

GLOBALIS ÉRTÉKLÁNCOK ÉS TÉRBELI GAZDASÁGI EGYENLŐTLENSÉGEK: MIRŐL MESÉL A TEXTIL- ÉS RUHÁZATI IPAR VÁLTOZÓ FÖLDRAJZA?

MOLNÁR ERNŐ

GLOBAL VALUE CHAINS AND SPATIAL ECONOMIC INEQUALITIES:
WHAT DOES THE CHANGING GEOGRAPHY
OF THE TEXTILE AND CLOTHING INDUSTRY TELL US?

Abstract

This article focuses on the theories of global commodity chains, value chains, and production networks, offering a meso-economic approach to the understanding of spatial economic inequalities. The first section presents both the similar and different features of the concepts developed by diverse schools of economic geography on the base of increasing empirical experiences, as well as their explanations regarding spatial economic inequalities. The second section interprets the spatial changes and economic effects of the European textile and clothing industry in light of the theoretical background.

Keywords: global value chains, textile and clothing industry

Bevezetés – Elméleti keretek

A gazdaságföldrajz globalizáció korában teret nyerő politikai gazdaságtani megközelítésének egyik emblemikus képviselője a globális árláncok / értékláncok / értéktermelési hálózatok egymáshoz közel álló, ámde mégis jelentős eltéréseket mutató, részben egymásból építkező, a *kapitalizmus területi egyenlőtlenségeket újratermelő karakterét* kidomborító elméletcsoportja. Az elméletek közös jellemzője, hogy a *globális gazdaság területi egyenlőtlenségeit* kívánják magyarázni. Mezoökonómiai szemléletük lényege, hogy nem nemzetgazdaságokban vagy vállalatokban, hanem vállalatok (és különböző területi szinteken működő intézmények) kölcsönkapcsolatai által alakított *relacionális gazdasági terekben* gondolkodnak: eltérő módon szervezett struktúrákat, hatalmi aszimmetriákat, illetve – utóbbi körülményből adódóan – e struktúrák alakítására és potenciális előnyeik kiaknázására az egyes szereplők esetében eltérő mozgásteret látnak. További közös vonásuk, hogy a globális gazdaság *területi egyenlőtlenségeinek* hátterében az egyes régiók globális árláncokban / értéktermelési hálózatokban elfoglalt különböző pozícióját feltételezik (COE, N. M. et al 2004, GEREFFI, G. et al 2005, SCHAMP, E. W. 2008, YEUNG, H. W. – COE, N. M. 2015).

Fejlesztéspolitikai célú alkalmazásuk középpontjában az ún. feljebb lépés kutatása áll: a folyamatban az érintett szereplők tartós jövedelemnövelésének (tőkeakkumulációjának) – végső soron gazdasági felzárkózásának – lehetőségét látják. A feljebb lépés elmozdulás a nagyobb hozzáadott értéket képviselő tevékenységek irányába, mely jelentheti a termelési folyamat hatékonyságának növelését (technológia, munkaszervezés), a termékszerkezet tudásigényesebb, gyakran rés piacokat célzó produktumok felé tolódását, az értékláncokon belül ellátott funkciók körének bővítését, hatókörük kiterjesztését és a komplexebb termelésen túli funkciók előtérbe helyezését, illetve az iparágak közötti váltást, a dinamikus növekedést ígérő ágazatokba történő sikeres belépést. E gazdasági feljebb lépés mellett mind gyakoribb a munkavállalók szintjén is érzékelhető pozitív hatásokat jelentő *társadalmi feljebb lépés* kutatása (HUMPHREY, J. – SCHMITZ, H. 2002, BERNHARDT, T. 2013, ÉLTETŐ A. et al 2015).

Vannak ugyanakkor eltérő jellemvonások is a három koncepcióban. Míg a globális áru-láncok / értékláncok esetében a gazdasági tevékenységek lineáris egymásra épülése feltételezett (bár a forrásokban találni utalásokat „kígyók” és „pókok” formájában szerveződő értékláncokra), a globális értéktermelési hálózatok megközelítése a párhuzamosságra, a szereplők többoldali kapcsolataira helyezi a hangsúlyt (ÉLTETŐ A. et al 2015). Geográfusok számára különös jelentőséggel bír, hogy – elsősorban utóbbi elméleti megközelítés révén – a különböző területi szinteken működő intézményi szereplők (nemzetközi szervezetek, nemzetállamok, lokális intézmények), továbbá a regionális adottságok szerepe is beépült e relacionális struktúrák magyarázatába. Utóbbi körben keresendő az azon telepítő tényezők (felhalmozott iparág-specifikus tapasztalati tudás, speciális infrastruktúra, beszállítók), melyek a globális hálózatokba kapcsolódás minőségéért, illetve a feljebb lépés sikeréért részben felelőssé tehető (COE, N. M. et al 2004, SMITH, A. et al 2014, YEUNG, H. W.–COE, N. M. 2015).

