett különösen az infrastruktúra területén terjedtek el, a franchizing és vezetési szerződések elsősorban a szállodaiparban, a légi közlekedésben és a hajózásban jellemzőek, a szervezésre, marketingre, átstrukturálásra stb. kötött tanácsadási szerződések pedig az egész versenyszférában, különösen az újonnan induló vagy bukás előtt álló vállalkozások körében gyakoriak (BLAHÓ [1989] 20-21. o.)

4. Egyenrangú, tőkeösszefonódással nem járó kapcsolatok.

A valamilyen intézményes (szerződéses) formát öltő vállalati kapcsolatok többnyire az 1. informális kapcsolat, 2. tőkeösszefonódással nem járó (*nonequity*) kapcsolat, 3. tőkeösszefonódással járó kapcsolat lépcsőfokait bejárva jönnek létre. Ezek közül most azokat a tőkeösszefonódással nem járó kapcsolatokat tekintjük át, melyekben a partnerek többékevésbé egyenrangú félként vesznek részt. (Itt is megjegyezve, hogy a formák képlekenysége és dinamizmusa miatt a besorolás nem lehet egyértelmű.)

Kézenfekvő, hogy legelsőként a *licenc és knowhowszerződést* említsük meg, mely hagyományosan a technológiavezetők monopolhelyzetét jelenítette meg, újabban azonban a vezető cégek egymás közti kapcsolatában is jellemző. E szférában az újabb - nem az extraprofitot termelő legújabb, de nem is a világpiacon versenyző már "kiesett" - technológiák forognak. A technológia átadásától tehát - az elavult technológiák eladásától eltérően - nem egyszerű árbevétel, hanem lényegesebb versenyképességi előnyöket várnak. Ezért a technológiáért cserébe piacra jutást, a piaci részesedés növelését, valamint (és egyre gyakrabban) *technológiát* kérnek. Ezt az együttműködési formát hívják licencért licencet szerződésnek (*crosslicensing*).

A licencet licencért szerződések sokszor olyan nemzetgazdaságok vállalatai között jönnek létre, melyek közül az egyik a másiktól vásárolt licencekre épülő fejlesztések eredményeként vált a korábbi technológiáátadóval egyenrangúvá. Ez a fajta kapcsolat mindenekelőtt az Egyesült Államok és Japán vállalataira jellemző.

A licencet licencért szerződések minden olyan iparágban előtérbe kerültek, ahol a technológia központi helyet foglal el (így az elektronikán túl például az elektromos erőgépeknél vagy a gyógyszeriparban - BLAHÓ [1989] 23., 26. o.). A licenceknek (knowhowknak) ez a kétirányú vagy *piacért, tökerészesedésért cserébe* történő, "egyenrangú(bb)" partnereket feltételező áramlása nem jelenti azt, hogy a licencátadással járó köztételegek enyhültek volna. A kölcsönösség miatt azonban súlypontjaik bizonyos mértékig megváltoztak (például kevésbé írnak elő vásárlási kötelezettséget az átvevőnek, és inkább a technológia terjedését korlátozzák), valamint az előírások egységesülnek (BLAHÓ [1989] 45-46. o.).

A licencforgalomhoz és a már tárgyalt licencet licencért szerződésekhez is kapcsolódik a *second sourcing* ("másodforrás") gyakorlat (KOPINT-DATORG [1987] 17-19. o.), ami különösen gyakori a mikroelektronikában. Lényege, hogy egy cég a másik által kifejlesztett terméket az eredeti néven gyártja. Ezt teheti jogszerűen (például licencátadási szerződéssel vagy szabadalomkiterjesztéssel hitelesítve), és nem jogszerűen (a gyártó egyszerűen lemásolja, ellopja a terméket). A kettő közötti határt időnként hallgatólagos megegyezés mossa el.

A "meglopott" cégek egy része akár a törvény erejével is fellép a gyakorlat ellen, ha komoly versenytársra tudja rábizonyítani. A tervező cégek nemcsak utólagos retorziókkal, hanem megelőzéssel is igyekeznek védekezni: már a kutatásfejlesztés során is törekednek arra, hogy a termék ne (illetve nehezen) legyen másolható (például az ICK szétszedése - a csomagolás eltávolítása - csak tönkretételük árán lehetséges).

