



**A BESZÁLLÍTÓI PROGRAMOKTÓL
A KLASZTER-TÁMOGATÁSIG**

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK, HAZAI LEHETŐSÉGEK

SASS MAGDOLNA (MTA KTI) – CZAKÓ VERONIKA (ICEG EC) -
-OSZLAY ANDRÁS (ICEG EC) – SZANYI MIKLÓS (MTA VKI) -
- BAKÁCS ANDRÁS (MTA VKI)

2006. SZEPTEMBER 29.

KÉSZÜLT A REGIONÁLIS TÁMOGATÁS-KÖZVETÍTŐ KHT. MEGBÍZÁSÁBÓL



TARTALOMJEGYZÉK

1. Vezetői összefoglaló	3
2. A beszállítói kapcsolatok és a hálózatosodás EU-konform támogatásának lehetőségei	11
2.1. Az állami támogatások uniós szabályai	11
2.2. A beszállítói kapcsolatok fejlesztése.....	20
2.3. Klaszterek és klaszterpolitika az EU-ban: értelmezés	23
2.4. „Klaszterekpolitikák”	26
2.5. A klaszterbeli együttműködés nemzetközi példái.....	29
2.6. Klaszter-programok az új tagországokban.....	36
2.6.1. Klaszterpolitikai ajánlások az új uniós tagországoknak	40
2.7. Klaszteresedést támogató uniós programok.....	41
2.8. Klaszterek Magyarországon.....	44
2.8.1. Potenciális klaszterek feltérképezése Magyarországon	46
3. A beszállítói tér sajátosságai Magyarországon	49
3.1. Kis- és középvállalati helyzetkép.....	49
3.2. Ipari körkép.....	52
3.3. Helyi beszállítói kapcsolatok Magyarországon	56
3.3.1. Mitől függ a beszállítások alakulása?	60
4. A hálózatosodás lehetőségei a feldolgozóiparon kívül más gazdasági ágazatokban.....	70
5. Klaszterjellemzők és alternatív megoldások.....	73
5.1. Agglomerációk és klaszterek fejlődése.....	74
5.2. Klaszterjellemzők és klasztertámogatás.....	78
5.3. Klaszteralternatívák	85
5.3.1. Inkubátorházak.....	87
5.3.2. Ipari parkok.....	90
5.3.3. Technológiai parkok	94
5.4. Klaszterszerű együttműködések hasonlóságai és eltérései, viszonyuk egymáshoz.....	98
5.5. Nemzetközi és magyar gyakorlat, gazdaságpolitikai tanulságok.....	102
6. A hazai kis- és középvállalatok tapasztalatai.....	106
7. Felhasznált irodalom.....	112
MELLÉKLETEK.....	116
I. SZÁMÚ MELLÉKLET.....	117
II. SZÁMÚ MELLÉKLET	121



1. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

A Regionális Támogatás-közvetítő Kht. megbízásából készült tanulmány az állami támogatáspolitikát két területét vizsgálja. A beszállító kapcsolatok fejlesztését és a klaszteresedés támogatását. A beszállítói kapcsolatok fejlesztése a magyar gazdaság gyakran emlegetett duális szerkezetének oldása miatt fontos feladat. A hazai vállalatok optimális esetben leginkább a közvetlen beszállítói kapcsolatok révén részesülhetnek a külföldi működőtőke-befektetések pozitív hatásaiból. A klaszteresedés támogatásával kapcsolatos nemzetközi tapasztalatok bemutatását pedig az indokolja, hogy jelentős eltérés mutatkozik a klasztertulajdonságokat is mutató együttműködési formák (inkubátorházak, ipari parkok, technológiai parkok) nemzetközi modelljei és a magyar gyakorlat között.

Jelen tanulmány terjedelmi illetve a megbízás időbeli korlátai miatt nem foglalkozhatott több olyan kérdéssel, amelyek részletes kifejtése esetleg érdekelné az Olvasót. Természetesen mind a beszállítói programok, mind a klaszterpolitikák bemutatásánál a nemzetközi példák sorát tovább lehetne bővíteni. A tanulmány 6. fejezetében bemutatott felmérést nagyobb vállalati körre is ki lehetne terjeszteni. Mindent megtettünk azért, hogy az anyag 2006. szeptember 13-i szakmai vitáján elhangzott javaslatokból minél többet beépítsünk a tanulmány ezen végső változatába.

A **beszállítói kapcsolatok fejlesztése** jelenleg elsősorban az Európai Unió új tagországaiiban jellemző, ahol a helyi beszállítások növelése egy fontos cél, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések fogadó gazdaságra gyakorolt hatását erőteljesebben ki tudják használni. A beszállítói kapcsolatok fejlesztése természetesen nem új találmány, ilyen gazdaságfejlesztő eszközöket a „régiből” uniós tagállamok közül például Írország is alkalmazott. Az ír beszállítói program sikere a következő főbb tényezőkre vezethető vissza: Az Enterprise Ireland nevű kormányügynökség a beszállítót kereső vállalat és a (potenciális) beszállító „összehozásán” felül a potenciális beszállítónak személyre szabottan segítséget is nyújtott. Az ír program fókuszált volt, pl. néhány ágazatra, kevés számú vállalatra koncentrált. Írországban sikerült elérni, hogy a külföldi részvételű vállalatok és anyavállalataik aktívan közreműködjenek a beszállítói programban.

A külföldi beszállítói programok bemutatásán és azok sikertényezőinek feltárásán túl jelen tanulmány részletesen elemzi a **hazai beszállítások alakulását meghatározó tényezőket** (3.3.1-es alfejezet). Magyarországon a privatizált vállalatok legtöbbször¹ megtartotta eredeti hazai beszállítóit, különösen, ha elsősorban a hazai piacra termelt. Ezzel szemben a zöldmezős beruházások esetében viszonylag hosszú időt vesz igénybe a helyi beszállítói hálózat kiépítése. Az külföldi működőtőke-befektetések ágazati összetétele is fontos abból a szempontból, hogy milyen mértékben veszik igénybe a helyi beszállítókat. A feldolgozóiparon belül a gépipar egyes alágazatai, az autóipar vagy az elektronikai ipar általában kevesebb hazai beszállítót „használ”. Többek között a termék sajátosságai, a technológia védelme, kivitelre termelők esetében minőségi követelmények állhatnak ennek hátterében. A másik oldalon, például az élelmiszeripar vagy az építőanyagipar esetében, a viszonylag zárt piac, a viszonylag kis releváns piac, a relatíve magas fajlagos szállítási költségek miatt jelentősebb lehet a helyi beszállítók részesedése. A beruházás fő motívuma is számít abból a

¹ Pl. GE Lighting Tungstram Rt., Electrolux Kft., Knorr-Bremse Kft. (azóta változott egyes esetekben, részben kicserélődtek a beszállítók)



szempontból, hogy milyen mértékben alkalmaznak hazai beszállítókat a leányvállalatok. Természetesen ez a tényező is szoros összefüggésben van más faktorokkal, pl. a beruházás szektorával vagy az FDI belépési módjával. A nagy, exportorientált zöldmezős beruházások általában kevesebb ponton kapcsolódnak a helyi gazdasághoz, mint hazai piacra orientált társaik. A beszállítások megvalósulásának esélye és azok minősége a helyi vállalati szektor terjedelmétől és minőségétől is függ. A magyar vállalati szektor egyik jellegzetessége a közepes méretű vállalatok hiánya, amelyek a leginkább képesek arra mind pénzügyi, mind technikai szempontból, hogy a beszállítóktól követelt megfelelő minőségű inputokat nagy sorozatban legyártsák, a kívánt technológiai pontossággal, megbízhatóan és megfelelő időzítéssel.

A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy az „egyszerű” beszállítói kapcsolatokhoz képest mind a vevő, mind a beszállító oldaláról jelentősebb hatékonyság- és versenyképesség-növekedést jelent az ún. klaszterben megvalósuló együttműködés. Az együttműködés révén ugyanis csökkenthetőek a tranzakciós költségek és a mérethátrányok, nő a rugalmasság. Az ún. klaszteresedés szerepe meghatározó a regionálisan integrált termelési rendszerek kialakulásában, és ezen keresztül az adott régió gazdasági fejlődésében, valamint a régió kis- és közepes vállalatai versenyhátrányainak csökkentésében.

Az EU-szintű támogatásokat vizsgálva is megállapítható, hogy míg a kétezres évek elejéig inkább a beszállítások (subcontracting) területén nyújtott közösségi szintű támogatásokat az unió, addig 2000 után a klaszterek vizsgálata és támogatása került előtérbe – nem utolsósorban a lisszaboni stratégia célkitűzéseivel kapcsolódóan.

A klaszteresedést támogató uniós programokat a DG Enterprise koordinálja. Összességében azonban az EU programjai csekély közvetlen hatással bírnak a tagállami klaszteresedésre, klaszterpolitikákra, amiben a korlátozott forrásoknak is szerepe van. Áttételes hatásuk azonban (pl. az ún. „jó példák” good practice-ek, pozitív tapasztalatok, információk összegyűjtése és terjesztése révén) jelentősebbnek tekinthető.

Az állami vagy uniós forrásból támogatandó „klaszterprogramok” tervezésénél, érdemes áttekinteni az Európai Unió állami támogatáspolitikájának aktuális alakulását (2.1-es alfejezet). Az Európai Bizottság „State Aid Action Plan” címmel egy olyan vitaindító dokumentumot adott ki 2005 nyarán, amely az állami támogatások rendszerének 2005 és 2009 között megvalósítandó reformjára vonatkozó jogszabályalkotói javaslatokat, elképzeléseket mutatja be. A dokumentum az állami támogatások kiemelt területeként kezeli a kutatás-fejlesztés és az innováció ösztönzését valamint ezekkel összefüggésben a kockázati tőke hatékonyabb bevonását a támogatáspolitikába. A munkaanyag kiemelt figyelmet szentel „a kis-és középvállalkozások különleges helyzetének, a közvetítő szervezetek (pl. klaszterek, technológiai központok) szerepének”.²

A klaszteresedés pozitív hatásainak felismerésével egyre több ország alkalmaz külön klaszterpolitikát, illetve igyekszik figyelembe venni más gazdaságpolitikáknál a klaszteresedés előmozdításának szempontjait. Ugyanakkor a klaszteresedésre közvetlenül vagy közvetve ható, és egymással kölcsönhatásban levő politikák esetében még kevésbé vizsgálják meg, hogy azok erősítik-e vagy esetleg kioltják egymást, különösen a klaszteresedésre való hatásukat tekintve. Ennek megfelelően **a „stratégiai” elképzelések hiányoznak a legtöbb országban a klaszterpolitikák területén. Ennek elősegítésére a Bizottság ajánlásai a következők** (European Commission, 2003):

² Kevesebb és célzottabb állami támogatás – ütemterv az állami támogatás 2005 – 2009 közötti reformjához, 9. o.



- Klaszterterkép elkészítése, az egyes olyan régiók, szektorok vagy tevékenységek, technológiák szempontjából, amelyek profitálhatnak a klaszteresedési folyamat beindulásából vagy erősödéséből, és ezeknek integrálása a gazdasági és szociális növekedési stratégiába;
- A klaszteresedési folyamat akadályainak, korlátozó tényezőinek meghatározása, és az ezekre vonatkozó gazdaságpolitikai intézkedések rendszeres felülvizsgálata;
- A kormányzatok hosszú távú elkötelezettsége a klaszterpolitika, a klaszteresedés elősegítése mellett;
- a klaszterekhez kapcsolódó potenciális pozitív hatások megismertetése a gazdaság érintett szereplőivel.

Az Európai Bizottság fenti ajánlásait érdemes lenne hazánkban is figyelembe venni egy esetleges kormányzati szintű klaszterpolitika kialakításánál. A hazai kis- és középvállalatok – mint jelen tanulmány 6. fejezetében ismertetett nem reprezentatív felmérés eredménye is mutatja – a klaszter szó jelentésével sincsenek tisztában. Magyarországon sok csak nevében klaszternek nevezett „megélhetési klaszterszerveződés” jött létre, amelyek elsődleges célja a klaszteresedést támogató pályázatok „megnyerése”. Gyakori, hogy korábban magukat ipari parknak tituláló szerveződések a támogatáspolitikai hangsúlyainak változásával „hirtelen” klaszterekké válnak, anélkül, hogy bármilyen tényleges klaszterfunkcióval rendelkeznenek.

A Magyarországon működő klaszterek általában csak néhány éves múltra tekinthetnek vissza. Legfontosabb outputjaik általában a vállalatok közötti kapcsolatok erősítése, a kapcsolattartáshoz egyfajta fórum biztosítása. A hazai klaszterszervezetek segíthetnek még minőségbiztosítási tanúsítványok megszerzésében, forrásszerzésben, konferenciák szervezésben, honlapok készítésben és fenntartásában. A magyarországi klaszterekben ritkán vannak jelen csúcstechnológiai vagy tudásintenzív vállalkozások, kutató szervezetek, felsőoktatási intézmények. A hazánkban legsikeresebbnek tartott klaszterek az ún. vertikális ipari klaszterek, amelyek általában egy (esetleg több) nagyvállalat köré szerveződő beszállítói hálózatot tartalmazzák, de számukra a régió kevésbé fontos, hatásuk inkább ágazati szinten, vagy a helyi KKV-k szempontjából lényeges. Sikeres klaszterek létrehozására azonban nemcsak a feldolgozóiparban, hanem a szolgáltató szektorban is lehetőség van. Jelen tanulmány külön fejezetben foglalkozik a magyar egészségiparban formálódó klaszterekkel.

A magyarországi klaszterek határokat átszelő tevékenységét illetően még viszonylag kevés példáról lehet beszámolni. Éppúgy, ahogyan nem állnak meg a megye- vagy régióhatárnál a vállalati és más intézmények közötti együttműködések, különösen egy viszonylag kisméretű országban jelentősek a határokon átnyúló gazdasági kapcsolatok is. Erősíti ezt, hogy Magyarország több szomszédja az Európai Unió tagja. Ugyanakkor a magyarországi „klasztörténet” rövidsége miatt ezek a kapcsolatok még nem jelentősek. A nemzetközi együttműködésben a klaszterek közötti információcsere, kapcsolatfelvétel tekinthető a legfontosabb területnek.

Porter immár klasszikusnak tekinthető értelmezésében a klaszterek egymás mellé települt és egymással kapcsolatban álló (ipari) vállalkozások, önkormányzati szervek, kutatóhelyek, felsőoktatási intézmények, pénzügyi intézmények együttese, amelyek tevékenységüket azonos szélesebb értelemben vett iparágban fejtik ki, és egymást kiegészítő tulajdonságokkal rendelkeznek. A dinamikus klasztereket gazdálkodók és más szervezetek spontán halmazától az



együttműködés különbözteti meg. Az együttműködés révén szinergia hatások lépnek föl, amelyek megnövelik a résztvevők gazdasági teljesítményét.

Az általunk ebben a tanulmányban egyféle „benchmarknak” tekintett dinamikus klasztereket Sölvell és társai (2003) meghatározása szerint a következő tulajdonságok jellemzik:³

- Intenzív rivalizálás, ide értve a helyi közösség megbecsülését, a megfelelő presztizs kivívását, ami folyamatos fejlesztésre, javításra ösztönöz, és ezzel a helyi beszállítói kapcsolatok fejlesztését és diverzifikálását is elősegíti.
- A klaszterek nyitottak, a versenyt új belépők is növelik.
- Intenzív kooperáció valósul meg az együttműködés többféle intézményében (pl. szakmai szervezetek, kamarák, különféle klaszter szervezetek. Az együttműködés kiemelten fontos területe a személyes, informális kapcsolatok rendszere.
- A klaszter résztvevői hozzájutnak specializált és egyre színvonalasabb, fejlettebb termelési tényezőkhöz (infrastruktúra, emberi erőforrások, tőke). Egyes klaszterekben a K+F eredményekhez való hozzáférés is fontos (kapcsolat egyetemekkel, kutatóhelyekkel).
- Az alaptevékenységhez kapcsolódó iparágak cégeivel szoros együttműködési kapcsolat alakul ki, műszaki és üzleti tapasztalatok és tudás megosztása jellemző.
- Igényes, fizetőképes piac van a klaszter közvetlen közelében.

Az idealizált klaszter fő jellemzőinek bemutatását követően, áttekintjük – a klaszterekre jellemző sajátosságokat is felmutató - alternatív együttműködési formák nemzetközi modelljeit (inkubátorházak, ipari parkok, technológiai parkok).

Az 1980-as években több csúcstechnológiai ágazatban teret vesztítő amerikai gazdaság dinamizálása, az innovatív kisvállalkozások támogatása volt az a cél, amely a korábban általános üzleti célokkal létrehozott, vállalkozásként működő **inkubátorok** mellett az innovatív kisvállalkozások támogatására szolgáló intézményrendszer kialakulását elindította.

Az 1970 és 2000 között az USA és Nyugat Európa az **ipari parkok nyitásának** fénykorát élte. Az akkori nagy fellendülés eredményeként sok olyan ipari parkot nyitottak meg, amelyek a mai napig kihasználatlanul állnak, és az akkor kialakított infrastruktúra miatt egyéb célra mostani formájukban nem is alkalmasak. Nyilvánvaló, hogy egyrészt jelentős túlkínálat alakult ki az ipari telephelyek piacán, másrészt az is, hogy a kiépített infrastruktúra szükséges de nem elégséges feltétele a beruházások vonzásának. Legszembeötlőbb **negatív példa a német keleti tartományok esete, ahol szinte minden, az NDK idejében ipari tevékenységet is folytató település mellé a szövetségi kormány pénzén építettek ipari parkot.** Ezen kívül viszont a beruházás egyetlen további feltétele sem teljesült a legtöbb helyen. A lakosság tömeges elvándorlása miatt sem piac sem képzett munkaerő nem maradt meg helyben. Csak a nagyobb városok közelébe sikerült hatalmas támogatásokkal beruházókat telepíteni, ahol szintén hatalmas szubvenciók révén sikerült újraindítani a felsőoktatást is, ami valamelyest növelte ezeknek a városoknak a lakosságmegtartó

³ Sölvell és társai (2003) 238 klaszter empirikus felmérésére alapozta ezeket a jellemzőket a leírását. Vagyis, az általuk leírt klaszter olyan hipotetikus modell, amely az európai klaszterekben leggyakrabban előforduló tulajdonságokkal rendelkezik. A valóságban természetesen valamennyi klaszter kisebb-nagyobb eltérést mutat ehhez a jellemzőnek tartott modellhez képest.



képességét. De a **vidéki kisvárosok gazdasági tevékenységét az ipari parkok egyelőre nem tudták újra életre kelteni.**

A technológiai parkok az ipari parkok egyik válfajának tekintjük. A technológia parkok jellemzően felsőoktatási intézmények közelébe telepednek, legfontosabb funkciójuk a tudásgenerálás és – átadás. Szemben a hagyományos regionális fejlesztési célokat elérni hivatott ipari parkokkal a fő cél itt az innovációs együttműködés

Hasznos lehet az ipari parkokat és az egyéb alternatív vállalkozásfejlesztési intézményeket egymáshoz és a klaszterekhez viszonyítva is elhelyezni. Az 5.3-as alfejezet azt a kérdést járja körül, hogy a klaszterfunkciókat mennyiben képesek biztosítani egyéb nem klaszterként értelmezett alternatív együttműködési rendszerek (inkubátorházak, ipari parkok, technológiai parkok).