A vizsgált koncepciók lényege elsősorban az értékláncok szerveződésének módjára vonatkozó megállapításokban keresendő. A globális áru-láncok elmélete empirikus tapasztalatok alapján *gyártók és kereskedők által összefogott áru-láncokat* különböztet meg. A nagy iparvállalatok irányító szerepe a tőke- és technológia-igényes iparágak (pl. autóipar, repülőgépgyártás) sajátossága, ahol legfontosabb a termék legyártásának képessége, míg a kereskedők domináns pozíciója a design- és élőmunka-igényes iparágak (pl. textil- és ruhaipar, bőr- és cipőipar) esetében figyelhető meg inkább, ahol a legfőbb érték a piaci beágyazottság (CSÉFALVAY Z. 2004). A globális értékláncok koncepciója ezt a differenciált szemléletmódot általánosítja: az ún. *koordinációs mechanizmusok* típusait egyes iparágakon túlmutató változókra (vállalatok között áramló információk összetettsége, kodifikálhatósága, beszállítói képességek) vezeti vissza. Elfogadjuk, hogy az értéklánc irányítása idővel változhat, továbbá, hogy ugyanazon értékláncon belül is létezhetnek különböző koordinációs mechanizmusok (GEREFFI, G. et al 2005). Végül, a globális értéktermelési hálózatok felépítését az érintett vállalatok stratégiai határozzák meg, melyeket egyrészt kapitalista viszonyok között általánosan érvényesülő hajtóerők – kedvezőbb ár-érték (ún. „költség-képesség”) arányok elérése, piaci viszonyokhoz alkalmazkodás, illetve a gazdasági szereplők pénzügyi befektetők által kikényszerített növekvő finansziális fegyelmé –, másrészt a külső környezetben rejlő kockázatok minimalizálására irányuló törekvések alakítanak (YEUNG, H. W.–COE, N. M. 2015).

A különböző szerveződési módok feltárása a feljebb lépés folyamatának árnyalt megítélése szempontjából is fontos: a vonatkozó tanulmányok hangsúlyozzák, hogy a feljebb lépés nem feltétlenül egyirányú a folyamat, másrészt jellemzően a vezető cég / anyavállalat érdekei mentén valósul meg az általa irányított értékláncban, így elsősorban funkcionális értelemben nem lehet teljes értékű, hiszen a legjelentősebb hozzáadott értéket képviselő stratégiai funkciók az irányító vállalatnál maradnak. Harmadrészt, *a feljebb lépési teljesítmény direkt jövedelem-növekedést generáló hatását többen megkérdőjelezi* az aszimmetrikus hatalmi viszonyok torzító hatása miatt (SZALAVETZ, A. 2017). Létezhet közeledés és csökkenthető az aszimmetria, de csak a saját értéklánc kiépítése és a stratégiai funkciók birtoklása jelentheti a felzárkózás lehetőségét, mely azonban újabb szereplők függő helyzetbe kényszerítését, a globális térbeli egyenlőtlenségek új földrajzi keretek közötti újratermelését jelenti.

Miért érdekes a textil- és ruházati ipar a 21. század Európájában?

A hanyatló élőmunkaigényes iparágak között számon tartott, a hazai iparban az ezredforduló óta legnagyobb foglalkoztatás-leépülést mutató textil- és ruházati ipart csekély figyelem övezi a mai Magyarországon. Globális áru-láncok / értékláncok / értéktermelési

hálózatok elméleti kereteivel összekapcsolt gazdaságföldrajzi vizsgálatát három ok mégis jól indokolja.

(1) A textil- és ruházati ipar – alacsony belépési korlátaiból és az iparági kereskedelem liberalizálásából adódóan – az egyik legkorábban és legnagyobb mértékben globalizálódott ágazat (HAAS, H. D. – ZADEMACH, H. M. 2005, DICKEN, P. 2011): kutatása kulcsszerepet játszott a globális gazdaság területi egyenlőtlenségeit magyarázó koncepciók kidolgozásában. A ma is növekvő, számos fejlődő országban a modernizáció zászlóvivőjeként kezelt iparág működési logikájának megértése a világ gazdaság centrum térségeiben a szerkezetváltás, a periférián pedig a modernizációs folyamat sikere szempontjából lehet tanulságos.