A "másodforrás" gyakorlata azonban kedvező is lehet az elsődleges gyártók számára, ezért gyakran beleegyeznek, hogy terméküket egy másik cég az eredeti márkanéven gyártsa. Ebből az a haszna, hogy vevői és/vagy (ha rendszergyártásról van szó) saját igényeit folyamatosan, a konjunktúra változásakor is mindig ki tudja elégíteni, termelését tehát függetleníteni tudja a keresletingadozásoktól, így gazdaságosabban tud bánni gyártókapacitásaival, valamint, hogy pótlólagos tőkebefektetés nélkül is piacot teremthet magának. (A tőkeberuházásra akkor kerülhet sor, ha a helyi kereslet a másodlagos felhasználókon keresztül már felfutott.) Ezért az eredeti licenctulajdonosok gyakran technikai segítséget is nyújtanak a licenc másodlagos felhasználójának a termék megbízhatóságának növelése céljából. A másodtermelő haszna pedig az, hogy már kipróbált, piacon lévő terméket forgalmazhat, amivel kapcsolatban nem voltak K + F kiadásai. A világpiacon éljenjáró vállalatoknak termékeit szintén csak a (leg)fejlettebbek közé sorolható cégek képesek tökéletesen "másolni", illetve reprodukálni, így a *second sourcing* (különösen "nem hivatalos" formája) már az oligopólium viszonyai közötti harcnak, a nagyvállalatok piacokért folytatott versenyének egyik megjelenési módja.

A technológiai verseny és az emiatt egyre dráguló kutatásfejlesztés a licencforgalmon túlmutató együttműködések felé hajtja a vállalatokat. Ezek nagyobb része csak egyes kutatásfejlesztési feladatok közös megoldására korlátozódik, s tőkeösszefonódás nem jön létre a vállalatok között (*non-equity K + F*). Az effajta kooperáció nem jár elosztható üzleti eredménnyel.

A tőkeösszefonódással nem járó és az azt is magában foglaló kooperációs formák határesetének tekinthetők a *kockázatmegosztási szerződések*. Ezek nem foglalnak magukban közös értékalkotó tevékenységet, de - a szerződött arányban - egyaránt érintik (kockáztatják) a felek tőkéjét. Ilyen megállapodások a kereskedelem és szolgáltatások bizonyos területein (például nukleáris erőművek esetében) fordulnak elő, és átnyúlnak a bankszférába is (lásd például a refinanszírozások gyakorlatát).

Végezetül meg kell említeni a különböző (nemzeti, nemzetközi) információs tömörüléseket (kutatásokra, projektekre, termékekre stb. vonatkozó adatbankokat), amelyeket általában több vállalat különféle kormányhivatalokkal vagy nemzetközi szervezetekkel közösen hoz létre és tart fenn.

5. Tőkeösszefonódással járó kapcsolatok. E kategóriában a legújabbnak számító együttműködési forma *vállalkozói (kockázati) tőke* (venture capital) néven közismert. Ez az egyenként kicsiny, de összességükben ütőképes vállalati tőkéket egyesítő kooperációs módszer azért alakult ki, mert a technológiai követelmények miatt a versenyben maradáshoz szükséges nagy és folyamatos (K + F, technológiai, marketing stb.) beruházásokra éppen a profitfaló verseny miatt nem elég a vállalati nyereség. A finanszírozás kérdése különösen égető a kisvállalatok, új vállalkozások számára.

A vállalkozói tőkealapok elsősorban vállalati tőkét koncentrálnak (az Egyesült Államokban ezek aránya 70 százalék), a fennmaradó részt bankok, különböző kormányzervek adják. A kockázati tőke által finanszírozott vállalkozások kétötöde megbukik, csak fele eredményez piacképes terméket, s mindössze egytizede bővül saját lábán megállni képes vállalattá. A nagy bukásarány miatt nem meglepő, hogy a kockázati tőke extra nagy (legalább 20-30 százalékos) profitra törekszik, tehát elsősorban az ún. technológiaintenzív ágazatokban (elektronika, távközlés, biotechnológia, robotika) működik (KEMENES [1988] 8-9. o.).