A magyar gazdaságpolitikai gyakorlatban keverednek az intézmények és a funkciók. **A legújabb fejlesztési koncepció szerint például kétféle (minősített) ipari parkot különböztetnek meg:** az integrátor ipari parkot és a kistérségi gazdaságfejlesztő ipari parkot. Az eddigi elemzésből látszik, hogy az ipari parkok többsége az eredeti koncepció szerint is a kistérségi gazdaságfejlesztő kategóriába tartozott. Ez az ipari parkok általánosan jellemző feladatköre. Ezeket az ipari parkokat is fel kívánja ruházni a központi akarat olyan feladatokkal, amelyek tőle idegenek: regionális fejlesztési feladatokkal. Erre a feladattársításra valószínűleg azért van szükség, hogy a kistérségi iparfejlesztési projektekhez az EU-s forrásokat könnyebben lehessen mozgósítani. lehet, hogy ezért érdemes egy alapvetően üzleti szellemű fejlesztési intézménybe egyéb feladatokat is telepíteni, de nem szabad, hogy mindeközben az eredeti funkciók háttérbe szoruljanak! Nem lenne jó jelentős pénzek felhasználásával üres ipari parkokat kreálni.

Az integrátor ipari park ezzel szemben meghirdetetten klaszterfunkciókat kell, hogy ellásson. Itt ismét problémákba ütközünk. Az integrátor ipari park ugyanis átfogja egy vagy több beszállítói klaszter és innovációs központ működését. Innovációs központ alatt itt leginkább technológiai parkot kell érteni, amely általában egy-egy egyetem, kutatóhelyek és néhány nagyvállalat közötti technológiai és kutatási együttműködést hangolja össze. Már az elnevezés sem megfelelő. A klaszter értelmezésünk szerint földrajzilag (és egyéb értelemben is) sokkal szélesebb, átfogóbb intézmény, mint az ipari park, és funkciói is eltérőek.

A különféle együttműködési formák nemzetközi modelljei (klaszterek, inkubátorok, ipari parkok, technológiai parkok) és a magyar gyakorlat között helyenként nagy a különbség. Véleményünk szerint, az elméletben leírt, és a fejlett országok gyakorlatában kipróbált modellek olyan célként tűzhetők ki a magyar gazdaság fejlesztése szempontjából, amelyek elérésére érdemes törekedni, és ehhez az egyes gazdaságfejlesztési lépéseket érdemes igazítani. A végső cél az kell, hogy legyen, hogy Magyarországon is beinduljanak azok az együttműködési mechanizmusok, amelyeket a különféle intézmények a bennük résztvevők számára a modellek és a tapasztalatok szerint ígérnek. Sajnos ez a vizsgált magyar intézmények működésére még nem jellemző. Fontos cél, hogy a létrejött együttműködési kapcsolatokat a megfelelő irányokba tereljük. Az együttműködések tartalmi hiányai elsősorban a gazdasági szereplők közötti kapcsolatok fejletlenségére vezethetők vissza, másodsorban arra, hogy a kialakult intézmények céljai és a gazdaságpolitikai erőfeszítések nem a vázolt nemzetközi gyakorlat irányába mutatnak.

Magyarországon a különböző gazdasági aktorok (cégek, intézmények, K+F műhelyek) közötti együttműködést sok tényező hátráltatja. Két gátló tényező különösen is kiemelhető. **Az egyik a magyar gazdaság duális szerkezete,** ebben mindenképp előtt a multinacionális cégek csoportjának



viszonylag elszigetelt működése. Ezt a problémakört ebben a tanulmányban is részletesen megvizsgáltuk. **A másik szintén fontos tényező a gazdaságot erőteljesen befolyásoló bizalomhiány,** és az ebből is fakadó rövidtávú szemlélet. A szereplők nagy részének fő motivációja a másik rovására elérhető rövidtávú haszonszerzés és nem a hosszútávú, kölcsönösen előnyös együttműködés. Ezeknek a korlátoknak az enyhítése, felszámolása csak hosszútávon lehetséges, következetes intézményfejlesztéssel, hiteles és tartós prioritásokat követő gazdaságpolitikával, a helyi üzleti kapcsolatok minőségét javító kamarai tevékenységgel, vállalkozói érdekképviseletek bizalomerősítő munkájával. Ezeken a területeken súlyos hiányosságok tapasztalhatóak. Ezért a bizalmi kapcsolatok, az etikus üzleti magatartás, az intézményekbe vetett bizalom csak lassan erősödik.

Az üzleti kapcsolatok minőségében bekövetkező remélt javulás eléréséig is azonban lehet és kell is az együttműködés intézményeit fejleszteni, ha nem is teljesen azonos tartalommal, mint a követendő példánál az látható, de azokat szem előtt tartva. A dinamikus klaszterek legfontosabb megkülönböztető jegye egyszerű agglomerációkhoz képest a résztvevő szervezetek minőségében és az együttműködés fő tartalmában van. A dinamikus klaszterek célja a bennük résztvevő üzleti vállalkozások, tudásközpontok, oktatási intézmények közötti széleskörű együttműködés abból a célból, hogy a régióra és az abban működő szervezetekre, intézményekre jellemző felhalmozott tudást és kompetenciát folyamatosan továbbfejlessék innovációs folyamatokat táplálva ezzel, ami a résztvevők és az érintett régió tartós versenyelőnyét biztosítja nemzetközi szinten is. Az egyéb együttműködési formák közül ehhez a működési formához a legközelebb a technológiai parkok állnak, de ezek működési köre térben korlátozott és kifejezetten csúcstechnológiákra vonatkozik. Ezzel szemben a dinamikus klaszterek nagyobb számú résztvevővel, földrajzilag kiterjedtebben, gyakran több adminisztratív régiót is érintve működnek, és alapvetően a helyi gazdasági adottságokhoz alkalmazkodó tevékenységi körrel működnek. **Az ipari parkok és az üzleti inkubátorok sem profiljukban, sem a résztvevő szervezetek minőségét tekintve, sem működési céljaik tekintetében sem hasonlíthatnak a dinamikus klaszterekre. Szerepük inkább az általános vállalkozásfejlesztés, regionális fejlesztés. Bár a fejlett országok gyakorlatában az üzleti inkubátorok egyre nagyobb része foglalkozik csúcstechnológiai inkubációval, Magyarországon csak elvétve találunk ilyen intézményeket. A legtöbb magyar inkubátor nem tekinthető az innovációs rendszer elemének, hanem inkább általános vállalkozásfejlesztési feladatokat lát el. Kicsit nagyobb léptékben, de ugyanez mondható el általánosságban a magyar ipari parkokról is.**

A magyar gazdaság versenyképességének javításában dinamikus klaszterek és technológiai parkok kialakítása más országok példáihoz hasonlóan fontos szerepet játszhat. Ehhez szükség van arra, hogy az egyes intézmények működési sajátosságait megértsük és a különféle fejlesztési céloknak megfelelő intézmények támogatásával próbáljuk meg a kívánt célokat elérni. Első lépésként szükséges pontosan meghatározni a fejlesztési célokat. Az általános térségfejlesztési céloktól külön kell választani a tudásfejlesztés és –átadás központjainak a támogatását. Ezekhez a feladatokhoz a megfelelő intézményeket kell hozzárendelni. A klaszterek működése nyilvánvalóan összefügg a vállalkozásfejlesztés és a regionális fejlesztés sok területével. **Amit mi hangsúlyozni szeretnénk az, hogy nem szabad a klasztereket alapvetően vállalkozás- vagy regionális fejlesztési célok elérése érdekében ösztönözni, mert ez háttérbe tolhatja az innovációs szempontokat. A ma működő magyar klaszterek éppen ezen a ponton különböznek leginkább a nemzetközi példáktól: gyenge bennük az innovációs elem, a tudásátadás intézményei és gyakorlata vagy nincsenek meg, vagy gyengén működnek.**



Természetesen az általunk bemutatott klaszterforma, a dinamikus klaszter csak egy idealizált forma, a gyakorlati megvalósítások mindig sok helyi sajátossághoz alkalmazkodnak. Ahol a cégek és intézmények közötti együttműködés kereteinek megteremtése is a célok között szerepel, ott nem lehet gyors és látványos, országosan is jelentős innovációs eredményekre számítani. Sajnos, ez a jellemző feladat a legtöbb magyar klaszter esetében is. A kapcsolatépítés legalkalmasabb formája kicsiben az inkubátor, helyi jelleggel pedig az ipari park. **A klaszter alapvetően meglévő kapcsolatokra, helyi versenyelőnyt jelentő tényezők kiaknázására, fejlesztésére koncentrál. Mivel fő tartalma a tudásfejlesztés és –átadás, egyértelmű, hogy olyan térségek klasztereit célszerű fejleszteni, ahol ezeknek a funkcióknak megfelelő adottságok rendelkezésre állnak. Vagyis van jelentős felsőoktatási intézményrendszer, erőteljes vállalati háttér (lehetőleg globális mozgásterű vállalkozásokkal), jelentős felvevőpiac.** Ahol ezek a feltételek csak egyenetlenül találhatók meg, ott a hiányos tényezők fejlesztése külön is indokolt lehet. Több vidéki nagyvárosokban működő jelentős felsőoktatási tudásközpont K+F potenciálját például ma még alig használják ki gazdasági vállalkozások. A külföldi működőtöke vonzásánál a jelenleginél is nagyobb hangsúlyt kaphatna a helyi tudásközpontokkal való együttműködés támogatása.

A nemzetközi gyakorlatban bevált klaszterformák és működési tartalom közelítése szempontjából két területen is célszerű erőfeszítéseket tenni. A legfontosabb a klaszterek technológiai és innovációs együttműködési mechanizmusainak, intézményeinek a kialakítása, erősítése. A klasztertámogatás egyik kiemelt tartalma lehet az innovációs profil erősítése. Ezen a területen az érintett szaktárcák közötti együttműködésre van szükség. A működő Kooperációs Kutató Központok tapasztalatainak figyelembe vétele, az általuk kialakított együttműködési rendszerek és infrastruktúra bevonása a klaszterfejlesztési projektekbe például célszerűnek tűnik. A másik fontos terület a bizalom megteremtése, minőségi kapcsolatok kialakítása. Ezen a területen elsősorban a helyi vállalkozásfejlesztési szervek aktivitására lenne szükség, de mivel a régiók fölött is sokszor átnyúló klaszterek működéséhez is alapvetően fontosak a jó kapcsolatok, a helyi intézményekkel együttműködve bizalomépítő tevékenység végzése, támogatása is indokolt.

A bizalomépítésben, de a klaszterműködés egyéb területein is elképzelhető klaszterbrókerek alkalmazása. Az UNIDO gyakorlata sok helyen sikeres volt a klaszterbrókerek alkalmazásával. Ezek a brókerek olyan gazdaságfejlesztési szakemberek, akik adott térségbe hosszabb távra telepítve segítik a helyi gazdaság versenyelőnyeinek a feltérképezését, a versenyelőny közös kiaknázása útjában álló akadályok elhárítását, a közreműködők közötti bizalomhiány kiküszöbölését. Magyar gyakorlatban minden bizonnyal nem vehető át változtatás nélkül az UNIDO módszere, de az elvek és a központi szervező, katalizátor szerepet betöltő bróker ötlete alkalmazhatónak tűnik.

Fontos szempont, hogy a nagyon korlátozottan rendelkezésre álló erőforrásokat célszerűen, hatékonyan hasznosítsuk. Az eszközfelhasználás hatékonysága akkor javul, ha sikerül kiszűrni azokat a pályázatokat, amelyek valószínűleg nem lesznek képesek a kiírt fejlesztési célokat teljesíteni. A klaszterek funkciója valamely nagyobb térség társadalmi-gazdasági, földrajzi vagy egyéb tényezőiben rejlő hosszútávú versenyelőnyt biztosító adottságok innovatív fejlesztése és azok kiaknázási lehetőségeinek bővítése. Tehát nem valamely elképzelt, megvalósítandó, hipotetikus tényező feltárása vagy megteremtése a cél, hanem létező előnyök kihasználása. Ebből következik, hogy a klaszterek támogatására kiírt projektek részvételi feltételül kell szabni az ilyen előnyök kellően alapos bemutatását, dokumentálását. Olyan klasztereket kell támogatni, amelyek nem csak papíron léteznek. A hatékony forrásallokáció másik feltétele a pályázatok versenyeztetése. Ha a



nyerjen a jobb elv torzítás nélkül érvényesül, akkor legalább induláskor biztosan optimális döntés születik.

A tanulmányt záró 6. fejezet egy felmérés tapasztalatait mutatja be, **pillanatfelvételt adva a hazai kis- és középvállalkozások együttműködési készségéről**. 2006. júniusában és júliusában az RTK Kht. és az ICEG Európai Központ munkatársai egy nem reprezentatív felmérés keretében a feldolgozóiparban tevékenykedő kis- és középvállalkozásokat kerestek meg azért, hogy többek között megismerhessék ezen cégek együttműködési hajlandóságát és pályázati aktivitását. Az interjúk tapasztalatai alapján a vállalatok közötti együttműködést szinte csak a beszállítói lánc mentén jellemző, a megkérdezett cégek közötti horizontális kapcsolatok elhanyagolhatóak. A megkérdezett vállalatok 38,7 százaléka működik együtt oktatási intézményekkel. Ezek döntően középfokú oktatási intézmények és nem jellemző a felsőoktatási intézményekkel, kutatóintézetekkel való együttműködés. Helyi szinten a vállalatok működését leginkább a helyi önkormányzatok negatív hozzáállása keserítheti meg. A megkérdezett vállalatok 77,4 százaléka nem tagja klaszterszervezetnek, sőt nagyon gyakran még a klaszter szó jelentésével sincsenek tisztában. A klaszterekkel kapcsolatban általános tájékozatlanság jellemző, míg a jól működő klaszter(kezdeményezések) kevés publicitást kapnak.



2. A BESZÁLLÍTÓI KAPCSOLATOK ÉS A HÁLÓZATOSODÁS EU-KONFORM TÁMOGATÁSÁNAK LEHETŐSÉGEI

A legtöbb ország esetében nem beszélhetünk külön a beszállítókat, a hálózatossodást-klaszteresedést támogató politikáról, hanem több különböző gazdaságpolitikai elem, terület szabályozó tevékenysége határozza meg, illetve befolyásolja a beszállítások alakulását, a klaszterek-hálózatossodás létrejöttét, fejlődését. Ilyen, egymással is összefüggő és egymásra is ható gazdaságpolitikai elemek lehetnek: a KKV-politika, a befektetés-ösztönzési politika, a kereskedelempolitika, az innovációs politika, az iparpolitika, a fiskális politika (elsősorban a különféle adóterhek alakulása), a monetáris politika (kamatok alakulása révén a hitelfelvételi lehetőségek), a munkaerőpiaci politika, az oktatáspolitikai politika, a regionális politika. Ezeket tekinthetjük a tágan értelmezett beszállítói-hálózatossodási politika elemeinek. Szűkebben értelmezve a kimondottan a beszállítókra, illetve a klaszterekre-vállalati hálókra irányuló politikák tartoznak ide.

2.1. AZ ÁLLAMI TÁMOGATÁSOK UNIÓS SZABÁLYAI

Az állami támogatások „nemzetekfeletti”, integrációs szintű ellenőrzése speciális vonása az EU-nak. (Ehlermann, 1995) Az integráció mélyülése tette szükségessé, hogy az integráció szintjén is vizsgálják, szabályozzák a versenyt és az annak tisztaságát befolyásoló tényezőket. Az állami támogatásra vonatkozó szabályok nem a vállalatokra, hanem a tagállamokra, kormányokra vonatkoznak, és egyes esetekben jelentősen csökkentik azok szuverenitását, mozgásterét. Az EU, - érthetően -, abban érdekelt, hogy a vele kapcsolatban álló legfontosabb partnerországokba „exportálja” az állami támogatásokkal kapcsolatban általa alkalmazott szabályokat.

Az állami támogatásokra vonatkozó uniós alapszabályok

Az Európai Közösséget létrehozó szerződés szerint az állami támogatás nyújtása elvileg ellentétes a közös piac működési elvével. A szerződés 88. cikkelye szerint a Bizottságnak kell az állami támogatásokat ellenőriznie, a tagállamoknak pedig előzetesen be kell jelenteniük minden támogatást.

Mi minősül állami támogatásnak? Az EU-alapszerződés 87(1)-es cikkelye alapján ennek kritériumai a következők:

- a támogatást közvetlenül valamelyik tagállam vagy közvetve, az általa kijelölt intézmény vagy szervezet adja,
- a támogatást kedvezményezettje számára az közvetlen vagy közvetett előnyöket jelent,
- szelektív, befolyásolja a kedvezményezett vállalat és versenytársai helyzetét,
- (torzító) hatással van a tagországok közötti kereskedelemre, illetve az integrációs szintű versenyre.

Az állami támogatás formája ebből a szempontból irreleváns. (Lehet kamatcsökkentés, kamatvisszatérítés, hitelgarancia, tőkeinjekció stb.) (Community Competition Report, 2001, 82.-85.o.)



Az alapszerződés meghatározza azokat az eseteket is, amikor lehetséges az állami támogatás nyújtása. A kivételeket három csoportba sorolhatjuk:

1. Regionális támogatások⁴

Mind a 87. cikk (3)(a), mind a 87. cikk (3)(c) bekezdése alapot ad a regionális problémák kezelésére alkalmazott állami támogatási intézkedések elfogadására.