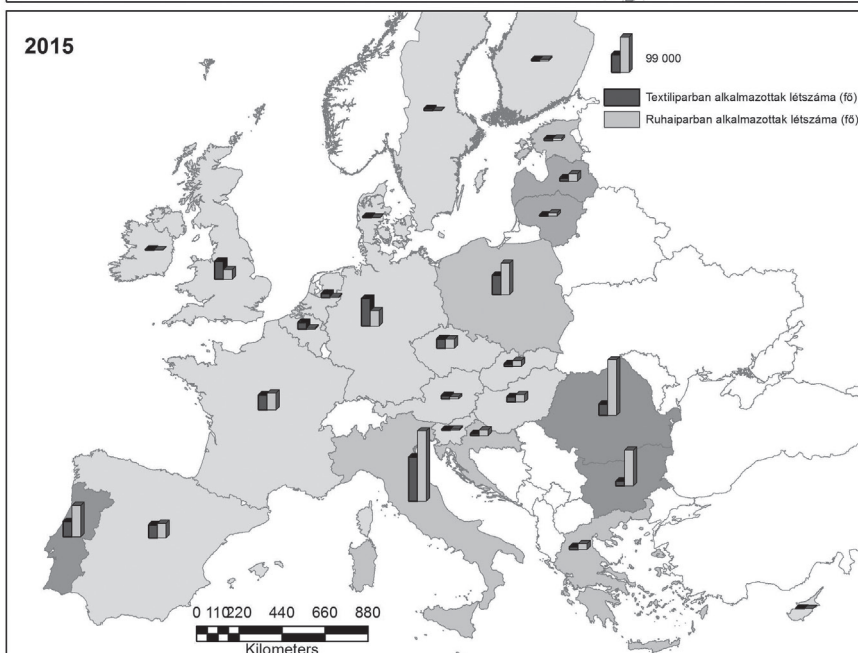
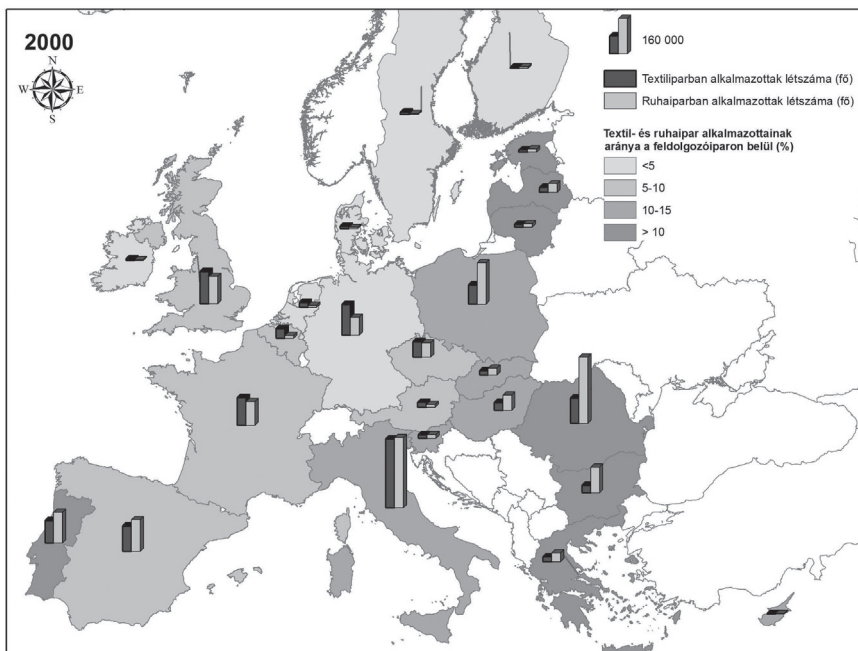
(2) Az iparág európai zsugorodása szerkezetváltással, egyrészt a műszaki textíliák, másrészt az intézményi piacok számára gyártott funkcionális ruházati és lakástextil termékek felértékelődésével párosul. Bár a háztartások ruha- és lakástextil-fogyasztásának szerepe ma is fontos, a textil- és ruházati termékeket egyre nagyobb arányban használják fel más iparágakban (pl. autóiparban, repülőgépgyártásban), az építőiparban, a mezőgazdaságban vagy az egészségügyben. Mindez az iparág tőke-, technológia- és tudásintenzív átalakulását, az ipar 4.0 technológiai forradalmába illeszkedését vizionálja (TMTE 2009).

(3) Az ágazat ma is számottevő szerepet játszik a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok és periférikus térségek foglalkoztatásában: felülreprezentált Dél-Európa és Kelet-Közép-Európa elmaradott régióiban (LUX G. 2017), illetve kisváros-központú vidéki térségeiben, ahol jövője nem csupán szerkezetváltási, hanem a térségek gazdasági kiürülését meghatározó kérdés. Az iparág e régiókban felvázolható jövőjének körüljárása érdekében elsősorban azon dél-európai országok tapasztalatai lehetnek érdekesek, ahol az élőlétfeltételek igényes iparágak tartósan képesek voltak megőrizni súlyukat (CSÉFALVAY Z. 2004, BOIX, R. – VAILLANT, Y. 2010).

Az európai textil- és ruházati ipar átalakuló földrajza

A textil- és ruházati ipar földrajza elméleteink szerint *aszimmetrikus hatalmi viszonyok között szerveződő vállalatközi és vállalatokon belüli kapcsolatok* térbeli leképeződése. A design-igényes iparágak kereskedők vagy márkatulajdonosok által összefogott globális árulánckok keretében szerveződnek, ahol a hozzáadott érték és a hatalom fő forrása a piaci trendek ismerete, illetve az értékesítési csatornák megléte. Ezen kompetenciák és a stratégiai funkciók (termékfejlesztés, marketing, disztribúció) birtokában lévő, többnyire fejlett országokhoz köthető, fúziók és vállalatfelvásárlások nyomán növekvő súlyú szereplők stratégiájából vezethető le a termelés földrajza. A termékek piaci pozicionálása (ár-versenyző tömegáruk vs. divatosságukkal, minőségükkel, funkcionalitásukkal, piaci rugalmasságukkal érvényesülő, magasabb árfekvésű szegmensekben, rés piacokon értékesített termékek) meghatározza gyártásuk helyét. Utóbbi problémakörtől nehezen elválasztható módon – mint azt a kezdetől kiszervezésre alapozó brit és német, illetve a termelést sokáig otthon tartó olasz és spanyol szereplők különbözősége jelzi – kulturális tényezők is szerepet játszhatnak a versenysztratégiák alakításában. Ugyanazon termék előállításának térbeli szervezése is változhat: a *stratégiaváltások* látványos példája a divattermékeit ezredforduló táján még hazai ipari körzet(ek)ben gyártó/gyárttató, majd később a termelés kiszervezésének útjára lépő olasz Benetton vagy spanyol Inditex (Zara) (DICKEN, P. 2011, FERNANDEZ-STARK, K. et al 2011).