Az e téren is élenjáró Egyesült Államokban az ilyen tőkék két alapvető szerveződési formája alakult ki. Az egyik az ún. *beruházási társaság*, mely a már legalább a prototípus fázisába jutott termékek piacra jutását finanszírozza. A másik a korlátolt felelősségű *K+ F cég* (Research and Development Limited Partnership, RDLP), amely új termék kifejlesztését célozza.

A kockázati tőke nem ágazat, hanem profitcentrikus. Vagyis annyiban kötődik a csúcstechnológiai iparokhoz, amennyiben ott (a különösen gyors fejlődés, éles verseny miatt) egyegy új termék kihozatala extraprofitot kecsegtet; ha azonban a profitszempontok más területen kedvezőbbek, nem kétséges, hogy oda áramlik.

A nyolcvanas évek közepén az Egyesült Királyságban például csaknem száz olyan tőkealap létezett a magánszférában, melyek kimondottan vállalkozói tőkét kínáltak. Ugyanakkor alig egy tucat volt igazán érdekelt kis hightech cégek elindításában. Az ilyen alapok ugyanis saját munkájukat is befektetik az induló vállalkozások felvirágoztatásába, s így nem érdekeltek abban, hogy egyszerre sok kis céggel dolgozzanak. Sosem fektetnek be kevesebbet 200 ezer fontnál, de ez a korlát a nagyobb alapok esetében 500-750 ezer font között mozog (THE CAMBRIDGE... [1985] 69. o.).

A két (esetleg több) vállalat közös, elosztható üzleti eredménnyel járó vállalatalapítása, vállalkozása (*joint venture*) különösen olyan szektorokban népszerű, ahol magasak a K + F költségek. Így ez a forma vagy a licenccserekhöz hasonló indíttatású, de annál szorosabb kapcsolatot (eredményesebb technológiatranszfert) alkotó technológiaszerzési együttműködésként jön létre, vagy a K + F költségek megosztását célozza, s esetenként teljes körű vállalkozási együttműködést is takarhat.

A nyolcvanas években a közös technológiafejlesztést célzó "stratégiai szövetségek" a csúcstechnológiák (információs technológiák, biotechnológia, új anyagok) területén különösen elszaporodtak, s jellemző módon több mint 95 százalékban a fejlett régiók (Egyesült Államok, Japán, Nyugat-Európa) vállalatai közt jönnek létre (UN [1992] 155-156. o.).

Az állami szabályozásnak a vállalati együttműködési formákra gyakorolt hatása a szándékoktól

jócskán eltérő (adott esetben ellentétes) is lehet. Erre példa a magyar fantom közös vállalatok esete. Ezek csak formailag külföldi részvételű közös vállalkozások, valójában azonban egy tulajdonos üzletei. Létejük a külföldi beruházásoknak juttatott pénzügyi kedvezmények. A belföldi vállalkozó e kedvezményeket célba véve, külföldi valutát vásárol, és egy külföldi partnert (rokont) formális szerepvállalásra kér, lényegében azonban egymaga hoz létre "külföldi" tőkét bevonó közös vállalkozást (CSÁKI [1992] 136-137. o.).

A vállalati kapcsolatoknak régi formája a részvényvásárlás. Újszerűsége csak abban van, hogy a nyolcvanas években a hagyományos ágazatokban is mindinkább előtérbe került a vállalat alapításokkal szemben (például termelésmegosztási szerződések formájában elsősorban a kőolajkitermelésben, a bányászatban), s ezáltal a tőke világszintű újraszerveződésének folyamatában a felvásárlások, fúziók mellett (ezek - gyakran fokozatos - megvalósítójaként) kiemelkedő szerepet játszik. (Lásd például a Ford és a Mazda összefonódását (UN [1993b] 148-153. o.).

A (részleges) részvényvásárlások, vállalatfelvásárlások, fúziók számára új területek nyíltak meg az erre nagyon is rászoruló - transznacionális vállalatok, valamint a fejlett országok közepes vállalatai előtt, így a piacok (termelési tényezők) megszerzésének tradicionálisan legegyszerűbb módja a gyengébb vállalatok feletti irányítás megkaparintása.