A 87. cikk (3)(a) bekezdése olyan állami támogatásra vonatkozik, amely olyan térségek fejlesztését segíti, **„ahol szokatlanul alacsony az életszínvonal, vagy jelentősek a foglalkoztatási gondok”**. A 87. cikk (3)(a) bekezdése olyan területeket céloz meg, **amelyek az EU átlagánál fejletlenebbek**. Ezért a 87. cikk (3)(a) státuszt az EU követelmények alapján nyújtják (NUTS II régiók, ahol az egy főre jutó bruttó hazai termék, azaz a GDP/fő (PPS) az EU átlag 75 %-ánál kevesebb). Majdnem mindegyik 1. sz. Célkitűzésre (= Strukturális Alapok 1. számú célkitűzése) jogosult régió rendelkezik a 87. cikk (3)(a) bekezdés szerinti jogosultsággal (egyedüli kivételnek a ritka népességű területek számítanak, amelyek az 1. sz. Célkitűzés alá tartoznak, a 87. cikk (3)(a) bekezdés hatálya alá azonban nem.)

A 87. cikk (3)(c) bekezdés az egyéb, nemzeti szinten elmaradott régiók támogatására vonatkozik, **„bizonyos meghatározott gazdasági területek fejlesztését előmozdító támogatás”**. Ez a cikk megadja a tagállamoknak a lehetőséget, hogy segítsenek olyan régiókat, amelyek a *nemzeti átlagnál* hátrányosabbak. Az erre a kivételre jogosult régiók listáját, tagállam javaslata alapján, ugyancsak a Bizottság dönti el. A tagállamok a *nemzeti* kritériumot alkalmazzák javaslataik alátámasztásaként. A Bizottság felkérte a tagállamokat gondoskodjanak arról, hogy a listára felkerülésre vonatkozó javaslataik a 87. cikk (3)(c) bekezdéssel és a 2. sz. Célkitűzéssel egyaránt összhangban legyenek.

2. Horizontális támogatások

A „iparágak-közötti”, vagy „horizontális” szabályok rögzítik a Bizottságnak a támogatás különös kategóriáira vonatkozó álláspontját. Ezeknek a támogatásoknak a célja olyan problémák kezelése, amelyek bármelyik iparágban és régióban keletkezhetnek.⁵ Támogatás nyújtható:

- a kis- és közepes méretű vállalatoknak (50, illetve 250 alkalmazottnál kevesebbet foglalkoztató, meghatározott forgalommal/alaptőkével rendelkező vállalatoknak),
- kutatás-fejlesztésre (alapkutatás, ipari kutatás és prekompetitív kutatás),
- környezetvédelmi projektekre,
- vállalati szerkezetváltásra, nehézségekkel küzdő vállalat megmentésére,
- munkahelyteremtésre és munkahelymegtartásra (inkább ideiglenes jelleggel adott támogatás az elfogadott),
- képzési és oktatási célokra.

3. Szektorális vagy ágazati támogatások

⁴ http://www1.pm.gov.hu/EUInt/TVI/Vademecum_2003_01_31.doc

⁵ U.o.



Az Európai Bizottság speciális szektorális szabályok szerint dönt arról, hogy iparáganként milyen állami támogatás alkalmazható:

- 3.a.) Érzékeny ágazatoknak nyújtott támogatás: hajóépítés, acélipar, szénipar, közlekedésszolgáltatás,
- 3.b.) A vasúti-, légi-, belvizi-, és tengeri szállítás támogatása,
- 3.c.) Mezőgazdaság és halászat és vízgazdálkodás támogatása
- 3.d.) speciális szektorális szabályok nélküli ágazatok (pl. egyes esetekben a pénzügyi szektor, szolgáltatások).

Az elfogadott kategóriába tartozik/tartozhat a már meglévő támogatás „továbbélése” is. Abban az esetben, ha egy piacon, amely eredetileg zárt volt, létezik valamilyen támogatási rendszer, a piacnyitás után ezt a támogatást már meglévőnek kell minősíteni, ha az létrejöttkor nem tartozott a 87(1)-es cikkely hatókörébe. Ugyanakkor ebben az esetben is lehetőség van arra, hogy a Bizottság, illetve a Bíróság új támogatásnak minősítsen egy ilyen támogatást, amennyiben a támogatási rendszer további fenntartása jelentősen befolyásolja/torzítja a tagországok közötti kereskedelmet.

Az uniós szabályok szerint a tagállamok állami támogatást csak a Bizottságnak történő előzetes bejelentés után, annak jóváhagyása után nyújthatnak

Az állami támogatások területén a legfrissebb rendelkezésre álló adatok és információk (Community Competition Report, 2005) szerint az előző évekhez képest valamelyest csökkent az állami támogatások száma 2003-ig, majd enyhén nőtt 2005-ig. Ezen belül a Bizottságnak bejelentett állami támogatás hasonló tendenciát mutat. A be nem jelentett támogatások pedig csökkentek. Az elsősorban az új tagországokat érintő „meglévő támogatások” száma csekély (2005-ben 12.) Az átláthatóság növelését célozza, hogy 2001-től publikusak azok az állami támogatással kapcsolatos esetek, amelyekkel a Bizottság is foglalkozott. Ezen felül az egyes országokra lebontva is közölnek adatokat arra vonatkozóan, hogy milyen nagyságrendű volt ezekben az állami támogatás (pl. a GDP százalékában). Az uniós tagállamok által nyújtott állami támogatásokról aktualizált részletes adatok a Versenypolitikai Főigazgatóság honlapján található.⁶

A kilencvenes évek végén a Bizottság megkezdte az állami támogatásokra vonatkozó szabályok átalakítását. Ennek jegyében 2001-ben **két fontos változást** léptettek életbe: **csoportmentességi szabályokat**⁷ vezettek be a kis- és közepes vállalatok és a képzési támogatás területén, illetve bevezették a csekély összegű támogatásokra vonatkozó ún. **de minimis** szabályt⁸. A csekély összegű támogatásokra vonatkozó rendelet alapján valamely vállalatnak nyújtott, három év alatt 100.000 eurót (kb. 25 millió forintot) nem meghaladó támogatás nem minősül állami támogatásnak. A csoportmentességi szabályok alá tartozó területek támogatása esetében nincs szükség a Bizottságnak történő bejelentésre illetve bizottsági engedélyre, amennyiben bizonyos feltételek

⁶ http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/scoreboard/stat_tables.html

⁷ A **csoportmentességi szabályozás** arra szolgál, hogy a vállalatok közötti s egyébként joggal versenykorlátozóknak minősíthető megállapodások bizonyos formáit elsősorban a megállapodó felek szektorális helye (mindenekelőtt szolgáltatási ágazat vagy szakágazat), másodsorban egyéb, a megállapodások szövege szerint teljesülő feltételek alapján eleve legálissá tegyék. Ez annyit jelent, hogy az előre meghirdetett csoportmentességi feltételek teljesítése esetén a kartelltilalom alóli mentesség automatikusan érvénybe lép.

⁸ A csekély összegű (de minimis) támogatások jogszabályi háttérét az Európai Bizottság 69/2001/EK rendelete adja: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32001R0069:HU:HTML>



teljesülnek a támogatás nyújtása esetén. Ezek esetében az ellenőrzés utólagos, és a Bizottság számára készített jelentés alapján történik.

A 2004. május elsején csatlakozott tíz országnak egy folyamatosan változó uniós jogszabályi környezetben kellett állami támogatáspolitikáját „EU-konformmá” alakítani. Az új tagállamoknak leginkább nagyvonalú hosszú távú adómentességet garantáló külföldi befektetések letelepítését célzó támogatási rendszerüket kellett átalakítani. Az alábbiakban áttekintjük, hogy a nagy beruházási projektekre vonatkozó uniós szabályozás hogyan változott a 2000-es évek elején.

Az ún. nagy **beruházási projektekre vonatkozó uniós szabályozás 2002-ben jelentősen módosult.**⁹ Ennek legfőbb okai között szerepel, hogy

- Az uniós piacok egyre integráltabbá válásával EU-szinten is érezhető nagy beruházási projektek versenytorzító hatása;
- a mozgékony, nagy beruházási projektek jelentős alkuerővel rendelkeznek a helyi hatóságokkal folytatott tárgyalásaikban, és jelentős előnyöket tudnak kiharcolni, ki tudják játszani egymás ellen az egyes régiókat-országokat;
- ezen nagyberuházások esetében a kevésbé fejlett területek specifikus problémái a legtöbb esetben nem jelentenek olyan hátrányt a beruházó számára, amit a támogatással kompenzálni kellene;
- az eredeti célokkal ellentétben nem csökkent a nagyberuházásoknak nyújtott állami támogatás részaránya a teljes beruházási összeghez képest;
- egyes szektorok esetében a szabályok túl bonyolultak voltak, és túlzottan átláthatatlanná/alkalmazhatatlanná és adminisztratív szempontból túlzottan költségessé tették a szabályrendszer alkalmazását.
- Valószínűsíthető, hogy a 2004-es bővítéssel létrejött kevésbé homogén EU-ban, a belépők miatt a nagyberuházások iránti növekedő verseny is szempont lehetett a szabályok változtatásában. Jelzi ezt az is, hogy a strukturális problémákkal küszködő ágazatokban az korábbiaknál szigorúbb szabályokat alkalmaznak.

2002. februárjában a nagyberuházások támogatására vonatkozó szabályrendszerben jelentős változások bevezetését fogadták el, azzal a céllal, hogy gyorsabb, egyszerűbb, megbízhatóbb – és nem utolsósorban jobban ellenőrizhető szisztémát vezessenek be a nagy beruházási projektek támogatásának területén. Egy másik fontos, ki nem mondott cél az állami támogatás részesedésének csökkentése volt ezekben az esetekben, illetve az európai régiók-országok nagyobb projektekért folytatott befektetés-ösztönzési versenyének a mérséklése.

Tulajdonképpen az állami támogatásnak a teljes beruházási összeghez mért csökkentése történt meg az új szabályok segítségével. A csökkentés arányos, vagyis a **kevesbé fejlett régiókban történő beruházást relatíve nagyobb támogatással segítheti az állam.** Ugyanakkor a kisebb mértékű közvetlen támogatások szempontjából egyszerűsödött a helyzet és megszűnt a notifikációs/bejelentési kötelezettség is. A 100 millió euró alatti beruházásoknál nincs bejelentési

⁹A nagy beruházási projektek támogatására vonatkozó multiszektoriális keretszabályok http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2002/c_070/c_07020020319en00080020.pdf
A keretszabályokban 2003-ban újabb változásokat hajtottak végre http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2003/c_263/c_26320031101en00030004.pdf



kötelezettség, ugyanakkor **ex post** ellenőrzést jelent, hogy a tagországoknak jelentésekben kell beszámolniuk ezekről a projektekről is. A 100 millió euró feletti összegű beruházásoknál akkor szükséges a bejelentés, ha a támogatás magasabb az új szabályokban meghatározottnál. Ekkor a bizottság – versenyszempontok figyelembevételével – dönt arról, hogy nyújtható-e a támogatás. A nagyobb projektek esetében pedig előnyként jelentkezhet az átláthatóság növekedése, mivel egy régióban előre meghatározható (összegszerűen), hogy mi az új szabályok szerint adható állami támogatás felső határa.

Az új szabályok alapja a Bizottság és az egyes tagországok közötti megállapodás alapján meghatározott regionális támogatási térképek. Ezek határozzák meg, hogy melyek azok a régiók, amelyeknek „járnak” a nemzeti és régiós támogatások, és hogy mennyi a maximális „támogatásintenzitás” egy-egy régió esetében. Az új rendszerben a beruházás nagysága alapján, progresszíven változtatják a támogatási intenzitás maximumát. 50 millió euróig nincsen változás, az 50 és 100 millió euró közé eső részre a regionális támogatási plafon maximum 50 százaléka adható, a 100 millió eurót meghaladó részre pedig annak 34 százaléka. Ezek természetesen a felső értékek, ennél kevesebbet is lehet ajánlani a befektetőnek. (Barberá Del Rosal, 2002, 13. o.)

Az állami támogatásokra vonatkozó uniós szabályok folyamatosan változnak. Az aktuális reformelképzeléseket tartalmazó ún. State Aid Action Plan-t 2005. júniusában bocsátotta nyilvános vitára az Európa Bizottság.¹⁰ Az aktuális reform célja, hogy átláthatóbb, egyszerűbb, érthetőbb szabályokat biztosítson a tagállamok számára, amelyek mentén a kohéziót és a versenyképességet elősegítő, hatékonyabb nemzeti támogatások nyújtása válik lehetővé. A munkadokumentum szerint a jövőben **kevesebb és célzottabb állami támogatásokra lesz lehetőség. A tervek szerint azokon a területeken nyújthatnak majd tagállamok támogatásokat, amelyek jelentősebben járulnak hozzá a gazdasági növekedéshez és foglalkoztatáshoz. Ezen belül főleg a K+F-hez, innovációhoz és a kockázati tőkéhez kapcsolódó támogatásokra lesz lehetőség.** A tervezett új szabályok másik célja a magas szintű közszolgáltatások, a modern közlekedési és energetikai-infrastruktúrák, valamint a szociális és regionális kohézió biztosítása. A javaslatok kidolgozásának határideje 2006 közepe, a Bizottság azután ezeket (2006 végéig) egyetlen jogszabályban összegzi, és kiterjeszti a jelenlegi csoportmentességi szabályokat¹¹, amelyek alapján a tagországok bizonyos támogatásokat akár Bizottságnak való előzetes bejelentés nélkül is nyújthatnak.

A **de minimis** szabályok kiterjesztése – ami szintén 2006 végéig esedékes - a KKV-k állami támogatásának egy fontos eleme. A (2001-től érvényben lévő) jelenlegi szabályok szerint a 3 év alatt nyújtott, 100.000 eurót meg nem haladó támogatás nem minősül állami támogatásnak az EU Bizottság értelmezésében, mivel nincsen versenytorzító hatása. A tervezett változtatások¹² szerint ezt az **összeghatárt 150.000 euróra emelnék**, az inflációs hatásokat és a GDP növekedési ütemeket figyelembe véve. Ezen felül kiterjesztenék ezeket a marketingre és a mezőgazdasági termények feldolgozására is, esetlegesen a közlekedési ágazatra.

¹⁰Kevesebb és célzottabb állami támogatás – ütemterv az állami támogatás 2005 – 2009 közötti reformjához, COM(2005) 107 végleges – SEC(2005) 795, 2005.6.7
http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/others/action_plan/saap_hu.pdf

¹¹A csoportmentességi szabályok alá jelenleg a következő területeken nyújtott állami támogatások tartoznak: KKV-k, beleértve a nekik nyújtott K+F-támogatást; képzési támogatás; foglalkoztatási támogatás; általános gazdasági érdekekkel bíró szolgáltatások – korlátozott támogatási összeggel

¹²Az Európai Bizottság rendelet tervezete az új de minimis támogatásokra:
http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/others/action_plan/dm_hu.pdf



A State Aid Action Plan az állami támogatások valamennyi területével foglalkozik. Témánk szempontjából különösen az innovációt, K+F-et, a KKV-kat és kockázati tőkét érintő új szabályok, valamint a regionális támogatásokra vonatkozó új jogszabály-tervezetek a legfontosabbak.¹³ Az alábbiakban ezen területeket érintő tervezett változások bemutatása következik.

Az Európai Bizottság versenypolitikai biztosának 2005. szeptember 21-i sajtótájékoztatóján¹⁴ hirdették ki, hogy a Bizottság nyilvános konzultációt kezdeményez az **innovációs célú állami támogatások reformjával** kapcsolatban. Az innováció állami támogatásának változására kidolgozott tervek alapján a konkrét szabályok a későbbiekben a következők lehetnek¹⁵: A megfogalmazott elvek alapján a támogatásnak egy konkrét piaci tökéletlenséget kell megcéloznia; s akkor alkalmazható, ha ennek korrekciójára az állami támogatás a legmegfelelőbb eszköz; a támogatás innovációt ösztönző hatású, és költségei arányban állnak a céllal; versenytorzító hatásai korlátozottak. **A piaci tökéletlenségek felmérése alapján a következő két esetben alkalmazható az állami támogatás: 1. olyan tevékenységek, amelyek ösztönzik a kockázatvállalást és kísérletezést, annak érdekében, hogy a kutatás és a piac közötti szakadékot áthidalják; 2. olyan tevékenységek, amelyek az általános üzleti környezetet javítják.**

A javaslat¹⁶ szerint hat olyan konkrét állami intézkedés/eszköz felel meg az új szabályoknak, amelyek állami támogatással ösztönzik az innovációt:

1. Innovatív induló vállalkozások létrejöttének és növekedésének támogatása (adókedvezményekkel és pénzügyi támogatással);
2. A kockázati tőke tevékenységeinek állami eszközökkel történő támogatása;
3. A jelenlegi állami K+F-támogatási szabályok kiterjesztése és az innovációs tevékenységekben érdekelt KKV-k állami támogatásának engedélyezése;
4. Támogatások KKV-k számára az innovációs közvetítőktől való szolgáltatások vásárlására;
5. Támogatás a KKV-k számára, hogy magasan kvalifikált kutatókat és mérnököket alkalmazzanak, és hogy profitáljanak az egyetemekkel és nagyvállalatokkal megvalósított „kutatócserékből”
6. Kiválósági centrumok támogatása együttműködés, klaszteresedés, és közös európai érdeket megjelenítő projektek révén.

A kis- és közepes vállalatoknak nyújtott állami támogatásokkal és a kockázati tőkével kapcsolatban a tervek szerint a kockázati tőke elérhetőségének javítása a cél, a Kok-jelentés¹⁷ megállapításainak megfelelően.

¹³Ezen területekkel két még munkaanyag fázisban lévő jogszabálytervezet foglalkozik: 1. A kutatás-fejlesztéshez és innovációhoz nyújtott állami támogatások közösségi keretrendszere 2. Közösségi iránymutatás a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott állami támogatásról és kockázati tőkééről (lásd Felhasznált irodalom)

¹⁴<http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/1169&format=HTML&aged=0&language=HU&guiLanguage=en>

¹⁵Azokban az esetekben, amikor a csoportmentességi szabályok vagy a de minimis szabály nem ad „felmentést” az állami támogatás bejelentése alól.