A termel(tet)és helyére vonatkozó döntések mozgásterét – egyszersmind az iparági verseny területi léptékét – nagyban növeli a közlekedés és kommunikáció technológiájának fejlődése, valamint a dereguláció, azaz a nemzetközi kereskedelem és tőkeáramlás előtt



1. ábra A textil- és ruházati iparban alkalmazottak létszáma (fő) és feldolgozóiparon belüli aránya (%) az EU országokban (2000 / 2015)

Forrás: EUROSTAT, szerk. NÉMETH G.

Figure 1 Number of employed persons as well as share of employed persons in the manufacturing industry (%) employed by the textile and clothing sector within the economies of the European Union (2000, 2015)

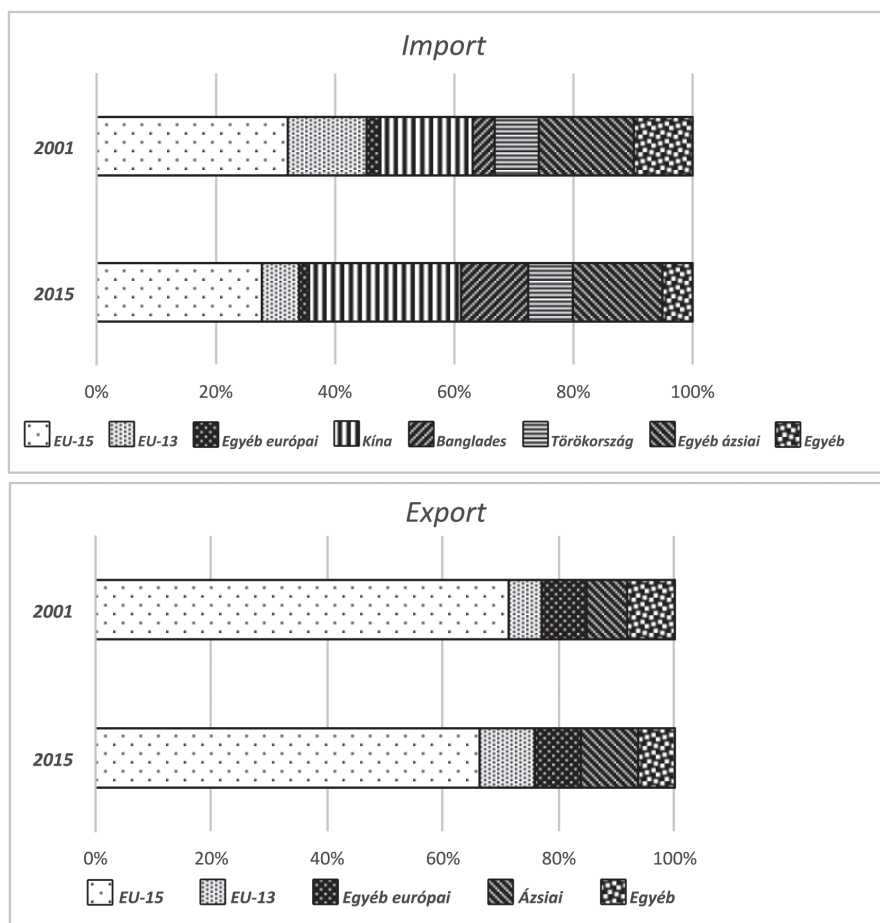
Source: EUROSTAT; compiled by G. NÉMETH

álló akadályok lebontása, így például az európai integrációs folyamat vagy a textiltermékek globális kereskedelmét korábban szabályzó, ún. MFA kvótarendszer leépítése (HAAS, H. D.–ZADEMACH, H. M. 2005, DICKEN, P. 2011). Koncepcióink tükrében kijelenthető, hogy a termelés térbeliségét nem az abszolút értelemben legolcsóbbnak számító, hanem az ár-érték-arányukat tekintve legkedvezőbb telephelyek keresése határozza meg. A jobb ár-érték (költség-képesség) arányok elérésére irányuló törekvés a termelési hálózatok folyamatos átszervezését meghatározó egyik fő motívum, melynek szervezeti (beszállítók alkalmazása) és területi (olcsó telephelyek) dimenziói egyaránt lehetnek. Élőmunka-igényes iparágról lévén szó, különösen az iparág munkaerőköltségeinek 80%-át koncentráló ruhágyártás telephely-választása során fontos szempont a munkaerő ár-érték aránya, ami mind az Európán belüli déli és keleti irányú elmozdulásokat, mind a globális léptékű Ázsia felé tolódást magyarázza (az iparág globalizáció folyamatában legfontosabb termelő telephelyévé vált Kína iparának átalakulásáról részletes elemzést közöl a Földrajzi Közlemények hasábjain GYURIS F. 2010).