A tőke új szerkezetben való koncentrálódását (a koncentráció formaváltását) illusztrálják a következők:

- a nemzetközi vállalatfelvásárlások és fúziók a nyolcvanas évek közepén tetőztek. Értékük 1991ben (nem függetlenül az Öbölháborútól) 55 százalékkal csökkent ugyan, de még így is 51,9 milliárd dollárt tett ki. Emögött 1793 tranzakció húzódik meg, szemben az 1990. évi 2725tel. Az adatokból az is kiolvasható, hogy *csökkent a vásárlások, fúziók átlagos nagysága* (HAGGER [1992] 68. o.);

- a nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején e tárgyban az érdeklődés egyrészt az egységesülő (nyugat) európai régió (UN [1993b] 98. o.), másrészt LatinAmerika és az átalakuló kelet-európai országok irányába tolódott el;

- az élenjáró országok pozícióharcában is kedvelt eszköz a felvásárlás, mely az erőviszonyok eltolódását jelentheti: míg 1984ben csak 200 millió dollárt, addig 1989ben már 14,7 milliárd dollárt költöttek a japán cégek külföldi (több mint fele részben amerikai) érdekeltségek felvásárlására. A nemzetközi tendenciákkal összhangban a megfelelő érték 1991ben számottevően csökkent, "csupán" 3,9 milliárd dollárt ért el (OROSZLÁNOK... [1992] 15. o.);

- Európában a nyolcvanas évek közepe óta különösen elszaporodtak a fúzióig terjedő *vállalati együttműködések, s a különböző formák egymásra épülése is jól megfigyelhető*. Például 1986ban a francia Thomson felvásárolta az amerikai Mosteket, ugyanabban az évben az olasz SGS és a Thomson közös (elektronikai) fejlesztési projektet indított el, 1987ben pedig egyesültek. 1989ben az egyesülésből született új vállalat felvásárolta a brit Inmos céget. 1988 és 1995 között a korábban már közös projekten dolgozó német Siemens és holland Philips a JESSIprogram keretében együttműködik az SGS/Thomsonnal és a brit Plesseyvel. Ez utóbbi 1988ban felvásárolta az olasz Ferranti Semiconductorst, egy évre rá viszont a brit GEC olvasztotta be a Plessey Semiconductorst (AZ EURÓPAI ELEKTRONIKAI... [1992] 53-54. o.). Az ilyen és hasonló tőkemozgások révén egyre több, az amerikai és japán versennyel talán hatásosabban megbirkózó nagy "európai" vállalat jön létre.

A részvényvásárlások, vállalat alapítások révén zajló tőkekoncentráció és centralizáció a transznacionális vállalatok "többsoros" (multitier) tulajdonlasi rendszerét hozta létre: az anyavállalat olyan (esetenként külföldi tőkét is tartalmazó) leányvállalatokat birtokol, melyek maguk is további cégek anyavállalatai. Egy felmérés szerint 1991ben az Egyesült Államokban a feldolgozóipari TNCK átlagosan 2,4 "sor" leányvállalattal rendelkeztek, s 46 százalékuk három vagy több külföldi leányvállalatot birtokolt (UN [1993b] 141. o.).

A felvásárlások, fúziók 1991. évi visszaesése arra utalhat, hogy a tőke reorganizációja túl van a nehezen, a verseny tehát - legalábbis egy ideig - az újonnan kialakult vállalati keretek között, azokat alapvetően nem módosítva, folyik majd tovább a vállalati kapcsolatok részletesen vázolt sokszínű formáin keresztül (is). Ezek a különböző szintű és mélységű kapcsolatok, a világgazdaság megoldatlan és immanens válságjegyeivel együtt azonban *előkészítik a talajt* egy - talán nem is oly soká bekövetkező - újabb felvásárlásifuzionálási (és csőd)hullám számára.

Hivatkozások

ARTNER ANNAMÁRIA [1989]: A nem szocialista világ mikroelektronikai ipara. Kandidátusi értekezés. Budapest.