¹⁶ <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/1169&format=HTML&aged=1&language=EN>



Részlet a Kok-jelentésből

A vállalati finanszírozás Európában túlságosan a hitelnyújtáson alapul, és nem eléggé elterjedt a kockázati tőke bevonása. Ez különösen nehezíti a kezdő vállalkozások és a KKV-k számára a megfelelő finanszírozás biztosítását, mivel nem tudnak megfelelni a hagyományos pénzügyi intézmények garancia adási igényeinek. Bizton állítható, hogy a kockázati tőke bevonására még nem megfelelő a környezet. Az Európában befektetőket jobban kell ösztönözni, hogy hosszú távon fektessenek be a kezdő vállalkozásokba. A Kockázati tőke cselekvési program, és a más kezdeményezések hatására elért eredmények ellenére továbbra is jelentős eltérések mutatkoznak a tagállamok között, és az amerikai kockázati tőke bevonása még mindig kétszer magasabb, mint az EU-ban. (34. o.)

A kockázati tőke elérhetősége elsősorban a fiatal vállalkozások és a csúcstechnológiai újító vállalkozások, illetve a mikro-, kis- és közepes vállalkozások számára probléma. Az állami támogatás formája lehet: befektetési alapok létrehozása (kockázati tőke-alapok), amelyekben az állam partner, befektető vagy résztvevő; állami garanciák a befektetési veszteségek egy részére vagy egészére a befektetőknek; egyéb pénzügyi eszközök a befektetéshez többlettőke biztosítása céljával; kockázati tőke-befektetésre irányuló adózási ösztönzők. A vonatkozó tervezet szerint¹⁸ a támogatás feltételei az alábbiak:

- Egy év alatt nem haladhatja meg az 1,5 millió euró/KKV-t, az állami támogatás részesedésétől függetlenül;
- Támogatás csak a vállalkozás korai növekedési szakaszában adható;
- A támogatás legalább 70 százaléka saját tőke- vagy kvázisaját tőke-formájában nyújtandó;
- Legalább 50 százalékban magánbefektetők finanszírozzák (támogatott régiókban legalább 30 százalékban);
- A befektetési döntésnek nyereségorientáltnak kell lennie;
- Az alapot vagy támogatást üzleti szemléletben kell vezetni/nyújtani;
- Elfogadható preferált ágazatok kijelölése a támogatásnál (kivétel: nehéz helyzetben levő vállalatok megmentése; hajó- és szén- és acélipar).

A 2007-13 között alkalmazandó új regionális támogatási iránymutatásokat az Európai Bizottság 2005. decemberében fogadta el.¹⁹ A legfontosabb cél a szegényebb régiók fejlődésének elősegítése. A támogatások előmozdíthatják a hátrányos helyzetű régiókban működő vállalkozások gazdasági tevékenységének bővítését és divezifikációját. A szabályok, meghatározzák, hogy mely régiók részesülhetnek támogatásokban, és mennyi ezeknek a támogatásoknak a felső határa. A szabályok átalakítása a State Aid Action Plan-ben megfogalmazott elvek mentén történik.

¹⁷ 2004-ben az Európai Unió állam- és kormányfői felkérték Wim Kok volt holland miniszterelnököt, hogy készítse el a 2000-ben útjára indított lisszaboni stratégia „féldős” értéklését. A Kok-jelentés az EU honlapján magyarul is megtalálható: http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/kok_report_hu.pdf

¹⁸ Közösségi iránymutatás a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott állami támogatásról és kockázati tőkékről http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/others/action_plan/draft_community_guidelines_hu.pdf

¹⁹ Iránymutatás a 2007-2013 közötti időszakra vonatkozó nemzeti regionális támogatásokról http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/regional/rag_hu.pdf



Az új (2007-2013-as időszakra vonatkozó) iránymutatások alapján – hasonlóan 2000 és 2006 között érvényben lévő szabályokhoz - azok a régiók, ahol az egy főre eső GDP alacsonyabb az EU-25 átlagának 75 százalékánál, kaphatják a legmagasabb állami támogatásokat. Ezen 75 százalékos „fejlettségi szint” alatt lévő régiókban az EU-25 lakosságának 27,7 százaléka él. Mivel jelentős fejlettségbeli különbség figyelhető meg ezen a csoporton belül is (az EU-átlag egy főre eső GDP 32,2 százalékától 74,9 százalékáig terjedően szóródnak a régiókban az egy főre eső GDP-k), ezért három további kategóriába sorolták az itt (a 75 százalékos fejlettségi küszöb „alatt”) található régiókat. Ezekben a régiókban így a 1 számú táblázatnak megfelelő regionális támogatás adható a nagyvállalatoknak (a kis- és közepes méretűek esetében mások a határok):

1. Táblázat: Régió-kategóriák és támogatási plafonok, 2007-13

A régiós GDP az EU-25 átlagához képest (%)	Az érintett lakosság az EU-25 lakosságának százalékában	Maximális támogatási ráták (BTE ²⁰)
60 % < régiós GDP < 75 %	14,05 %	30 %
45 % < régiós GDP < 60 %	6,30 %	40 %
régiós GDP < 45 %	7,37 %	50 %

Forrás:

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/1653&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

Ezen felül azok a régiók, amelyek az új tagok csatlakozása, és így a csökkenő egy főre eső GDP-átlag miatt kerültek ki a támogatotti körből, (tehát akik esetében az EU-15 egy főre eső GDP-átlagánál alacsonyabb az egy főre eső GDP, de magasabb, mint az EU-25 75 százaléka), átmeneti státuszba kerülnek, és a 30 százalékos támogatási plafont alkalmazhatják. 2010-ben vizsgálják majd meg ezeket a régiókat, és azok amelyek helyzete nem javul, vagy romlik, továbbra is a kedvezményes plafont alkalmazhatják, más esetben a plafon számukra 20 százalékra csökken.

A fenti kategóriákon kívül eső régiókban 10 és 15 százalék közötti plafon alkalmazható majd bizonyos, a Nemzeti Fejlesztési Terveken szereplő egyes régiókban, bizonyos megszorító feltételekkel.²¹

Mindegyik jogosult régióban 20 százalékkal növelhető a támogatási plafon, amennyiben kisvállalatot, és 10 százalékkal, amennyiben közepes vállalatot támogatnak. Ezen felül induló vállalkozások számára új típusú támogatás adható az indulásukhoz és az azt követő 5 évre, a jogosult régiókban. Ezen felül, szintén a jogosult régiókban, egy új típusú, a legritkábban lakott területeken alkalmazható támogatási forma az elnéptelenedést hivatott megakadályozni, működési költségek finanszírozásával.

²⁰ Bruttó támogatási egyenérték: a nyújtott támogatás tartalmában megállapított nominális értéke (kamattámogatás esetén csökkentve) a projekt elszámolható teljes költségeinek százalékában kifejezve. BTE-ről részletesebben: Iránymutatás a 2007-2013 közötti időszakra vonatkozó nemzeti regionális támogatásokról dokumentum 41-es alpont, http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/regional/rag_hu.pdf

²¹ Részletesebben lásd: Iránymutatás a 2007-2013 közötti időszakra vonatkozó nemzeti regionális támogatásokról dokumentum 3.3-as alpont, http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/regional/rag_hu.pdf



A 2007-13 közötti időszakban a magyar lakosság 72,2 százaléka a legkevésbé fejlett (ahol az egy főre eső GDP alacsonyabb, mint az EU-25 átlagának 75 százaléka) régiókban él. A 75 százalékos küszöb alatt található magyarországi régiókban alkalmazható támogatási plafonokat a 2-es számú táblázat mutatja be.

2. Táblázat: A magyar régiókra vonatkozó támogatási plafonok, 2007-13

A régiós GDP az EU-25 átlagához képest (%)	Régió elnevezése (GDP/fő az EU-25 átlagához képest %)	Maximális támogatási ráták (BTE ²²)
60 % < régiós GDP < 75 %	Nyugat-Dunántúl (60,37)	30 %
45 % < régiós GDP < 60 %	Közép-Dunántúl (52,28)	40 %
régiós GDP < 45 %	Észak-Magyarország (36,10); Észak-Alföld (36,31); Dél-Alföld (39,44); Dél-Dunántúl (41,36)	50 %

Forrás: http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/regional/rag_hu.pdf alapján

Egyéb jogcímen a lakosság maradék 27,8 százaléka (Közép-Magyarország) részesülhet regionális támogatásban.

²² Bruttó támogatási egyenérték: a nyújtott támogatás támogatástartalomban megállapított nominális értéke (kamattámogatás esetén csökkentve) a projekt elszámolható teljes költségeinek százalékában kifejezve. BTE-ről részletesebben: Iránymutatás a 2007-2013 közötti időszakra vonatkozó nemzeti regionális támogatásokról dokumentum 41-es alpont, http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/regional/rag_hu.pdf



2.2. A BESZÁLLÍTÓI KAPCSOLATOK FEJLESZTÉSE

A beszállítói kapcsolatok fejlesztése jelenleg elsősorban az új tagországokban jellemző, ahol a helyi beszállítások növelése egy fontos cél, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések fogadó gazdaságra gyakorolt hatását erőteljesebben ki tudják használni. A beszállítói kapcsolatok fejlesztése természetesen nem új találmány, ilyen gazdaságfejlesztő eszközöket a „régii” uniós tagállamok közül például Írország is alkalmazott. Az ír példa után az új uniós tagországok beszállítói programja közül a cseh program kerül bemutatásra.

Az ír beszállítói program

A közvetlen külföldi tőkebefektetések kiemelkedő szerepére alapozott növekedési stratégiát alkalmazó Írországban már a nyolcvanas évek közepétől indított az Enterprise Ireland különféle, a helyi beszállítások növelését célzó programokat. (UNCTAD, 2001, 185.-186.o. és az Enterprise Ireland honlapja) Az Enterprise Ireland egy kormányzati szervezet, amelyet 1985-ben alapítottak, és a Pénzügyminisztérium égisze alatt működik. **A beszállítói program a Nemzeti Fejlesztési Terv részét képezi, a jelenlegi a 2000-2006 közötti időszakot fedi le. A program két szegmensből áll: egyrészt az ír vállalatokat támogatja abban, hogy kapacitásokat építsenek ki, innovációkat vezessenek be és partnerségi kapcsolatba kerüljenek más vállalatokkal; másrészt a külföldi befektetőket segíti abban, hogy helyi partnereket, kulcsbeszállítókat találjanak Írországban.** Az első lépcsőben a külföldi részvételű vállalatokat látogatták meg az ügynökség munkatársai, és összegyűjtötték az arra vonatkozó információkat, hogy azok milyen helyi beszállítókat, inputokat keresnek. Ezután ezeket az igényeket próbálták meg összhangba hozni a helyi kínálattal. Ekkor derült ki, hogy a helyi vállalatok több problémával kénytelenek megküzdeni a beszállítóra válásban, elsősorban a megfelelő kapacitások és képességek (időre, megfelelő minőségben való szállítás) területén. Így a program **fokozatosan egyre nagyobb mértékben fordult a helyi KKV-k segítése felé. Az ügynökség úgy fókuszálta a munkát, hogy egyes kiemelt szektorokban segítette a helyi beszállítókat. Ezek az elektronikai ipar, a gépipar, majd később az egészségügyi ipar voltak a potenciális beszállítókat tekintve.** Már működő beszállítókra koncentráltak a fém- és műanyagiparban (elsősorban az alkatrészgyártásban), és megvizsgálták még néhány iparágat (nyomdaipar, csomagolóanyagipar, elektronikai összeszerelés stb.) hogy potenciálisan mennyire lehetne növelni a helyi beszállítások mennyiségét.

A program a külföldi tulajdonban levő leányvállalatokkal és azok anyavállalataival szoros együttműködésben valósul meg, elsősorban abban a tekintetben, hogy közösen határozzák meg, melyek azok a részegységek és alkatrészek, amelyeket Írországban lehetne gyártani, és melyek azok az ír cégek, amelyek erre megfelelő adottságokkal rendelkeznek. A helyi vállalatok kiválasztásában a legfontosabb szempont a menedzsment hozzáállása, gondolkodása. A programban 70-80 helyi vállalat vesz részt, amelyek között vannak mikrovállalatok és 150 munkást foglalkoztató üzemek is. A helyi cégekkel szorosan együttműködve a meglévő támogatási, tanácsadási programokat használva segítik ezeket a vállalatokat a terméktervezésben, fejlesztésben, a külföldi részvételű vállalatokkal való beszállítói szerződéskötésben. Arra is van példa, hogy a helyi ipar szerkezetváltását a potenciális beszállító egyesülésével segítik elő. Az ügynökség minden (potenciális) beszállító számára „személyre szabott” segítséget nyújt. Működik egy „Hálózat/Hozzáadott Érték Partnerség” program is, amely a kisvállalatokat segíti abban, hogy legyőzzék a méretükből fakadó korlátokat. Iparágankénti hálózatokat hoznak létre, ahol a vállalatok közös kutatás-fejlesztést, marketing-tevékenységet, beszerzést valósítanak meg.



Az Enterprise Ireland-nak van egy beszállítói adatbázisa is, amely 20 iparágra összegzi a (potenciális) beszállítók legfontosabb adatait, kb. 750 vállalat szerepel az adatbázisban. A program sikereit tekintve az 1985 és 1987 közötti időszakra állnak rendelkezésre részletes elemzések. Ebben az időszakban 250 külföldi részvételű cég beszállítói igényeit mérték fel és vonták be őket az együttműködésbe. Ez alatt az időszak alatt az említett külföldi részvételű cégek helyi feldolgozóipari beszerzései négyszeresükre növekedtek értékben, a szolgáltatásokat illetően pedig kétszeres volt a növekedés. Az elektronikai iparban sikerült a helyi inputok részesedését 12-ről 20 százalékra emelni. A programban résztvevő beszállítók eladásai 83 százalékkal növekedtek, termelékenységük 36 százalékkal nőtt, míg az általuk foglalkoztatott dolgozók száma 33 százalékkal. Néhányan közülük nemcsak Írországbán, hanem külföldön is beszállítanak már az érintett vállalatnak.

A program sikere a következő főbb tényezőkre vezethető vissza:

- a beszállítót kereső vállalat és a (potenciális) beszállító „összehozásán” felül fontos volt az a segítség, amelyet a **potenciális beszállítónak személyre szabottan nyújtott az ügynökség;**
- fontos folyamatosan a változó igényekhez alakítani a programot;
- a korlátozottan rendelkezésre álló források mellett fontos, hogy **fókuszált legyen a program**, pl. néhány ágazatra, kevés számú vállalatra;
- meghatározó, hogy a **külföldi részvételű vállalatok és anyavállalataik aktívan közreműködjenek a programban;**
- a beszállításokat segítő különféle **kormányzati szervek és programok közötti szoros együttműködés és koordináció** növeli a hatékonyságot és csökkenti a forrásigényt (a különféle, személyre szabott segítséget már meglévő programok keretében nyújtották, „becsatornázták” ezekbe).

Az ír beszállítói program sikertényezői megvizsgálva megállapítható, hogy a magyarországi beszállítói programok esetében a fenti megállapítások közül egy sem teljesül. Leginkább a különböző kormányzati szervek és programok között koordináció hiányzik hazánkban.

A CzechInvest beszállítói programja

A CzechInvest Beszállítói Programját a (Sass, Szanyi, 2004) tanulmányában szereplő leírás, illetve a CzechInvestnél azóta elérhető újabb információk alapján ismertetjük. (www.czechinvest.org) Az első cseh Beszállítói Programot 2000-ben indították, és az Európai Unió PHARE-alapjából finanszírozták. **A fő cél az volt, hogy minimum 75 százalékban cseh tulajdonú kis- és közepes, elektrotechnikai és elektronikai vállalkozások egy csoportját felkészítsék arra, hogy nagy (multinacionális) vállalatok beszállítóivá váljanak.** A program első fázisában egy előre meghatározott kritériumrendszer alapján 200 cégből 45-öt választottak ki. A program abban is segítséget nyújtott a jelentkezőknek, hogy feltárják erősségeiket és gyengeségeiket is. A legtöbb esetben pénzügyi problémákra panaszkodtak, de a szakértők véleménye szerint inkább vezetési és marketinghiányosságok akadályozták fejlődésüket. A kiválasztott cégek számára a kiértékelés után hathónapos akciótervet dolgoztak ki. Ez alatt a hat hónap alatt a cégek vezetői szemináriumokon, műhelyvitákon és tréningeken vettek részt, és vezetési valamint marketing-tanácsadásban részesültek. A hat hónap végén egy szűkebb kört, 20 vállalkozást választottak ki a program intenzív szakaszában való részvételre. Ez a 20 cég szerződést írt alá a CzechInvesttel. A cégek szükségleteik



szerinti további támogatást kaptak, és a CzechInvest kapcsolatokat közvetített ki számukra beszállítókat kereső csehországi multinacionális cégekhez. A program végére, 2002 júliusára a résztvevők többsége beszállítóvá vált. Többen az utolsó fázisban részt nem vett 25 cég közül is beszállítókká váltak. Ezeket a vállalkozásokat is tovább támogatta a program, de kevésbé intenzív formában. A KPMG felmérése szerint a program által lefedett időszakban 24 százalékkal nőtt az érintett szektorokban a helyi hozzáadott érték.

Az első program sikerét látva az Európai Unió további támogatást adott a program kiterjesztésére más, a CzechInvest által meghatározott stratégiai szakágazatokra, autóalkatrész-gyártásra, repülőgépgyártásra, biotechnológiai gyártásra és gyógyszergyártásra. A második programot 2003 januárjában indították, és 2004 októberében fejezték be, és 50 cég vett részt benne.

A cseh beszállítói program sikerének fő tényezői a következők voltak:

- az eszközök és erőfeszítések koncentrálása egy viszonylag szűk vállalatcsoportra,
- aktív támogatás a csehországi beszállítókat kereső multinacionális cégek részéről,
- a leginkább alkalmas cseh vállalatok testre szabott támogatása.

Hátránya: a program csak nagyon szűk körben fejtett ki érdemleges hatást. A néhány érintett vállalat a teljes hazai tulajdonú vállalati kör szempontjából, vagy a nemzetgazdaság fejlesztési igényeit tekintve elhanyagolható mértékű pozitív hatást gyakorolt.

2004 után már nem indítottak újabb ilyen jellegű programot, hanem a klaszterek fejlesztését segítő projekt van napirenden 2007-ig²³, majd az újabb EU-költségvetési periódushoz és programokhoz kapcsolódva 2007 és 2013 között.