A ruhaiparra oly jellemző bér munka megrendelőinek és végrehajtóinak, illetve a különböző versenystratégiákat követő cégeknek eltérő térbeli megjelenése is jelzi, hogy az európai textil- és ruházati ipar értékláncaihoz kötődő stratégiai funkciók és a termelés nagyobb hozzáadott értéket tartalmazó specifikus termékeket előállító, tőke- és technológia-igényes szegmensei (ilyen a nem ruházati célú textilipar is) a fejlett nyugat-európai, míg az élőmunka-igényes, tömegesebb gyártást és nagyobb iparági foglalkoztatást feltételező elemei inkább a kelet-közép-európai országokban lelhetők fel (KALANTARIDIS, C. et al 2008). Az értékláncon belüli eltérő pozíciók, illetve az értéklánc elemeinek költség-képesség arányok faragását célzó térbeli átstrukturálása magyarázza az iparág általános, ámde egyenlőtlen európai leépülését, a perifériák tartósan jelentős súlyát (az iparági statisztikák a termelés területi különbségeit tükrözik inkább: a stratégiai funkciókat gyakran egyéb ágazatokban regisztrálják), másrészt a textil- és ruházati ipar relatív jelentőségében fennálló különbségeket is (1. ábra).

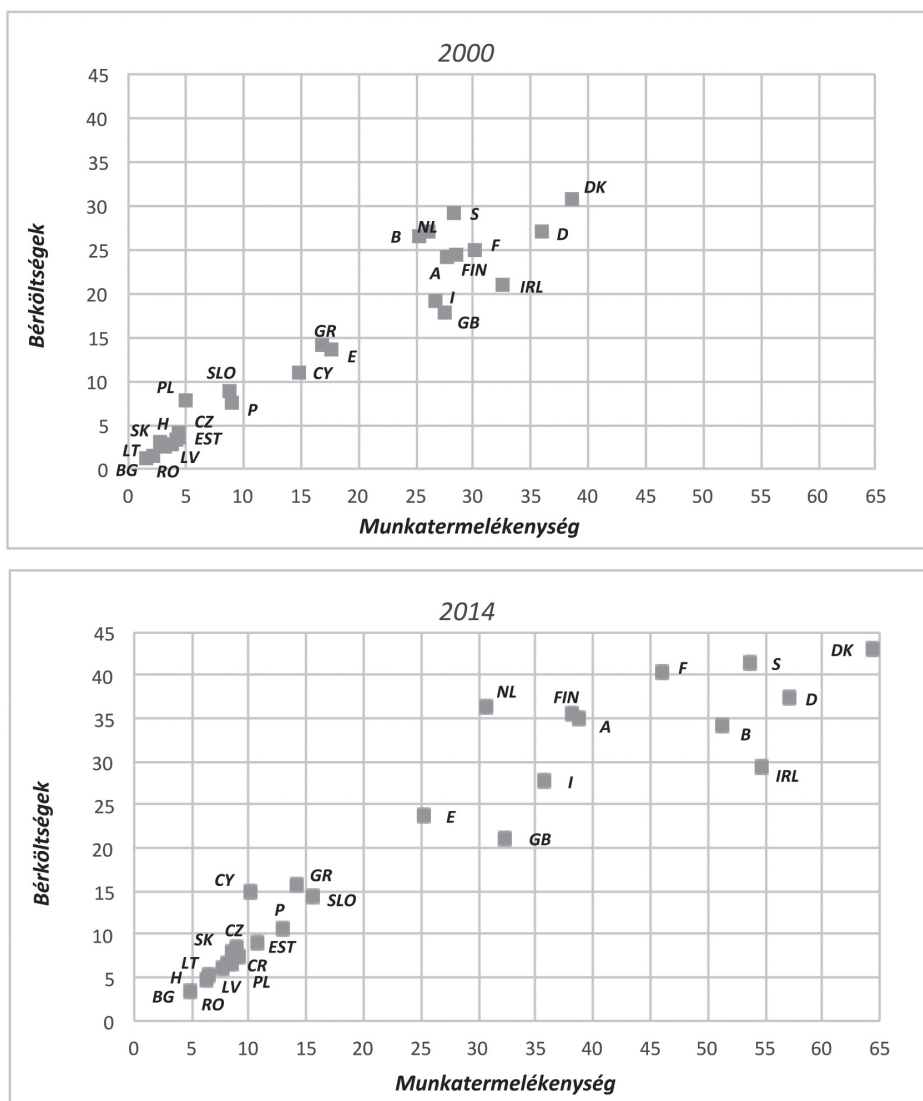
Az iparág értékláncainak Európán túli kiterjedését jelzi az Európai Unió globális ruhaiparban elfoglalt, olvadozó pozíciója: jelentős belső kereskedelme ellenére is csökken a súlya a világexportban, a kivitel háttérében (2000 utáni OECD adatok tükrében) mérsékelten zsugorodó Európai Unión belüli hozzáadott érték áll, továbbá a ruhaimport jelentős gyarapodása nyomán enyhén növekszik a ruházati termékek külkereskedelmének deficitje. Az ezredforduló utáni strukturális változások hű tükre a külkereskedelem területi szerkezetének átalakulása: miközben az EU ruhaexportjának háromnegyede – némi kelet-közép-európai irányú súlypont-eltolódással – mindvégig a szervezetten belül bonyolódott, a ruhaimportban – a kontinensen kívülről (elsősorban Ázsiából) származó termékek látványos abszolút érték- és aránynövekedése tapasztalható. Az átalakulás legnagyobb vesztesei a termelés allokációjában – költséghatékonyságuknak és globális (európai) versenynek kevésbé kitett helyzetüknek köszönhetően – korábban fontos szerepet játszó kelet-közép-európai EU-tagállamok (2. ábra). Mindez jól rímel az 1. ábra – különösen visegrádi országok esetében – jelentős hanyatlást, a textil- és ruházati ipar helyi feldolgozóiparon belüli súlycsökkenését prezentáló tartalmára.