BAGÓ ESZTER [1991]: A nagy és kisvállalatok kapcsolata az iparban. (Nemzetközi és hazai tendenciák) Közgazdasági Szemle, 9. sz.

BLAHÓ ANDRÁS [1989]: A transznacionális vállalatok és a technológiatranszfer. Technológiatranszfer, tőkeáramlás, világpiaci viszonyok. (OTKAprogram). Műhelytanulmányok. MSZMP Politikai Főiskola Világgazdaságtan Tanszék, Budapest.

THE CAMBRIDGE... [1985]: The Cambridge Phenomenon. The Growth of High Technology Industry in a University Town. Segal Qunice Wickstead, London.

CANTWELL, J. - SANNA RANDACCIO, F. [1990]: The Growth of Multinationals and the Catching Up Effect. Economic Notes No. 1.

CSÁKI GYÖRGY [1992]: EastWest Corporate Joint Ventures: Promises and Disappointments. Megjelent: European reunification in the age of global networks. (Szerk.: Bressand, A. -Csáki Gy.) IWE and Promethee.

AZ EURÓPAI ELEKTRONIKAI.. [1992]: Az európai elektronikai ipar. Műszaki és szerkezeti változások. Beruházás, Fejlesztés, Innováció, 15-16. sz.

HAGGER, E. [1992]: An Uphill Struggle. Mergers and acquisitions. Euromoney, február.

HAZEWINDUS, N - TOOKER, J. [1982]: The US Microelectronics Industry. Pergamon Press, New York.

HOBDAY, M. [1985]: The Brazilian Telecommunication Industry: Accumulation of microelectronic technology in the manufacturing and service sector. UNIDO, január 25.

JETTER, K. [1992]: A francia fúziópolitika kudarca. Gazdasági cikkek a nemzetközi sajtóból. 23. sz.

KEMENES EGON [1988]: A transznacionális vállalatok szerepe a nemzetközi technológiaáramlásban. Kézirat, MTA Világgazdasági Kutató Intézet.

KIECHEL, W. [1988]: Corporate Strategy for the 1990s. Fortune, 5. sz.

KIM, W. [1994]: The Political Economy of Growth: Chaebals and Korean Economic Growth. Korea Observer, Vol. XXV., No. 1., Tavasz.

KLODT, H. [1991]: Strategic Trade Policy and Multinational Enterprises. Kiel Working Papers No. 492.

KOPINT-DATORG [1987]: Transznacionális vállalatok. Műszaki fejlesztéstechnológiatranszfer. Kopint Multinf.

OAKEY, R. P. [1984]: Innovation and Regional Growth in Small High Technology Firms. Regional Studies, 3. sz.

OROSZLÁNOK... [1992]: Napi gazdaság, 1992. október 13., 15. o.

PEARE, R. D. [1991]: The globalization of R & D by TNCs. The CTC Report, 31. sz.

RÜGEMER, W. [1987]: A Szilíciumvölgy. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.

SIITONEN, L. [1990]: Political Theories of Development Cooperation - A Study of Theories of International Cooperation. WIDER Working Papers.

SWANN, G. M. P. (1985): Product competition in microprocessors. The Journal of Industrial Economics, szeptember.

TANZER, A. [1983]: Cashing in on chips. Far Eastern Economic Review, 29. sz.

ÚJ... [1994]: Új BMWképvislet. Népszabadság, 1994. január 20.

UN [1992]: World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engineers of Growth. Transnational Corporations and Management Division Department of Economic and Social Development, New York.

UN [1993a]: From the Common Market to EC 92. Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations. New York.

UN [1993b]: World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production. United Nations Conference on Trade and Development Programme on Transnational Corporations. New York.

* A tanulmány A transznacionális munkamegosztás kihívása, strukturális, szervezeti és gazdaságpolitikai váltás a világgazdaságban c., Simai Mihály vezette OTKAprogram keretében készült.

¹ "A kooperáció csak a konfliktus pozitív oldala, a harc kifinomultabb formája" (SIITONEN [1990] 5. o.).

² Néhány száz azonos felépítésű integrált áramkört tartalmazó félvezető lapocskák.