²³ Ezen klaszterprogramról részletesebb információk az alábbi helyen találhatóak:
[http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/dwnl/61E3124EAC6884A0C1256F47004CB3CB/\\$File/Clusters.pdf](http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/dwnl/61E3124EAC6884A0C1256F47004CB3CB/$File/Clusters.pdf)



2.3. KLASZTEREK ÉS KLASZTERPOLITIKA AZ EU-BAN: ÉRTELMEZÉS

A beszállítások támogatása helyett a klaszterek fejlesztése, segítése került leginkább a tagországok gazdaságpolitikájának fókuszába a kilencvenes évek végétől és a kétezres években. A klaszteralapú gazdaságfejlesztésben a fejlett országokban – a hagyományos iparpolitika, ágazatorientált fejlesztéshez képest – már nem az egymáshoz képest hasonló pozícióban levő vállalatokra (elsősorban végtermékgyártókra és azok beszállítóira) koncentrálnak, hanem olyan stratégiai csoportok létrehozásának elősegítésére, amelyek nemcsak a beszállítókat ölelik fel, hanem más jellegű intézményeket, kiszolgáló szervezeteket is. Így a gazdaságpolitika fókuszába, a nagy végtermékgyártók mellett, a méretüket tekintve inkább KKV beszállítók, a támogató és kapcsolódó iparágakban és szolgáltatásokban ténykedő cégek, illetve különféle intézmények (oktatási, kutató, esetleg finanszírozó) kerülnek. A támogatások az együttműködés erősítését, és ilyen módon a szinergikus hatások kiaknázását, a versenyképesség növelését tűzik ki célul. (OECD, 1999)

Bár a klaszterek jellemzőinek részletes elemzésével a 5.2-es fejezet foglalkozik, fontosnak tartjuk, hogy már itt megismertessük az Olvasót a legelterjedtebb klaszterdefiníciókkal.

Klaszterdefiníciók

Számos definíció létezik a gazdasági klaszterek leírására. Az UNIDO (United Nations Industrial Development Organisation – az Egyesült Nemzetek Iparfejlesztési Szervezete) definíciója szerint a klaszterek szektorálisan és földrajzi értelemben koncentráltan elhelyezkedő vállalatok, amelyek egymáshoz kapcsolódó, vagy egymást kiegészítő termékeket állítanak elő, ami miatt közös kihívásokkal kell szembenéznük, ugyanakkor közös lehetőségeik is adódhatnak. A többek között a szervezeti viselkedés és a vállalati versenyképesség kutatásában is jeleskedő Michael Porter, a Harvard Egyetem professzorának definíciója szerint a klaszter egymással kapcsolatban lévő, tevékenységük helyszínét tekintve egymáshoz közel fekvő vállalatok, és hozzájuk kapcsolódó intézmények csoportja, amelyek egy adott iparágban tevékenykednek, és amelyek közös vonásokkal és egymást kiegészítő tulajdonságokkal rendelkeznek. Porternél tehát a vállalatok mellett megjelennek egyéb intézmények, például önkormányzatok, kamarák, gazdaságfejlesztési intézmények, mint a klaszter tagjai. Az egyetemek és kutató intézetek klaszterben való részvétele nagymértékben hozzájárul a klaszter innovációs potenciáljának növeléséhez.

Sölvell, Linqvist és Ketels (The Cluster Initiative Green Book, 2003) szerint a klaszterkezdmenyezések középpontba kerülése a következőképpen változtatja meg a hagyományos nemzeti és regionális szintű fejlesztéspolitika szemléletét:

- a figyelem egyre inkább a mikro szintre irányul, ellentétben a hagyományos makro-szemlélettel,
- a hosszú távú tervek nem egyes vállalatok vagy szektorok, hanem a klaszterek fejlesztésére fókuszálnak,
- hangsúly áttevődés a helyi és regionális szintre,
- az együttműködés javítása a hálózathoz tartozó vállalatok között, bizalomépítés a kedvező tova-gyűrűző hatások (spill-overek) elősegítése érdekében,
- indulást segítő tőke a nagymértékű szubvencionálás helyett,
- állami és vállalati források egyensúlya,
- klaszterek kiválasztása versenyeztetés útján,
- a verseny és az együttműködés keveréke, mint a tanulás és az innováció hajtóereje,
- kis- és középvállalatok és nagyvállalatok egyaránt részt vesznek,



- háromoldalú partnerségi kapcsolatok a klaszterbeli vállalatok, az állam, és a tudományos szféra szereplőinek részvételével,
- rendszerszemléletre alapozott tanulás és innováció.

Az EU értelmezésében a klaszter-fogalomnál Porter definíciójához nyúltak vissza, és azt egészítették ki (European Commission, 2003) Ennek megfelelően: A klaszterek vállalatok és kapcsolódó intézmények olyan csoportjai, amelyek:

- Együttműködnek és versenyeznek;
- Földrajzilag koncentráltan helyezkednek el egy vagy néhány régióban, habár globális kiterjedésű klaszter is lehetséges;
- Egy bizonyos területre specializálódtak, amelyet közös technológiák és szakismeret köt össze;
- Tudományos alapú vagy hagyományos;
- A klaszterek lehetnek intézményesítettek (van saját klasztermenedzserük) vagy nem intézményesítettek;

A klaszternek pozitív hatása van:

- Az innovációra és versenyképességre;
- A szaktudásra és információáramlásra;
- A növekedésre és a hosszú távú üzleti dinamikára.

Az Európai Bizottság (European Commission, 2002) azonosította a klaszterfejlődés legfontosabb, általában minden klaszter esetében megjelenő szakaszait.

1. első vállalkozások megjelenése, megalakulása, amelyek valamilyen speciális, helyi tudáson alapulnak;
2. a speciális környezeti háttér kialakulása, a speciális iparághoz kapcsolódó további vállalatok (beszállítók, szolgáltatók) megjelenése a térségben, a koncentráció növekedése;
3. új szervezetek, intézmények létrejötte, amelyek a klaszterhez kapcsolódó vállalatok számára nyújtanak egyedi szolgáltatásokat, biztosítják a versenyképesség helyi háttérfeltételeit;
4. klaszteren kívüli vállalkozások csatlakozása, akár földrajzilag távolabbi területekről is, speciális munkaerő vonzása;
5. a kapcsolati tőke kialakulása a klaszter résztvevői között, amely erősíti az információ- és tudásáramlást;
6. a visszaesési, hanyatlási szakasz, amikor a klaszter gyors fejlődését felváltja a lassúbb növekedés, és az átalakulás, változtatás szükséges ahhoz, hogy a klaszter újra versenyképes, gyorsan növekvő legyen.

A Bizottság elsősorban a kis- és közepes vállalkozások szempontjából (lásd az Európai KKV-Chartát)²⁴, illetve a Lisszaboni stratégia (foglalkoztatás növelése, innováció) megvalósításának

²⁴ <http://www.gkm.gov.hu/feladataink/kkv/vallakozaspol/euchartakisvall.html>



szempontjából foglalkozik a klaszterekkel, az azokkal kapcsolatos gazdaságpolitikai intézkedésekkel. Igyekszik megtalálni az európai jó példákat („good practice”-eket), elsősorban az egyes tagországok által alkalmazott gazdaságpolitikai intézkedések szempontjából.

A klaszterpolitika értelmezésében egy kevésbé „határozott” meghatározást fogad el a Bizottság. Ebben a tekintetben minden olyan, egymásra is ható gazdaság- és egyéb politikai intézkedést ide sorol, amely hat a klaszterek fejlődésére, és figyelembe veszi az ezen politikák között fennálló szinergiákat, kölcsönhatásokat. Így klaszterpolitikának tekinthető a regionális politika, az iparpolitika, az innovációs politika is, mivel azok hozzájárulnak ahhoz, hogy olyan gazdasági-szociális környezet alakuljon ki, amely elősegíti a szereplők közötti kooperációt, helyi vagy regionális szinten. Ennek megfelelően azok az országok is rendelkeznek a gyakorlatban klaszterpolitikával, ahol ilyen elnevezéssel nincsen gazdaságpolitikai szegmens. A klaszteresedés pozitív hatásainak felismerésével egyre több ország alkalmaz külön klaszterpolitikát, illetve igyekszik figyelembe venni más gazdaságpolitikáknál a klaszteresedés előmozdításának szempontjait. Ugyanakkor a klaszteresedésre közvetlenül vagy közvetve ható, és egymással kölcsönhatásban levő politikák esetében még kevésbé vizsgálják meg, hogy azok erősítik-e vagy esetleg kioltják egymást, különösen a klaszteresedésre való hatásukat tekintve. Ennek megfelelően **a „stratégiai” elképzelések hiányoznak a legtöbb országban a klaszterpolitikák területén. Ennek elősegítésére a Bizottság ajánlásai a következők** (European Commission, 2003):

- Klaszterterkép elkészítése, az egyes olyan régiók, szektorok vagy tevékenységek, technológiák szempontjából, amelyek profitálhatnak a klaszteresedési folyamat beindulásából vagy erősödéséből, és ezeknek integrálása a gazdasági és szociális növekedési stratégiába;
- A klaszteresedési folyamat akadályainak, korlátozó tényezőinek meghatározása, és az ezekre vonatkozó gazdaságpolitikai intézkedések rendszeres felülvizsgálata;
- A kormányzatok hosszú távú elkötelezettsége a klaszterpolitika, a klaszteresedés elősegítése mellett;
- a klaszterekhez kapcsolódó potenciális pozitív hatások megismertetése a gazdaság érintett szereplőivel.

Az Európai Bizottság fenti ajánlásait érdemes lenne hazánkban is figyelembe venni egy esetleges kormányzati szintű klaszterpolitika kialakításánál. Országos szintű részletes klaszterterkép máig nem készült el. A hazai kis- és középvállalatok – mint jelen tanulmány 6. fejezetében ismertetett nem reprezentatív felmérés eredménye is mutatja – a klaszter szó jelentésével sincsenek tisztában. Magyarországon sok csak nevében klaszternek nevezett „megélhetési klaszterszerveződés” jött létre, amelyek elsődleges célja a klaszteresedést támogató pályázatok „megnyerése”. Gyakori, hogy korábban magukat ipari parknak tituláló szerveződések a támogatáspolitikai hangsúlyainak változásával „hirtelen” klaszterekké válnak, anélkül, hogy bármilyen tényleges klaszterfunkcióval rendelkeznének. A magyarországi klaszterek bemutatásával a 2.8-as alfejezet, míg a klaszterek jellemzőinek elemzésével és egyéb klaszterszerű együttműködések hazai tapasztalatait is értékelő feltárásával az 5. fejezet foglalkozik.



2.4. „KLASZTEREKPOLITIKÁK”

A nemzetközi tapasztalatok szerint a klaszter keretein belül történő együttműködés nagymértékben járul hozzá a kis- és középvállalkozások versenyképességének javításához. A termelés hatékonyságának növekedése mellett a folyamatos innováció képességének kialakulását, és a vállalat technikai értelemben vett fejlődését is szolgálja a klaszter keretein belül végbemenő, tagvállalatok közötti magas szintű együttműködés.

A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, (lásd 2.5-2.6-os alfejezet), hogy jelenleg a központi és regionális kormányzati szervek leginkább a tudásalapú, technológia- és innovációintenzív klaszterek fejlesztésére törekednek. Jelentősek mind a kormányzati, mind a magánforrások, amelyeket ezzel a céllal „osztanak” szét különféle kutatási programok, együttműködések között. Egy másik fontos célpont az üzleti kooperációk, együttműködések ösztönzése. A közpénzek egy jelentős részét pedig a klasztermenedzsment, a hálózatosodás, az információ- és tudásmegosztás, a képzés-oktatás-szakképzés, a kutatás, illetve a fizikai és tudásinfrastruktúra támogatására fordítják.

A kimondottan klaszterpolitikának nevezett, vagy annak tekinthető politikák kidolgozása általában a nemzeti kormányzatok szintjén történik, amelyek együttműködnek a klaszterpolitika megalkotásában a regionális, egyes esetekben pedig a helyi önkormányzatokkal. A kormányzati szint megtervezi és koordinálja a politiká(ka)t míg a regionális és helyi önkormányzatok általában a gyakorlati megvalósításért felelősek. Az általános országtapasztalatokat tekintve (European Commission, 2003, 24.o.) a klaszterek szempontjából leginkább vizsgált Olaszország esetében nincsen specifikus klaszter-politika, azonban erős a KKV-kat támogató politika. Ennek megfelelően Olaszországban a klaszterek valóban spontánul, alulról felépülve jöttek létre. Franciaországban csak a kilencvenes évek végétől van egy, a helyi termelőrendszereket támogató program. Belgium, Dánia, Spanyolország vagy Finnország csak nemrégiben hozott létre kimondottan a klaszterek fejlesztésére, támogatására vonatkozó programokat. Ugyanakkor Hollandia vagy Ausztria esetében több mint egy évtizede működik explicit klaszterpolitika. Németország esetében pedig a regionális politika egyik fókuszpontjává tették a klaszterhatások erősítését.

A klaszterpolitikát illetően nem alakult ki egységes álláspont arról, hogy a már működő, spontán kialakult klasztereket vagy a „nulláról induló” klaszterek célszerű-e támogatni. Nagyobb az egyetértés abban a tekintetben, hogy a gazdaságpolitikának inkább keretet érdemes adnia a klaszteregyüttműködésnek, egyfajta katalizátor-szerepet játszania a vállalatok közötti, a KKV-k, felsőoktatási intézmények, kutatóintézetek, más köz- és magánintézmények közötti együttműködés tekintetében.

Nemzeti vagy regionális szinten a következő tevékenységekre érdemes koncentrálni:

- a piaci kudarcok azonosítása, a klaszteresedésben érintett vállalatokra vonatkozó politikák javítása;
- klasztermenedzsment szervezetek alkalmazása;
- a kutatóintézetek, egyetemek és az ipari szereplői közötti kapcsolatok fejlesztése;
- megfelelő oktatási és képzési programok alkalmazása, amelyek a klaszterek által kívánt humán erőforrás-igényt elégítik ki;



- a határokon átnyúló klaszterek számára információcserét, hálózatosodást elősegítő intézmények, intézkedések;
- stratégiai információk nyújtása a klaszterek számára;
- közös marketing-kezdemenyezések;
- speciális infrastruktúra létrehozása a klaszterek számára (földterület, kommunikáció, közlekedés);
- megfelelő pénzügyi eszközök felajánlása (pl. kockázati tőke, közös hitelgaranciák nyújtása, stb.)

Az egyes országok (és szakértők) gyakorlata és véleménye is megoszlik az állami támogatásokat illetően. (Természetesen ez nemcsak gazdaságpolitikai, hanem kulturális, hagyománybeli kérdés is.) **Általában a kevésbé fejlett országokban, és így a volt szocialista országokban, ahol az üzleti kultúra még nem szilárdult meg, a bizalmi kérdések (bizalomhiány) égetőek, a vállalatok nem elég erősek, talán jobban indokolt a klaszterek (a megalakulóban levőket beleértve) támogatása, mint a fejlettebb gazdaságokban.** (European Commission, 2003, 12.o.) Ezt támasztja alá pl. Buzás (2000) javaslata, aki Magyarország esetében ú.n. mintaklaszterek létrehozását tartja célszerűnek, olyan iparágakban, ahol a klaszterképződés csirái már megvannak. Szintén központi, kormányzati vagy régiószintű támogatással lehet érdemes létrehozni ú.n. tudományos klasztereket a régióközpontban található felsőoktatási intézmények szakmai specializációjára, kiemelkedő szakmai eredményei alapján.

Az Európai Bizottság (European Commission, 2003) értékelésében a tagországi klaszterpolitikákat EU-, nemzeti, regionális és helyi szinten értékeli, a következő (minőségi) kategóriákban: beavatkozó, intervencionista; közvetlen; támogató; katalizátorszerepet betöltő; és nem létező. Görögországban jelentős az EU- és nemzeti szintű „beavatkozás”, a nemzeti szint közvetlenül folytat még klaszterpolitikát Írországban, Ausztriában, Finnországban és Németországban; a többi országban elsősorban a regionális szinten jelentős a közvetlen beavatkozás (Belgium, Dánia, Németország, Spanyolország, Franciaország, Ausztria, Finnország, Nagy-Britannia), míg a helyi önkormányzatok szerepe erős Dánia, Németország, Olaszország és Finnország esetében. Látható, hogy több olyan ország is van, amely (koordináltan) több szinten is működtet erős, közvetlen klaszterpolitikát.

A klaszterpolitikák - tagországokként eltérő mértékben - a következő főbb területekre koncentrálnak (European Commission, 2003):

- vállalati támogatás (pénzügyi, illetve tanácsadás-jellegű támogatás);
- új cégek „vonzása” a klaszterbe különféle ösztönzők alkalmazásával;
- a klaszter infrastruktúrájának támogatása, felépítése (fizikai infrastruktúra, tudás-infrastruktúra, specifikus szolgáltatások, egyéb klaszterszervezetek);
- információk nyújtása (technológiai, üzleti, piaci-export);
- képzés, átképzés, kutatás, állásközvetítés (oktatási és képzési programok, kutatási programok, mobilitási programok);



- az együttműködés segítése, támogatása (hálózatosodási, együttműködési programok, a szociális kapcsolatok ösztönzése)

A nemzeti klaszterpolitikákról különös tekintettel pénzügyi forrásaikról szűkösen állnak rendelkezésre információk. A megszerzhető adatok alapján az alábbi táblázat 3 „rég” és 1 „új” tagállam klaszterprogramját hasonlítja össze.

3. Táblázat: Nemzeti klaszterprogramok és pénzügyi forrásaik

Ország	Klaszterprogramért felelős szerv	Klaszterprogram elnevezése	Fő célok	Pénzügyi forrás
Csehország	Kormány	KKV támogató programon belül ún. együttműködési program	Klaszterek léterhozása és fejlesztése	Cseh-Morva Fejlesztési Bank (éves szinten max. 50e euró klaszterenként)
Németország	Oktatási és Kutatási Minisztérium	EXIST	Vállalkozási kultúra elterjesztése az egyetemeken	Szövetségi kormány, teljes költségvetés 15,34 millió euró / év
Franciaország	Kormány	SPL	Regionális fejlesztés	Központi költségvetésből 3,6 millió euró / év
Ausztria	Kormány	Felső-Ausztria 2000+	A KKV-k innovációs potenciáljának növelése	Szövetségi költségvetésből 5 évre 27,7 millió euro

Forrás: European Commission (2003, 28-31. o.)