Az Európán belüli iparági munkamegosztást és a telephelyek hierarchiáját, egyszersmind a költség-képesség arányok (bérarányos termelékenység) háttérében rejlő különbségeket tükrözi az országok ruhaiparának bérköltségek és munkatermelékenység szerinti differenciálódása (3. ábra). Az ábráról jól leolvasható a kelet-közép-európai országok hasonlósága, illetve 2000-ben és 2014-ben is jellemző Európai Unión belüli elkülönülése (Bulgáriával és Romániával a rangsor végén). Portugália, illetve utóbb Ciprus és Görögország is társul a csoporthoz, kijelölve a kontinensen belüli olcsó telephelyeket és alacsonyabb hozzáadott-



2. ábra Az EU-28 ruhaexportjának célrégiói és ruhaimportjának forrásai (2001 / 2015, az összes ágazati export / import százalékában). *Forrás: ITC / UN COMTRADE*
 Figure 2 Destinations of export and sources of import within the EU-28 clothing trade (2001, 2015, in percentage of the total sectoral export / import). *Source: ITC / UN COMTRADE*

érték-tartalommal bíró termelést. A két időpont összevetésével, a kelet-közép-európai országok globális értékláncokban megfigyelhető, számos szakirodalmi forrás (HANZL-WEISS, D. 2004, HAMAR, J. 2006, KALANTARIDIS, C. et al 2008, CRESTANELLO, P. – TATTARA, G. 2011, SMITH, A. et al 2014) által alátámasztott feljebb lépését, illetve ruhaipari tömegtermelés piacáról történő fokozatos kiárazódását is láthatjuk. Ez megindokolja egyrészt az iparági foglalkoztatás (és termelés) zsugorodását, másrészt a régióból származó – korábban jelentős – ruhaimport arányának csökkenését. Hangsúlyozandó ugyanakkor, hogy miután a felhasznált mutatókat az értékláncokon belüli elosztási viszonyok (a korszerűbb technológiák és funkciók átadásán túl például belső elszámolási technikák) is befolyásolják, az ábrán feltüntetett pozíciók nemcsak okai, de egyben következményei is a ruhaipar aszimmetrikus viszonyrendszereken alapuló Európán belüli munkamegosztásának: egyszerre mind rámutatnak a területi egyenlőtlenségek értékláncok belső szerveződéséből levezethető kialakulására és újratermelődésére.



3. ábra Egy alkalmazottra jutó átlagos bérlétségek és munkatermelékenység az EU országainak ruhaiparában (2000 / 2014, ezer euró). *Forrás:* EUROSTAT
 Figure 3 Average personnel costs and apparent labour productivity in the clothing industry of the EU economies (2000 / 2014, thousand euro). *Source:* EUROSTAT

A textil- és ruházati ipar értékláncainak területi gazdasági hatásai

Az értékláncok működésének területi gazdasági különbségeket generáló és újratermelő hatása egyrészt a hozzáadott érték és a kapcsolódó jövedelmek értékláncok menti egyenlőtlen megoszlásának következménye. Legkisebb súlya a termelésnek van: minden egyéb funkció (bemenő és kimenő logisztika szervezése, design, marketing, de különösen a ter-

mékfejlesztés és kereskedelem) nagyobb hozzáadott értéket és potenciális jövedelmet jelent (FERNANDEZ-STARK, K. et al 2011). A belső munkamegosztásban elfoglalt pozíció, illetve a *feljebb lépés lehetősége ugyanakkor függ az értéklánc irányítójának stratégiájától, a megszervezés módjától*. Különböző élőmunka-igényes iparágak esettanulmányai bizonyították, hogy a feljebb lépés – míg termelési kompetenciákat érint – aránylag gyors lehet, de a termelésen túlmutató funkciók terén már gyakran ütközik korlátokba (SCHMITZ, H. 2006, NAVAS-ALEMÁN, L. 2011, MOLNÁR E. 2017). A termelésre és az ahhoz közvetlenül kapcsolódó funkciókra szűkülő szerep a jövedelemeloszlás és a vállalati döntések mozgásterének egyenlőtlenségein keresztül – Észak-Dél és Nyugat-Kelet viszonylatban is – egyrészt fejlettségi különbségeket konzervál, másrészt függőséget, külső kiszolgáltatottságot eredményez. Ez – az alárendelt helyzetben lévő szereplők feljebb lépése, valamint nyugat-európai irányítású értékláncokban elfoglalt egyre gyakoribb köztes pozíciója dacára – csak a periféria szereplőinek önálló termékfejlesztésével és márkaépítésével (tehát értéklánc-alapításával) kerülhető meg, melyre mind Dél-Európa, mind Kelet-Közép-Európa egyre több példát szolgáltat (KALANTARIDIS, C. et al 2008, SMITH, A. et al 2014).