2.5. A KLASZTERBELI EGYÜTTMŰKÖDÉS NEMZETKÖZI PÉLDÁI

A sikeres klaszter-beli együttműködésre számos példa akad az EU régi tagországaiban. A klaszter létrehozása az adott szektorban jelentős versenyképesség javuláshoz vezetett az osztrák fabútor gyártásban, a dán textil- és ruhaiparban, a finn hajógyártásban, a német média szolgáltatások területén, a brit motor-sport iparban, a görög fémiparban és élelmiszeriparban, és az ír tejiparban. A következőkben a nyugat-európai példák közül részletesebben vizsgáljuk a belga (azon belül is a vallon) klaszter politikát, valamint a vallon öko-építőipari klasztert, és a vallon autógyártó klasztert. Ezután az Egyesült Királyság Kereskedelmi és Ipari Minisztériumának klaszterpolitikáját mutatjuk be. A részletesebb vallon és brit elemzést, hét nyugati-európai ország klaszterprogramjának felvillantása követi. Az alfejezetet Európából kilépve egy fejlődő ország sikeres klaszterének bemutatása zárja.

Vallon klaszterpolitika

A következőkben a vallon klaszterpolitika általános jellemzőit ismertetjük, amit két vallon klaszter részletes bemutatása követ. Vallóniában hagyományosan a nehézipar volt jelen, ami nem járult hozzá a vállalati együttműködési hálózatok kialakulásához. Ebben az esetben a klaszterek létrejötte felülről, a vallon kormányzat szintjéről vezérelve indult meg. 2000 januárjában a vallon kormány a vallon régió fejlesztési tervében az elsődleges célok között említette a vállalati kapcsolati hálózatok létrehozását. 2000 júliusára elkészült a Belga Gazdasági Minisztérium megrendelésére a Maastricht-i Egyetem és egy Franciaországi székhelyű tanácsadó cég által készített közös tanulmány. A tanulmány célja a klaszterkoncepciónak a vallon régióhoz, annak gazdasági szerkezetéhez való adaptálhatóságának vizsgálata, valamint azon lehetőség felmérése, hogy a vallon régió hogyan támogathatná a klaszterek kialakulását. Arra a megállapításra jutottak, hogy a klaszterek kialakulása alapvetően egyéni kezdeményezésen kell, hogy alapuljon, ugyanakkor a régió katalizátorként léphet fel a klaszteralapítás korai stádiumában.

A tanulmány következtetései alapján kísérleti projektek indultak 2001 júliusa és 2002 márciusa között az aeronautika, az autógyártás, a fa- és biotechnológia és az élelmiszeripar területén. 2003 májusában a kísérleti stádium lezárása után a Vallon Kormány a négy kísérleti projekt további támogatása mellett döntött, emellett három új klaszter kezdeményezéssel bővítette a támogatottak körét (az űrkutatás, a klinikai kutatás, kerámia termékek gyártása). 2000 és 2003 során figyelemfelkeltő programok indultak, hogy a vállalatokat megismertessék a hálózatépítés előnyeivel. Az említettekén kívül ma már a vallon klaszterek között találjuk a hulladék-feldolgozó klasztert, az öko-építőipari klasztert, az egészséges táplálkozás klasztert, a szállítmányozási és logisztikai klasztert és az infokommunikációs klasztert.

A vallon klaszterekről részletes információt szerezhet az érdeklődő az interneten keresztül (<http://clusters.vallonie.be>). Az informatív, az egyes klaszter tevékenységét részletesen bemutató internetes honlaprendszer így a gazdaságfejlesztés hatékony eszközévé válik, amelynek kialakítása más országokban, így Magyarországon is megkönnyíthetné az egyes kiemelt gazdasági szektorok iránt érdeklődők dolgát. Az itt megtalálható információk között szerepelnek a vallon klaszterpolitika összesített alapelvei, az egyes kiemelten támogatott klaszterek tevékenységének jellemzői, a klasztermenedzsmet elérhetősége, a klaszterrel kapcsolatos aktuális hírek, információk, adatbázisok elérhetősége, az EU klaszterekre vonatkozó fontosabb intézkedései.

A támogatott vallon klaszterek a következő kilenc irányelv alapján végzik tevékenységüket:



1. A többi klaszterbeli vállalattal való együttműködés kialakítása: a klaszter elsődleges feladata, hogy biztosítsa az egyes vállalatok közti szoros kapcsolat létrejöttét, és hozzájáruljon ahhoz, hogy a vállalatok tisztában legyenek a többiek tevékenységével a szolgáltatások, termékek, technológiák és személyzet tekintetében.
2. A klaszter környezetének feltérképezése, amely a szektorban tevékenykedő szereplőknek és specializációiknak precíz és folyamatosan frissített nyilvántartását, jelenti.
3. A gazdasági környezet stabilitásának biztosítása a vallon vállalatok, azon belül is az alvállalkozó KKV-k számára.
4. A klasztertagok közötti együttműködés és szinergia létrehozása és ösztönzése specializációs megállapodások, közös kutatási projektek, közösen alkalmazott szakemberek, közös befektetések révén.
5. „Benchmarking” (a legjobb gyakorlat megkeresése, és viszonyítási pontként való használata különböző tevékenységeknél).
6. A technológiai fejlődés ösztönzése.
7. A kereskedelmi tevékenység támogatása (például a piaci lehetőségek folyamatos figyelése, honlap létrehozása).
8. A szektor, a klaszter ismertségének biztosítása nemzetközi vásárokon, kiállításokon, nemzetközi programokban való részvétel keretében, valamint regionális, föderális, és EU intézményi szereplők általi kezdeményezésekhez való csatlakozás.
9. Új tevékenységek és új termékek létrehozása és támogatása olyan piaci rések esetén, amelyekben a klaszter vállalatai nincsenek jelen, vagy gyengén reprezentáltak.

Az egyes irányelvek a konkrét klaszter tevékenységének megfelelően változnak, és kerülnek megfogalmazásra, bővebb kifejtésre.

A vallon klaszterkezdeményezések közül most az öko-építőipari klasztert, és az autógyártó klasztert mutatjuk be részletesebben.

Az öko-építőipari klaszter különböző szakértőkből álló hálózat. A klaszter 44 tagja között találunk zöld-épület felújítással foglalkozó, és zöld építőanyagokat forgalmazó cégeket, a megújuló energiaforrások kutatásával foglalkozó intézeteket és cégeket, információs és promóciós ügynökségeket, egyetemeket. A klaszter tagjai nyilatkozatban erősítették meg szándékukat a zöld építkezés alapelveinek betartása mellett, melynek értelmében az építési megoldások kiválasztása és megvalósítása során azokat választják, amelyek a legkörnyezetkímélőbbek, illetve a legjobban járulnak hozzá a jelenlegi és az eljövendő generációk életminőségnek maximalizálásához. A megvalósított projektek környezeti hatását azok teljes élettartamára vonatkozóan, előzetesen megvizsgálják.

A klaszter által ellátott tevékenységek között szerepel a tréningek szervezése. Két megvalósult oktatási program a zöld renovációs technikákat ismertető képzés, és a kert és parképítéssel foglalkozó vállalatok számára szervezett szennyvízkezelési tréning. Mindkét oktatási projektet a belga föderális kormány fenntartható fejlődésért felelős államtitkára által kiírt pályázati forrásokból finanszírozták.



Az autógyártás a vallon régió egyik legfontosabb iparága. A vallon autógyártó klaszternek 143 tagja van. A klaszter létrehozása 2001 májusában kezdődött meg, amikor a Vallon Kormány helyettes elnöke a már említett tanulmányok eredményeire alapozva ismertetett 40 olyan technológiát, amit kulcsfontosságúnak ítélték Vallónia gazdasága és jövője számára. Ebből 21 technológia közvetlenül kapcsolódott az autógyártáshoz. A klaszter létrehozásának célja az volt, hogy összehozza az autógyártásban tevékenykedő vállalati és egyéb (tudományos intézmények, szövetségek, kereskedelmi kamarák) szereplőket, hogy azok egy közös vízió kialakításával, egymással együttműködve járuljanak hozzá a régió versenyképességének javításához.

Az autógyártó klaszter keretein belül megvalósuló legfontosabb tevékenységek közé tartoznak a havonta megtartott találkozók és a látogatások egyes vállalatoknál és kutató intézeteknél, nemzetközi kereskedelmi vásárokon való közös részvétel, az autógyártók és a beszállítók közötti kapcsolatok erősítése kerekasztal beszélgetések és szakmai konferenciák rendezésével. A klaszterszervezet aktívan részt vesz a tagok (vállalatok és kutató intézetek) közötti potenciális együttműködések feltérképezésében, a vállalatok tevékenységi körének szélesítésében, új vállalatok alapításának elősegítésében. A klaszterszervezet célja, hogy együttműködve a vallon régióban működő különböző szervezetekkel (külföldi befektetőket segítő iroda, kereskedelmi kamarák, szakmai egyesületek) egyablakos rendszert hozzon létre az autógyártás területén.

Klaszterek az Egyesült Királyságban

A brit Kereskedelmi és Ipari Minisztérium célja olyan körülmények kialakítása a gazdaságban, amelyek ösztönzőleg hatnak a klaszterek képződésére, és fejlődésére, ugyanakkor a minisztérium elzárkózik a klaszterek mesterséges létrehozásától. Három olyan kulcsfontosságú tényezőt állapítottak meg, amelyek a legjobban támogatják a klaszterek kialakulását. Ezek a tényezők a hálózatok és partneri kapcsolatok erőssége és jellege, a szakképzettség, mint alap a fejlődéshez, és az innovációs és kutatás-fejlesztési kapacitás az adott régióban. A három kulcstényezőtől kívül a nagyvállalatok jelenléte, a megfelelő infrastruktúra, a vállalkozói kedv, és a finanszírozási források megléte befolyásolja még jelentősen a klaszterképződést, és a klaszterek működésének sikerességét.

A klasztereket először 1998-ban ismerték el a gazdasági fejlődéshez nagymértékben hozzájáró egységekként, egy versenyképességről szóló minisztériumi tanulmányban. A biotechnológiai klasztereket teljes körűen megvizsgálták. Később rájöttek, hogy más ágazatok esetében is hasonló összefüggések állnak fenn, és a biotechnológia esetében megfogalmazott, hálózatosodásra vonatkozó ajánlások egyéb ágazatok esetében is helytállóak.

A klaszteresedés jelentőségének felismerése magas szintű Klaszterpolitikai Irányító Testület felállításához vezetett. A testület feladatai közé tartozott a hálózatosodást gátló tényezők felderítése, és az azok felszámolásához szükséges ajánlások megfogalmazása. **A testület, egy több minisztériumot átfogó szakmai támogató csoporttal együttműködésben tevékenykedett 1999 és 2003 között.** A testület és a szakmai támogató csoport munkájának eredményeként megszületett anyagok ajánlásokat fogalmaztak meg, többek között arra vonatkozóan, hogy a Regionális Fejlesztési Ügynökségek (RFÜ) hogyan támogathatják a már létező klasztereket, illetve a klaszter kezdeményezéseket, figyelembe véve az adott régiók adottságait.

A klaszterpolitika megvalósításáért a kilenc angliai régió Regionális Fejlesztési Ügynökségei, valamint a skót, a wales-i, és az észak-ír Átruházott Jogokkal Rendelkező Kormányzat felel. Az



alkalmazott fejlesztési megközelítések, és a kiemelt klaszterek régióként különböznek, ugyanakkor megindult a több régió klasztereit összefogó gazdaságfejlesztési elképzelések kidolgozása.

A Kereskedelmi és Ipari Minisztérium negyedévenként találkozókat szervez, ahol az RFÜ-k és az Átruházott Jogokkal Rendelkező Kormányzatok megoszthatják tapasztalataikat a klaszterek képviselőivel.²⁵

Dánia: mega-klaszter-program és regionális szintű kezdeményezés

A kilencvenes évek elején indult a program, majd 1999-ben indították újra. Több tanulmány igyekezett a klaszterterképet felrajzolni, különféle mennyiségi és minőségi mutatók, indikátorok alapján. A program outputja több klaszter- és klaszterpolitikai tanulmány, illetve az ú.n. kompetencia-klaszterekről szóló tanulmány. Regionális szinten, a Gazdasági Minisztérium együttműködve a megyékkel és helyi önkormányzatokkal, Nyugat-Dániá regionális fejlesztését elősegítendő a Jutland-félszigeten és Funan-szigetén indított egy olyan programot, amely az itt található klaszterek fejlődését hivatott elősegíteni, azáltal, hogy megfelelő, ösztönző üzleti környezetet teremt számukra.

Németország: az EXIST program és az InnoRegio verseny

Németországban viszonylag újkeletű a technológia- és innovációs politika regionális szintű megközelítése. Az EXIST-programot 1997-ben indította a szövetségi Kutatási és Oktatási Minisztérium, hogy a vállalkozói kultúrát elterjessze az egyetemeken. A résztvevő, régiós alapon szerveződő csoportoknak legalább három különféle partnerrel kellett rendelkezniük, amelyből egynek felsőoktatási intézménynek kellett lennie. A pályázatoknak a felsőoktatási szereplők vállalkozási tevékenységét elősegítő képzési és támogatási formákat kellett tartalmazniuk. Az 1998 és 2001 közötti időszakra 5 régiónak ítélték oda évi 15 millió eurós támogatást: Wuppertal/Hagen, Drezda, Ilmenau/Jéna/Schmalkalden, Karlsruhe/Pforzheim és Stuttgart területén. Ezek további támogatásokat kaptak a minisztériumtól a következő formákban:

- EXIST-Seed program: ösztöndíjak hallgatóknak, végzősöknak és oktatóknak, az ígéretes ötletek finanszírozására;
- EXIST-HighTEPP: fiatal kutatók képzésére, induló vállalkozásoknak és dinamikus high tech vállalatok menedzsereinek képzésére;
- EXIST-Transfer: az öt támogatott régió „good practice”-inek bemutatása, terjesztése más régiókban.

Az InnoRegio keretében a volt Kelet-Németországban ösztönzik az innovációt és hálózatosodást, a versenyképesség és a foglalkoztatás növelése céljával. Az egyes régióknak javaslatot kellett tenniük InnoRegiók létrehozására, amelyekben együttműködő, hálózatosodó intézmények, kutató és oktatási intézmények, szövetségek célja technikai, gazdasági és szociális innovációk kifejlesztése. A pénzügyi támogatás mértéke 4,1 millió eurótól 20,5 millió euróig terjedt. Az 1999-ben indított program 2005 végén ért véget, értékelése még most zajlik.

Spanyolország: régiószintű programok

²⁵ Az Egyesült Királyság Kereskedelmi és Ipari Minisztériumának klaszterpolitikájáról az alábbi holnapon található részletesebb információ:<http://www.dti.gov.uk/regional/clusters/index.html>



Spanyolországban egyértelműen a régiók szintjén valósulnak meg az egyes klaszterprogramok. A Baszkföldön 1990 óta működik program, amely pénzügyi segítséget nyújt és közös programokat szervez a 11 működő klaszternek. Katalóniában a regionális kormányzat az ún. mikro-klaszter megközelítést alkalmazza, amely alapján szűk ágazati és földrajzi fókuszokkal dolgozik, habár nincsenek előre kijelölt ágazati prioritások. A támogatás ugyanakkor korlátozott: a helyi fejlesztési ügynökség tanácsadást, támogatást ad a cégeknek a változások végrehajtásához, nem ad pénzügyi támogatást, nem ruház be, nincs gazdaságpolitikai beavatkozás a klaszteresedés érdekében.

Franciaország: „helyi termelési rendszerek” támogatása és a francia ipari körzetek klubja

1998 és 2000 között működött egy kísérleti program, amelynek keretében a „helyi termelési rendszerek”-et támogatták, amelyek a régiók fejlődésében jelentős szerepet játszottak. 100 projektet támogattak, összesen 3,6 millió euróval. Ezek keretében a „helyi termelési rendszereket” kellett meghatározni (egyfajta klaszterkép-készítés), ezek gazdasági növekedésben betöltött szerepéről kellett informálni a helyi vállalatokat, intézményeket, meg kellett határozni, hogy melyek a nehézségei a „helyi termelési rendszerek” kialakulásának, és a „good practice”-ekről tudósítani a többi régiót, gazdasági szereplőt.

A Francia Ipari Körzetek Klubja 1997-ben alakult. Legfontosabb célja egy, a helyi termelési rendszerek közötti információs hálózat létrehozása volt, ahol lehetőség nyílik információ- és tapasztalatcserére, és amely a helyi termelési rendszereket képviseli nemzeti és EU-szinten.

Hollandia: Genomics, Katalyse, ECP.nl

Hollandiában a kormányzati szintű klaszterpolitikának régi hagyományai vannak, bár inkább ad hoc módon alkalmazták az egyes intézkedéseket, programokat. A kormányzat egyrészt a megfelelő környezet megteremtésével, másrészt a partnerek „összehozásával” foglalkozott leginkább. Regionális kezdeményezések is léteznek, ezek elsősorban egy-egy önálló program keretében valósulnak meg. Ugyanakkor hiányzik a kormányzati és a regionális szintű programok közötti koordináció.

A Genomics projekt célja a genome-kutatás ösztönzése, és ezen a területen a vállalatok és a kutatóintézetek közötti együttműködés serkentése. A Gazdasági Minisztérium „összehozta” a partnereket és lobbizott egy jelentősebb kormányzati támogatásért a terület kutatására.

A Katalyse projektben egy középtávú stratégiai „víziót” igyekeznek felvázolni a technológia területén. A Gazdasági Minisztérium koordinálta a vállalati, kutatási és kormányzati partnereket, megalkotta a közös kutatási tervet a vállalatok és kutatóintézetek számára, további beruházási támogatást biztosított magán- és állami forrásokból, és egy nemzeti koordinációs irodát állított fel.

Az ECP.nl projekt célja az volt, hogy ösztönözze az elektronikus üzleti alkalmazások minél gyorsabb elterjedését Hollandiában, és így a holland vállalatok versenyképességét javítsa. A projekt keretében az érdekelt magán- és közszereplők fórumait szervezik meg, hogy a legfontosabb kérdéseket, problémákat megoldják. A program célja a kapcsolódó tudás, információk terjesztése, szabványok kifejlesztése. Ezen felül közvetlen kapcsolatot biztosít a törvényhozás és az érdekelt vállalatok üzleti szféra között.

Ausztria: regionális projektek: Felső-Ausztria

Ausztriában a kilencvenes évek elejétől alkalmaznak a klaszterek fejlesztését célzó politikákat. A klaszterek a klasztermenedzsment és a klaszterek pénzügyi támogatása területén számíthatnak



közpénzekre. Különbööző szinteken (regionális, nemzeti és ipar-kutatás-kapcsolatot fejlesztő kompetencia központok) léteznek klaszterpolitikák. A régiók önállósága nagy ezen a területen, ugyanakkor nemzeti szinten határozzák meg a regionális politikák általános keretét: a pénzügyi támogatást, a technológiai, képzési programokat és a kutatás-fejlesztési politikát.

2002 óta Ausztriában a klaszterfejlesztés új szakasza kezdődött, amikor a már működő klaszterek támogatását tematikus alapon építik fel.

Felső-Ausztriában 1998 óta, a Felső-Ausztria 2000+ Stratégiai Program keretében folyik egy klaszter-orientált gazdasági és technológiapolitika alkalmazása, amelynek kidolgozásában helyi vállalatok, egyetemek és más érdekelt felek képviselői vettek részt. Privatizációs bevételeket használtak a program finanszírozására, amely 5 év alatt 72,7 millió eurót jelentett. 1273 vállalat, kutatási és oktatási intézmény tagja hét ágazatok közötti hálózatnak (autó klaszter, Diesel-technológia klaszter, műanyag klaszter, fa klaszter, öko-energia klaszter, élelmiszer klaszter és egészségügyi klaszter). Felső-Ausztria így az európai hálózatosodás egyik vezető régiója lett, és az innovatív és sikeres klaszter-politika példája.

Finnország

A finn klaszterpolitika arra az elvre épül, hogy a megfelelő keretfeltételek megteremtése, a jól működő piacok és a piaci kudarccal jellemezhető területek korrekciója (elsősorban kutatás-fejlesztés, oktatás és infrastruktúra) önmagában elősegíti a klaszteresedést, együttműködést. Ennek érdekében a következő tevékenységekre összpontosítanak:

- Kiszámítható és stabil működési környezet megteremtése a vállalatok számára;
- Olyan környezet létrehozása, amely erősíti, ösztönzi az innovációt;
- A hálózatosodás ösztönzése, elsősorban a technológiapolitika területén;
- Egy világos gazdasági „vízió”, jövőkép megalkotása és közvetítése az összes gazdasági szereplő felé.

Brazília, Sinos-völgy

Sikeresen működő klaszterek létrehozására a fejlődő országokban, feltörekvő gazdaságokban is van példa. Ezek közé tartozik a brazil Sinos-völgy, ahol cipőgyártó klaszter működik. A Sinos-völgy cipőgyártó klaszterének sikere több tényező hatásának tudható be. A termelési láncban visszafelé irányuló kapcsolatok minősége, tehát a cipőgyártók kapcsolata a helyi nyersanyag beszállítókkal, a gyártáshoz szükséges gépek beszállítóival; a termelési láncban feljebb elhelyezkedő szereplőkkel, tehát a vásárlókkal és különösen az export ügynökökkel való kapcsolatok minősége; és a helyi támogató intézmények stratégiai segítségnyújtása a magasabb hozzáadott értékű termékek gyártására való átállás elősegítése érdekében.

A Sinos-völgy abban különbözik más brazil cipőgyártó régióktól, hogy itt egy helyen nagy sűrűségben található meg a gyártáshoz szükséges nyersanyag, a gyártáshoz szükséges új és használt gépek, specializált cipő résztermék gyártók, és nem utolsósorban a termelést menedzseri, pénzügyi, technikai és informatikai oldalon kiegészítő tevékenységeket ellátó intézmények. Az információ helyi áramlását két hetilap és négy, havonta megjelenő lap biztosítja, amelyek speciálisan a cipőgyártást érintő kérdésekkel foglalkoznak. A Sinos-völgy klaszterben hat kereskedelmi kamara, és egy, szakkiállítások szervezésével foglalkozó intézmény működik. Emellett számos



szakiskolában képzik a munkaerőt a cserző, vegyész, gépész-technikus, cipőtervező és cipőgyártó szakterületeken.

A klaszter működése az exportorientáció által erőteljesen meghatározott. A termelés szervezésére jellemző a rugalmasság, a magas minőség, a piaci rések folyamatos keresése, és a rövid szállítási idők vállalása. A klaszter vállalatai között egyaránt találhatunk főleg exportra termelő, integrált nagyvállalatokat, és a helyi piacra termelő kisvállalatokat. A cipőgyártó klaszter sikerének fő oka tehát abban ragadható meg, hogy rugalmasan tud alkalmazkodni az exportpiac változó követelményeihez, a termelők sikeresen találják meg a piaci réseket, és magas minőségű, különleges tervezésű, de mégsem túl drága modellekkel tudnak megjelenni a világpiacon. Mindehhez elengedhetetlen a vállalatokat támogató intézmények hatékony működése.

Előfordultak már esetek, amikor a föderális, illetve a helyi kormányzat anyagi támogatásban részesítette a klaszter tagokat, de ezek a támogatások nem egy átfogó klaszterpolitika részei voltak, hanem sokkal inkább szektorális támogatásnak tekinthetők. 1999 végén két kereskedelmi szervezet támogatásért fordult a föderális kormányzathoz, annak érdekében, hogy a különböző beszállítók közös márkát hozzanak létre (BY BRASIL). A föderális kormányzat exporttámogatási program keretében nyújtotta a segítséget. Erre válaszul a cipőgyártók is hasonló támogatásért folyamodtak, amit meg is kaptak. Ezt a keretet képzések szervezésére fordították, amelyek a vállalatokat a külpiacokon való kiigazodásban, illetve a nemzetközi vásárokon való megjelenésben segítették. A helyi szereplők szerint a nemzetközi vásárokon való részvétel finanszírozásához való hozzájárulás a legeredményesebb támogatási forma. 1999-ben például 70 kis- és középvállalat részvételét tette lehetővé egy Hong Kong-i szakmai vásáron.

Ugyancsak az iparágban tevékenykedő szereplőket célozta meg a föderális kormányzat adómódosítása, amely ösztönzőként hatott a cserzőműhelyek tevékenységének funkcionális javításához (upgrading). Az adómódosítások célja az volt, hogy a cserzőműhelyek magasabb hozzáadott értékű termékek gyártásában váljanak érdekeltté.

A föderális kormányzat támogatása mellett a helyi (Rio Grande do Sul) kormányzat is támogatja a Sinos-völgyben tevékenykedő vállalatokat. Ezek a támogatások eseti jellegűek, főleg KKV-k direkt módon való segítségét szolgálják, és mértékük is alacsony. Példa erre a helyi technológiai központ megmentése a csődtől. Az iparági szereplők számára a technológiai központ fennmaradása kulcsfontosságú volt.



2.6. KLASZTER-PROGRAMOK AZ ÚJ TAGORSZÁGOKBAN

A régi és az új tagországok klaszterpolitikáit leginkább az különbözteti meg egymástól, hogy az utóbbiakban szinte kizárólag nemzeti szintű, kormányzati kezdeményezésekkel igyekeznek ezeket megvalósítani, a klaszteresedés elősegítésében a kormányzat a legaktívabb szereplő. Ugyanakkor itt még nem jellemző a klaszterpolitikák stratégiai alapú megközelítése, sokszor rövid távúak a programok és nem végzik el azok kiértékelését, illetve nem illesztik be egy általános gazdaságfejlesztési vagy növekedési stratégiába. A legtöbbször nem történik meg a klaszterpolitika megtervezése előtt a klaszterterkép elkészítése, a potenciális klaszterek felmérése, annak meghatározása, hogy milyen technológiák, ágazatok, régiók számára lenne leginkább pozitív a hozadéka a klaszteresedés segítségével. Sokszor nem mérik fel a klaszteresedést áttételesen befolyásoló politikák kölcsönhatásait, szinergiáit, azt, hogy ezek nem oltják-e ki a klaszterpolitika intézkedéseinek hatását. Jelentősebb a politikai, főülről történt kezdeményezések szerepe, jóval kevesebb az alulról spontánul felépülő klaszter. A működő klaszterek száma alacsony és általában nagyon fiatalok: csak néhány éve funkcionálnak. Finanszírozásukban jelentős mértékben támaszkodnak az állami segítségre.

Az Európai Bizottság (European Commission, 2003) a régi tagországoknál már említett klaszterpolitikai jellemzése néhány új tagországban a következő. Csehországban mind a négy szinten (EU-, nemzeti/kormányzati, regionális, helyi) jelentős a közvetlen beavatkozás, nemzeti szinten a Bizottság értékelése szerint erősen „beavatkozó”, intervencionista” az alkalmazott klaszterpolitika. Magyarország esetében a nemzeti szint támogató, a regionális szint támogató/katalizátor-szerepet játszó, míg a helyi szint gyenge, leginkább nem létező. Lengyelország esetében az EU-szint a legerősebb (közvetlen hatással bír), míg a nemzeti katalizátor-szerepet játszik, a regionális és helyi szinten pedig gyakorlatilag nem létezik klaszterpolitika. Szlovéniában a nemzeti szintű klaszterpolitika hatása közvetlen és támogató.

Az alábbiakban (elsősorban az European Commission, 2003 adatai alapján) néhány 2004. május elsején csatlakozott uniós tagország klaszterpolitikája kerül bemutatásra.

Csehország

Az új tagországok közül Csehország indított az elsők között (Magyarország után) kimondottan a klaszterek támogatását célzó programokat. A klasztertámogatások a KKV-támogatási program részét képezték a 2001-2004 közötti időszakban. A COOPERATION-programot az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium dolgozta ki, és elsősorban a kis- és közepes vállalatok közötti klaszteresedést támogatta. Olyan klaszterek kaphattak állami pénzügyi támogatást, amelyek meghatározott kritériumokat teljesítettek. Ilyenek voltak például, hogy a klaszterben minimum 15 résztvevő (vállalat, intézmény stb.) legyen, a klaszterben közösen folytatott tevékenységek a közös beszerzés, eladás, marketing, oktatás-képzés. A klaszter-projekt teljes költségének 50 százalékát, évi maximum 1,5 millió cseh koronát fedezhette a központi forrás. 39 klaszter vett részt a programban, 101,5 millió korona támogatással (kb. 994,7 millió forint).

2004 óta a Cseh Ipari és Kereskedelmi Minisztérium egy kimondottan „klaszterprogramnak” nevezett projektet indított, CLUSTERS néven, kettős céllal. Egyrészt klaszterben való részvételre alkalmas vállalatok keresése, másrészt klaszterek alapítása és fejlesztése, vállalatok (főleg KKV-k), felsőoktatási intézmények és kutatóintézetek részvételével. A klaszterköltségek maximum 75 százalékát finanszírozhatja az állami forrás. 2005-ös adatok szerint 4 projekt indult a program



keretében, bortermelés, fafeldolgozás, megújuló energiaforrások és ingatlanfejlesztés területén. A tapasztalatok alapján a 2007-13-as időszakra új szabályokat terveznek bevezetni, s elsősorban néhány kulcsfontosságú szektorban (elsősorban high tech szektorok, így IKT és biotechnológia) akarják támogatni a klasztereket. (www.czechinvest.org) A klaszteresedési programokat a CzechInvest, és annak regionális irodái kezelik²⁶, ők választják ki a kiírásnak megfelelő kezdeményezéseket. (Innovating..., 2005)

Észtország

Az észt kormányzati erőfeszítések elsősorban horizontális intézkedésekkel igyekeznek támogatni a vállalkozásokat, innovációt, K+F-et és a hitelhez jutást. Két állami alapítvány tekinthető a klaszteresedést segítő intézménynek, a Vállalkozásfejlesztési Alapítvány „Enterprise Estonia”, illetve a Hitel és exportgarancia alapítvány (KredEx). Ugyanakkor a jövőben prioritást kaphatnak a klaszter-alapú fejlesztési kezdeményezések, az észt K+F-stratégiában publikáltaknak megfelelően. Ebben három technológiai terület fejlesztését jelölik meg célul: az információs technológia, a biotechnológia és az anyagtechnológiák területét. Ezen felül a klaszter-alapú megközelítést alkalmazzák a tudomány-ipar közötti együttműködések ösztönzésénél is, 2003 óta, egy speciális, a Gazdasági és Kommunikációs Minisztérium által indított program keretében. Ugyanakkor a fenti tevékenységek támogatása változatlanul horizontális intézkedésekkel történik majd.

Lengyelország

Lengyelországban összességében mindeddig minimális a klaszterpolitika elemeinek tekinthető kezdeményezések, programok köre, gyakorlatilag csak bizonyos képzési programok sorolhatók ide. Ugyanakkor viszonylag sok a kis- és közepes vállalkozásokat segítő program, amelynek fókuszába kerülhet a klaszteresedés és így alapját képezheti egy erőteljesebb klaszterpolitikának.

A KKV klaszter és hálózatosodási program volt sokáig a klaszterpolitika legfontosabb intézménye. 1998-ban indították a projektet, amelynek keretében mind a 16 vajdaság számára képeztek klaszter létrehozását menedzselni képes szakembereket és minden vajdaság számára külön klasztertervet készítettek. A projektet a PHARE finanszírozta. (European Commission, 2003)

2005 áprilisában a lengyel Lisszaboni Stratégiai Fórum és a lengyel Vállalkozásfejlesztési Ügynökség, illetve a Gazdasági és Munkaügyi Minisztérium által szervezett konferencia (Klaszterfejlesztési politikák: ajánlások Lengyelország számára) igyekezett meghatározni a 2007-13 között érvényes lengyel Nemzeti Fejlesztési Terv klasztertámogatással foglalkozó részét. A konferencia előzményeként a minisztérium megbízásából a gdansk-i Piacgazdasági Intézet²⁷ készített egy tanulmányt a klaszteresedés helyzetéről, a klaszterpolitika lehetőségeiről Lengyelországban. Ebben megállapították, hogy Lengyelországban, az Európai Unió többi tagállamához, illetve az új tagállamokhoz képest is nagyon gyenge a vállalatok és vállalkozók közötti együttműködés. A klaszterterképet felvázolva arra jutottak, hogy jelentős ipari koncentráció Lengyelország legfejlettebb régióiban van: Közép-Lengyelországban, Dél- és Észak-Lengyelországban; a kevésbé fejlett régiók közül egyedül Északkelet-Lengyelországban, a Balti-tengernél találtak ipari koncentrációt. (Innovating... , 2005)

²⁶ A CzechInvest szervezeti felépítéséről, működési formájáról az alábbi dokumentumban található részletes információ [http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/dwnl/B35DEBE63465BD52C1256EEB00326DC7/\\$File/annual%20report%202004.pdf](http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/dwnl/B35DEBE63465BD52C1256EEB00326DC7/$File/annual%20report%202004.pdf)

²⁷ Instytut Badań nad Gospodarką, www.ibngr.edu.pl



A konferencia eredményeképpen a Vállalkozásfejlesztési Ügynökség meghirdetett egy képzési programot, amelynek célja a klaszteresedés elősegítése. Ennek keretében a vállalati menedzserek számára lehetőség nyílik, hogy megismerkedjenek a klaszterben történő együttműködés elveivel és gyakorlatával. A projekt keretében szerveznek a közszféra számára is programokat, kiemelten a regionális hatóságok számára, amelyek regionális szinten felelősek a vállalkozáspolitikáért. (European TrendChart on Innovation (2005), www.trendchart.org)

Szlovákia

Szlovákiában (Innovating ..., 2005 alapján) a kilencvenes években több olyan intézményt alapítottak, amelynek feladata a klaszteresedés segítése is, s amelyeket a kormányzat kezel és EU-tagországok hasonló intézményi példáit veszik alapul. A finanszírozást is sok esetben az EU PHARE-programja biztosította. Ezek a programok a KKV-fejlesztést, a szlovák klaszterekben történő külföldi közvetlen tőkebefektetést támogatták. Ezen felül regionális fejlesztési programokat működtettek. Összességében ezeknek a programoknak nem volt célja a klaszterfejlesztés, azonban áttételesen hozzájárul(hat)tak ehhez a célhoz is.

A klaszteresedést más úton elősegítő kormányzati politikák a következők. (European TrendChart on Innovation (2005) alapján: <http://www.trendchart.org/>) 2001-ben hoztak törvényt az ipari parkok alapításának támogatásáról, s jelenleg 9 ipari park működik Szlovákiában. A legnagyobbak a pozsonyi és Martin-i, autóalkatrészek gyártására specializálódott ipari parkok, illetve a kassai, elsősorban elektronikai részegységeket gyártó vállalatoknak otthont adó ipari park. Ezen felül a Gazdasági Minisztérium az „Üzleti inkubátorok, technológiai parkok és K+F-központok” programot indította el az ERDF 1.2. prioritásához kötve, és társfinanszírozva az Ipar és Szolgáltatások Szektorális Operatív Programmal, amelynek keretében a 2004-2006 közötti időszakban a klaszteresedést és az üzleti inkubátorokban és technológiai parkokban folyó innovációs célú együttműködéseket támogatja.

A szlovák (nemlétező) klaszterpolitika problémája, hogy a jelentős regionális különbségekkel rendelkező, és egymástól elszigetelten működő, a klaszteresedésre ható gazdaságpolitikai elemeket (ipari parkok, KKV-k, FDI-ösztönzés) alkalmazó országban egy, az eddigi intézkedéseket, programokat összehangoló klaszterpolitikának jelentős hozadéka lennének.

Szlovénia

Szlovéniában (Innovating... (2005) alapján) 1999-ben indult az első projekt, amely a klaszteresedést volt hivatott elősegíteni. A Gazdasági Minisztérium programja a „Vállalati kapcsolatok, termelési láncokban történő specializáció és a nemzetközi piacok közös fejlesztése a klaszterrendszerben” címet viselte. A projekt keretében igyekeztek a Szlovénia szempontjából stratégiai fontosságúnak ítélt klasztereket meghatározni. Ennek keretében klaszterterképet készítettek. **A legfontosabb következtetés az volt, hogy nem működik Szlovéniában „igazi” klaszter, mivel a** potenciális klaszterrésztvevők között gyengék a kapcsolatok és a klaszterinfrastruktúra fejletlen. Ennek megfelelően a minisztérium egy olyan, szélesebb intézkedéscsomagot felölelő projekt indítását határozta el, amely az együttműködést és hálózatosodást segíti elő. A klaszterfejlesztési politikának három fő célja volt:

1. a vállalatok közötti együttműködés és hálózatosodás élénkítése, hogy erősítsék az egyéni és közös vállalati „képességeket” a partnerségre a különféle üzleti területeken. Ennek érdekében a minisztérium olyan közös projekteket finanszírozott, amelyben legalább három



vállalat és legalább egy K+F-intézmény vett részt, hat kiemelt területen: technikai fejlesztés, termékfejlesztés, specializáció, ellátási láncok, közös termelés és marketing,

2. a klaszteresedés előmozdítása a támogató infrastruktúra fejlesztése, az abba eszközölt beruházások révén,
3. klaszterek létrehozásának kezdeményezése a gyakorlatban.