Az élőmunka-igényes ipar termelő tevékenységeinek jelentős súlyával jellemezhető európai régiók Portugáliától Romániáig többnyire az elmaradott és kevésbé dinamikus kategóriába tartoznak (SILVA, J. C. C. 2002, BOIX, R. – VAILLANT, Y. 2010, SMITH, A. et al 2014, LUX G. 2017). Hogy a szegényebb régiókban koncentrálódó iparágak mégsem termelik minden esetben újra a szegénységet, arra hosszú ideig az olasz iparági körzet-modell tűnt látványos bizonyítéknak. „Harmadik Olaszország” esetében az élőmunka-igényes iparágakra épülő helyi gazdaság és a gazdasági-társadalmi felzárkózás folyamata össze tudott kapcsolódni, melynek háttérében a kisipari-kézműves hagyományok, a kisvállalkozások rugalmas specializációja és együttműködése, valamint a körzetekben kialakult agglomerációs előnyök („iparági légkör”) kiaknázása állt. Mindez kulturális homogenitással, társadalmi konszenzussal és bizalommal párosult (MUCELLI, A. et al 2015, LUX G. 2017). A magas presztízsű fogyasztókat, illetve rés piacokat célzó minőségi termékek nagyarányú előállításának és exportjának köszönhetően Olaszország Európában ma is piacvezető szerepet tölt be az élőmunka-igényes iparágakban.

A modell fenntarthatósága azonban – a globalizáció és a technológiai változások nyomán – megkérdőjeleződött az ezredfordulóra. A korábban kis- és középvállalatok uralta terekben – külföldi tőkebefektetések és méretgazdaságossági szempontok hatására – nagyvállalatok kiemelkedése, aszimmetrikusabbá váló vállalatközi kapcsolatok kialakulása figyelhető meg. A növekvő elvándorlás és bevándorlás oldja e körzetek zártságát: kikezdi a generációkon át öröklődő ipari hagyományokat, a helyi társadalomban a bizalom csökkenését, a kapcsolatok formálisabbá válását, végső soron az „iparági légkör”, a korábbi versenyelőnyök gyengülését eredményezi. Az élőmunka-igényes iparágak házon belül tartásában hosszú ideig sikeres körzetek termelésének nemzetközi léptékű kiszervezése a költség-képesség arányok faragása érdekében mind jelentősebbé vált, új hálózatokat teremtve Olaszország és Délkelet-Európa / Ázsia között (CRESTANELLO, P. – TATTARA, G. 2011, MUCELLI, A. et al 2015, LUX G. 2017).

Összefoglalás

Írásomban kísérletet tettem a globális áruláncok/értékláncok/értéktermelési hálózatok elméleteinek vázlatos bemutatására, illetve a textil- és ruházati ipar példáján keresztül globális gazdaság térbeliségét magyarázó szerepük megragadására. Különösen a Magyarországhoz hasonló, nemzetközi hálózatokba erősen integrálódott nemzetgazdaságok ese-

tében fontos a prezentált elméleti keretek ismerete és oktatása, hiszen – gazdaságföldrajzi műhelyünk céljai és vállalt feladatai szellemében (CZIRFUSZ M. 2014, NAGY E. 2016) – nagyban segíthetik helyzetünk és perspektíváink megértését, a jövő stratégiáinak felvázolását. A tapasztalatok tükrében további, térbeli gazdasági egyenlőtlenségeket értelmező koncepciók (centrum – periféria, kapitalizmus változatai) tananyagba történő beemelése is megfontolásra érdemes.

Köszönetnyilvánítás

A publikáció az Emberi Erőforrások Minisztériuma Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült.

MOLNÁR ERNŐ

DE Társadalomföldrajzi és Területfejlesztési Tanszék, Debrecen

molnar.erno@science.unideb.hu

IRODALOM

- BERNHARDT, T. 2013: Developing Countries in the Global Apparel Value Chain: a Tale of Upgrading and Downgrading Experiences. – Capturing the Gains: Economic and Social Upgrading in Global Production Networks. The University of Manchester.
- BOIX, R. – VAILLANT, Y. 2010: Industrial districts in rural areas of Italy and Spain. – EUNIP European Network on Industrial Policy International Conference. 36 p.
- COE, N. M. – HESS, M. – YEUNG, H. W. – DICKEN, P. – HENDERSON, J. 2004: „Globalizing” regional development: a global production network perspective. – Transactions of the Institute of British Geographers 4. pp. 468–484.
- CRESTANELLO, P. – TATTARA, G. 2011: Industrial Clusters and the Governance of the Global Value Chain: The Romania-Veneto Network in Footwear and Clothing. – Regional Studies 45. 2. pp. 187–203.
- CZIRFUSZ M. 2014: Gazdaságföldrajz. Jegyzet oktatóknak és hallgatóknak. – Miskolci Egyetemi Kiadó, Miskolc. 192 p.
- CSÉFALVAY Z. 2004: Globalizáció 2.0. – Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest. 311 p.
- DICKEN, P. 2011: „Fabric-ating fashion”: the Clothing Industries. – In: Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy. Sage, Los Angeles, London, New Delhi, Singapore, Washington D.C. pp. 301–330.
- ÉLTETŐ, A. – MAGASHÁZI, A. – SZALAVETZ A. 2015: Global value chains and upgrading: experiences of Hungarian firms in the machinery industry. – Competitio 14. 1. pp. 5–22
- FERNANDEZ-STARK, K. – FREDERICK, S. – GEREFFI, G. 2011: The Apparel Global Value Chain. Economic Upgrading and Workforce Development. – Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness. 62 p.
- GEREFFI, G. – HUMPHREY, J. – STURGEON, T. 2005: The governance of global value chains. – Review of International Political Economy 1. pp. 78–104.
- GYURIS F. 2010: Kína iparának átalakulása a gazdasági reform évtizedeiben. – Földrajzi Közlemények 134. 2. pp. 217–229.
- HAAS, H. D. – ZADEMACH, H. M. 2005: Internationalisierung im Textil- und Bekleidungsgewerbe. – Geographische Rundschau 57. 2. pp. 30–38.
- HAMAR J. 2006: Válságtól válságig? A magyar textil- és ruházati ipar helyzete és kilátásai. – Külgazdaság 50. 6. pp. 44–70.
- HANZL-WEISS D. 2004: Enlargement and the Textiles, Clothing and Footwear Industry. – World Economy 27. 6. pp. 923–945.
- HUMPHREY, J. – SCHMITZ, H. 2002: How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? – Regional Studies 9. pp. 1017–1027.
- KALANTARIDIS, C. – VASSILEV, I. – FALLON, G. 2008: The Impact of Internationalization on the Clothing Industry. – In: LABRIANIDIS, L. (szerk.): The Moving Frontier: The Changing Geography of Production in Labour Intensive Industries. Ashgate, Aldershot England. pp. 149–175.
- LUX G. 2017: Újraiparosodás Közép-Európában. – Dialóg Campus Kiadó, Budapest – Pécs. 327 p.

- MOLNÁR E. 2017: A félperiféria szerepe az élőmunka-igényes iparágak globális értéktermelési hálózataiban: Magyarország esete. – *Területi Statisztika*, megjelenés alatt.
- MUCELLI, A. – MICOZZI, A. – RUBENS, A. – JACKSON, G. 2015: A case study of Italy's Marche Region Industrial Districts: A model of transformation and change. – *Journal of Business Cases and Applications* 13. 1. pp. 1–23.
- NAGY E. 2016: Térről és gazdaságról – másképpen: a gazdaságföldrajzi műhely céljai és vállalt feladatai. – *Tér és Társadalom* 30. 2. pp. 161–164.
- NAVAS-ALEMÁN, L. 2011: The Impact of Operating in Multiple Value Chains for Upgrading: The Case of the Brazilian Furniture and Footwear Industries. – *World Development* 8. pp. 1386–1397.
- SCHAMP, E. W. 2008: Globale Wertschöpfungsketten. Umbau von Nord-Süd-Beziehungen in der Weltwirtschaft. – *Geographische Rundschau* 9. pp. 4–11.
- SCHMITZ, H. 2006: Learning and Earning in Global Garment and Footwear Chains. – *The European Journal of Development Research* 4. pp. 546–571.
- SILVA, J. C. C. 2002: Identification of the Portuguese industrial districts. – Working Paper Series No. 17. University of Minho – NIMA Portugal. 20 p.
- SMITH, A. – PICKLES, J. – BUČEK, M. – PÁSTOR, R. – BEGG, B. 2014: The political economy of global production networks: regional industrial change and differential upgrading in the East European clothing industry. – *Journal of Economic Geography* 14. 6. pp. 1023–1051
- SZALAVETZ, A. 2017: Upgrading and value capture in global value chains in Hungary: more complex than that the smile curve suggests. – In: SZENT-IVÁNYI B. (szerk.): *Foreign direct investment in Central and Eastern Europe: post-crisis perspectives*. Basingstoke; London; New York: Palgrave. pp. 127–150.
- YEUNG, H. W. – COE, N. M. 2015: Toward a Dynamic Theory of Global Production Networks. – *Economic Geography* 91. 1. pp. 29–58.
- Textilipari Műszaki Tudományos Egyesület 2009: A magyar textil- és ruhaipar kutatás-fejlesztési és innovációs stratégiája. 144 p. http://tmte.hu/_userfiles/_tmte/071_texplat_jovokep_091210.pdf