A fenti céloknak megfelelően Szlovén Gazdasági Minisztérium 2000-ben indított egy kísérleti programot, amelynek célja az volt, hogy a klaszterfejlesztés rendszerét kidolgozza, elősegítse és erősítse a klaszterpolitikákat és tapasztalatokat gyűjtsön ezeken a területeken. Három klaszterprojektet (autóipari-, szállítási-logisztikai és szerszámgépipari klaszterek) választottak ki a kísérleti programban való részvételre hat jelentkező közül.

2001-ben mind a három klaszter új kétéves stratégiát készített. Az autóipari és a szerszámgépipari klaszter az innováció és a technológiai fejlődés elősegítését célzó programot készített, a közlekedési-logisztikai klaszter a résztvevő vállalatok közös jövőképének felvázolására, közös marketingre helyezte a hangsúlyt. 2002-ben kezdték alkalmazni az új stratégiákat, és a tapasztalatok a gyors növekedést és a közös tevékenységek térnyerését mutatták a kísérleti projekt 2003-as befejezéséig.

A kísérleti projekt alapján dolgozták ki a szlovén klaszterfejlesztési politikát, amelyben a klaszterfejlesztésnek három fázisát különítik el: a kezdő, a korai növekedési és a dinamikus növekedési szakasz. A kezdeti szakaszban levő klaszterekben a közös jövőkép, stratégia, a klaszterfejlesztés elveinek és gyakorlati megvalósításának kidolgozása áll a középpontban. A korai növekedési szakaszban a terv megvalósítása a cél, amely a közös IKT, technológiai és szervezési platformok megvalósítását, felépítését jelenti, amelyek a dinamikus növekedés szakaszának feltételeit képezik. A dinamikus növekedési szakaszban az innovatív környezet kiépítése és az érintett klaszternek a nemzetközi értékláncban betöltött csomóponti szerepe a két megvalósítandó cél. Nyilvánvaló, hogy csak a legígéretesebb és leginnovatívabb klaszterek fognak belépni az utolsó szakaszba. Ennek megfelelően a Szlovén Gazdasági Minisztérium egy külön programot indított a helyi hálózatok fejlesztése érdekében, amely elsősorban a kisvállalatokra (50 foglalkoztatott alatt) koncentrál, és egyes lehatárolt földrajzi területeket céloz meg. Ennek keretében a szlovén gazdaság legérzékenyebb szektorait igyekeznek támogatni és erősíteni. A vállalatok/klaszterek pályázatok alapján vehettek részt a programokban. A program keretében több klaszterkezdeményezést választottak ki és segítettek. Jelenleg, a www.sloveniapartner.com szerint a következő klaszterek működnek:

- autóipari klaszter
- építőipari klaszter
- körzeti energiaklaszter
- eAliansa IT klaszter
- a geodéziai szolgáltatások gazdasági szövetsége
- a high tech termékeket gyártók klasztere
- innovatív textilipari klaszter



- környezetvédelmi klaszter
- Sizic klaszter (intelligens épületi rendszerek és integrált infrastruktúra)
- Gipsztechnikai klaszter
- Szerszámkészítő klaszter
- Faipari klaszter

Az OECD értékelése szerint a „kétfelől” (alulról felfelé és felülről lefelé) építő szlovén klaszterpolitika egy fontos eredménye, hogy a (volt) átalakuló országokban gyakran hiányzó szociális tőkét, a vállalatok közötti bizalmi viszonyt sikerült megalapoznia.

2.6.1. Klaszterpolitikai ajánlások az új uniós tagországoknak

Az új tagországok számára az OECD (Organization for Economic Co-operation and Development - Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet) fogalmazott meg klaszterpolitikai ajánlásokat²⁸, ezek rövid ismertetése történik meg a következőkben.

A klaszteresedés, a klaszterpolitika céljait az OECD a következőkben jelöli meg: a hazai ipar versenyképességének javítása; helyi és regionális fejlesztés/fejlődés; a közvetlen külföldi működőtőke-befektetések vonzása és erőteljesebb „beágyazása”, integrálása a fogadó gazdaságba; az innováció ösztönzése, KKV-támogatás. Az alkalmazott klaszterpolitikának el kell döntenie, ezeknek a céloknak a megvalósítását milyen arányban, sorrendben képzelel el.

Ez alapján határozható meg a megfelelő politikai „mix” és intézményi keret, amelynél fontos figyelembe venni, hogy az állami támogatás a piaci tökéletlenségek kiküszöbölésére irányuljon, hosszabb távon fenntartható legyen, a különféle érintett politikákat felölelje (pl. KKV-politika, FDI-politika, képzési, oktatási politika, regionális fejlesztési politika, K+F-politika, versenypolitika stb.).

Az állami támogatással szemben támasztott fontos elvárás, hogy alkalmazkodják az egyes klaszterek speciális igényeihez: Ezt klaszterspecifikus üzleti támogató szolgáltatások (kockázati tőke, közös logisztikai támogatás, üzleti hálózatok támogatása stb.) alkalmazásával, a megfelelő intézményi keretek kialakításával (a helyi, regionális és nemzeti szinten), folyamatos értékeléssel, monitoringgal és információcserével lehet elérni.

A klasztermenedzsment területén a klaszterpolitika feladatai a következők lehetnek: a klaszteresedés elveinek, jelentőségének megismertetése a piaci szereplőkkel; professzionális klasztermenedzserek képzésének támogatása, biztosítása; közös projektek támogatása; klaszterkompetenciák kialakulásának elősegítése (speciális helyi adottságokra építve); a szociális tőke erősítése (bizalom, mobilitás, illetve a negatív jelenségek (pl. bizonyos társadalmi, etnikai csoportok kizárása a klaszterből) kezelése; az információcsere, az emberi erőforrások mozgásának klaszteren belüli, klaszterek közötti elősegítése.

²⁸ Möhring (2005)



2.7. KLASZTERESEDÉST TÁMOGATÓ UNIÓS PROGRAMOK

Az EU-szintű támogatásokat vizsgálva megállapítható, hogy míg a kétezres évek elejéig inkább a beszállítások (subcontracting) területén nyújtott közösségi szintű támogatásokat az unió, addig 2000 után a klaszterek vizsgálata és támogatása került előtérbe – nem utolsósorban a lisszaboni stratégia célkitűzéseivel kapcsolódóan.

A klaszteresedést támogató uniós programokat a DG Enterprise koordinálja. Összességében azonban az EU programjai csekély közvetlen hatással bírnak a tagállami klaszteresedésre, klaszterpolitikákra, amiben a korlátozott forrásoknak is szerepe van. Áttételes hatásuk azonban (pl. az ú.n. „jó példák” good practice-ek, pozitív tapasztalatok, információk összegyűjtése és terjesztése révén) jelentősebbnek tekinthető.

A Bizottság harmadik, több évre szóló vállalati és KKV-programja (1996), illetve az 1993-ban elfogadott Fehér könyv a növekedésről, versenyképességről és foglalkoztatásról tartalmazza a közösségi politika legfontosabb elemeit, irányait. (European Communities, 1997) A beszállítások/beszállítók támogatásában a legfontosabb cél egy igazi európai „beszállítói” piac létrehozása volt, amelynek szereplői a közösségi beszállításokon túl képesek kilépni a világpiacra is, és ott is versenyképes beszállítókká válni. Három területe volt a támogatásoknak: egyrészt a piac átláthatóságának javítása (jogi háttér, helyzetfelmérés, oktatás (szemináriumok, fórumok szervezése), és a közvetítő szervezetek adatainak összegyűjtése). Másrészt az iparágak közötti kapcsolatok erősítése (a beszállítókra vonatkozó adatokat tartalmazó SCAN (Subcontracting Assistance Network) létrehozása, szektorális beszállítói leírások, nemzetközi vásárlói kiállítások (IBEX) (a nagy- és (potenciális) beszállító kisvállalatok találkozóhelye; Európai útmutatás a beszállító kisvállalatok közötti kapcsolatok-szövetségek fejlesztésére; Partnerségi irányelvek az ipari beszállítások területén, Beszállítói fejlesztési pólusok támogatása (olyan régiókban, amelyekben különösen nagy a „beszállítói sűrűség”), szektorális projektek (pl. a globális elektronikai partnerségi program). Harmadrészt az európai beszállítók világpiacra lépését elősegítő programok. (http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/supply/community_initiatives.htm)

A kétezres évektől a klaszterek-hálózatok vizsgálata és támogatása került előtérbe. A következő, a Bizottság által támogatott programok tüzték ki célul – közvetve vagy közvetlenül – a klaszteresedés támogatását. (European Commission, 2003)

1. **Ipari klaszterekkel kapcsolatos intézkedések a regionális innovációs intézkedésekhez kapcsolódóan** (Actions on Industrial Clusters under the Regional Innovation Action Line). Célja a régiók azon képességének erősítése, hogy gazdaságfejlesztési céllal integrálják az innovációt és a technológiatranszfert, és ösztönözzék a KKV-k innovációs tevékenységét. Az első lépésben a régió társadalmi-gazdasági adottságainak felmérése történik, az innovációt támogató szolgáltatások iránti kereslet és azok kínálatának feltérképezése, majd a prioritások megállapítása és hosszú távú stratégia kidolgozása.
2. **PAXIS: Pilot action on the mechanisms to set-up and develop innovative firms** (Kísérleti program innovatív cégek létrehozására és fejlesztésére), amelyet a területen legjobb régiók kezdeményezésére hozott létre a Bizottság. Egyrészt a helyi és regionális innovációs szervezeteknek ad lehetőséget a tanulásra, tapasztalatgyűjtésre és –megosztásra, másrészt határokon átnyúló projekteket tartalmaz, harmadrészt a célt támogató további intézkedéseket (információk, website üzemeltetése, publikációk stb.), adatgyűjtés, értékelés,



gazdaságpolitikai tanulságok megfogalmazása. Negyedrészt konferenciák, workshopok szervezése a témában. A PAXIS továbbfejlesztése a következő irányvonalak mentén folyik:

- A. európai „good practices” megtalálása, kidolgozása, amely a kulturális különbözőségek figyelembevételén alapul;
 - B. létezik egy európai „tudás” az üzleti támogatásokról és innovációs rendszerekről, amelyet össze kell gyűjteni, rendszerezni és elérhetővé tenni a piaci szereplők számára;
 - C. az európai helyi „bajnokok” illetve hot spotok erősítése, amelyektől a többiek tanulhatnak, segíthetik a koncepciók és intézkedések fejlesztését, ösztönözhetik az ebből a szempontból kevésbé fejlett régiókat, és közvetíthetik feléjük az innovációs kultúrát;
 - D. a vállalkozásokat, vállalkozó kedvet élénkítő kezdeményezések segítése; E. a vállalkozás kezdeti szakaszában meglévő finanszírozási problémák megoldása érdekében a magán- és közszféra kezdeményezéseinek összehangolása.
3. **Joint Action for sustainable development: the case of territorial clusters:** elsősorban arra szolgál ez a program, hogy az egyes „klasztertag-vállalatok” ne egyedül foglalkozzanak a környezetvédelmi problémákkal, hanem együttesen, sőt bevonva a helyi hatóságokat, állami szerveket, intézményeket. Néhány esetben az Agenda 21 folyamatokhoz kapcsolódik a program. A KKV-k számára egy kiemelt terület az ilyen jellegű együttműködések számára a Környezetvédelmi Management Rendszerek (Environmental Management Systems) alkalmazása. Ez különféle formákban valósulhat meg. Például együttműködés a vállalatok között az előkészítés szakaszában, amikor a költségek csökkenthetők pl. közös szemináriumok szervezésével vagy közös tanácsadással. Egy másik lehetőség, hogy több KKV együttesen szerez „csoportbizonyítványt” EMS-re. Ebben az esetben a felmérés folyamata, költségei is megoszlanak. (Ez utóbbi különösen kis- és mikrovállalatok számára lehet vonzó). Mind a kétféle együttműködésre akad példa az Európai Unióban.
4. **„Turizmus-hálózatok”** (Tourism networks): A Bizottságnak az európai turizmussal kapcsolatos programjában tíz intézkedést fogalmaz meg a turizmus fejlesztése szempontjából, ezek egyike a turizmus-hálózatokkal foglalkozik, és a hálózatos szolgáltatások és a támogató funkciók erősítése a legfontosabb célja, amelynek eszközei például a kompetencia-központok kialakítása (pl. kutatóközpontok), nemzeti, regionális és helyi szinten. A központok önkéntes alapon vesznek részt a programban.
5. **Observatory of European SMEs: Regional Clusters in Europe:** a Bizottság 1992 decemberében hozta létre, hogy az európai KKV-k fejlődését, tevékenységét jobban figyelemmel tudja kísérni. Az Observatory egyik 2002-es vizsgálata²⁹ külön foglalkozott az európai regionális klaszterekkel. Ebben 34 európai klasztert vizsgáltak meg részletesebben, és ennek alapján fogalmaztak meg gazdaságpolitikai ajánlásokat regionális, nemzeti és EU-szintre. A riport egyik fontos következtetése, hogy pontos definíciókra van szükség ahhoz, hogy a klaszterek valódi vizsgálatára sor kerüljön. A fejlődőben levő (vagy alulfejlett), klaszternek nehezen tekinthető képződmények esetében van ugyanis jelentős lehetőség arra, hogy a formális és informális kapcsolatok ösztönzése révén erősítsék, fejlesszék a klaszter-tevékenységet.

²⁹ http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2002_report3_en.pdf



6. **Euro-Info Központok Hálózata** (EIC) annyiban tekinthető klaszteresedést elősegítő intézményhálózatnak, amennyiben különféle tevékenységei révén elősegíti a területén levő vállalatok közötti kapcsolatok fejlődését. Legfontosabb feladatai a következők: egyrészt információk nyújtása a helyi/régióbeli vállalatoknak, és szakmai segítség nyújtása a közösségi politikákról; másrészt tanácsadás kis- és közepes vállalatok számára, specifikusan „európai”-EU-témákban; harmadrészt a vállalatok európai programokban való részvételének támogatása, az integráció nyújtotta előnyök kiaknázásában való segítése. Az EIC-k szoros kapcsolatban vannak a különféle helyi és regionális szervezetekkel, társulásokkal, kamarákkal, felsőoktatási intézményekkel, stb. Céljuk az is, hogy közvetítő szerepet játszanak a helyi és az országos/EU-szintű intézmények között.



2.8. KLASZTEREK MAGYARORSZÁGON

A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy az „egyszerű” beszállítói kapcsolatokhoz képest mind a vevő, mind a beszállítók oldaláról jelentősebb hatékonyság- és versenyképesség-növekedést jelent az ú.n. klaszterben megvalósuló együttműködés. Az együttműködés révén ugyanis csökkenthetőek a tranzakciós költségek és a mérethátrányok, nő a rugalmasság. Az ú.n. klaszteresedés szerepe meghatározó a regionálisan integrált termelési rendszerek kialakulásában, és ezen keresztül az adott régió gazdasági fejlődésében, valamint a régió (általában hazai tulajdonú) kis- és közepes vállalatai versenyhátrányainak csökkentésében.

Jelenleg Magyarországon közel 40 azoknak a társulásoknak a száma, amelyek viselik a klaszter nevet, ezek túlnyomó többsége valamilyen állami vagy regionális támogatásban is részesül. Ezek közül azonban mintegy 10 az, amelyik valóban működik. (Népszabadság, 2006. március 1.) **A sikeresnek tekintett, működő klaszterek Magyarországon abba a típusba sorolhatók, ahol egy-egy multinacionális cég beszállítói tömörülnek „klaszterbe”, de közöttük minimálisak a kapcsolatok.** Ilyen pl. a Pannon Autóipari Klaszter, amelyben meghatározó a magyarországi Audi-leányvállalat szerepe. (Természetesen még több példa akad olyan üzleti hálózatra, amely hasonló tulajdonságokkal bír, mégsem nevezi magát klaszternek. Ezen felül sok a szintén nem klaszternek hívott, értékesítési, beszerzési társulást létrehozó, vagy más módon együttműködő vállalatcsoport.) Van ugyanakkor példa „igazi” klaszterjellemzőkkel rendelkező csoportosulásra is, ahol nemcsak egy nagyvállalat köré szerveződő beszállítók hoznak létre egy vállalati tömörülést, hanem más típusú intézményeket, szervezeteket is a tagjaik között tudhatnak: a Pannon Fa- és Bútoripari Klaszternek tagja a Soproni Erdészeti és Faipari Egyetem is, amellyel közös kutatóbázist hoztak létre.

A szakirodalomban inkább egy-egy esettanulmány foglalkozik a Magyarországon működő klaszterekkel. A már említett Szalavetz (2002)-tanulmány az elektronikai ipar különféle szegmenseit vizsgálta a klaszterek magyarországi kialakulása szempontjából. A tanulmány szerint az információs és kommunikációs technológia hardvertermelése területén a klaszterek általában egy nagy végtermékgyártóból és annak hagyományos partnereiből álltak. A nagy végtermékgyártók majdnem mindig olyan telephelyet választottak, amelyek messze vannak a versenytársaiktól. Így a vállalatok, beszállítók, személyzet és munkások közötti kapcsolatok minimálisak maradtak, „klaszterszerű” összekapcsolódásra, kooperációra csak egy-egy jelentősebb leányvállalat, mint vezérhajó vezetésével van lehetőség.

Grosz (2000B) a Pannon Autóipari Klasztert mutatja be³⁰. A 2000. decembere óta működő a klasztert a Dunántúl legfontosabb, hazai (Rába) és külföldi (Audi, Opel, Suzuki, LuK Savaria) kézben levő autóipari vállalatai hívtak életre, a Nyugat-Dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség és a Citigroup, valamint a GM támogatásával. Később csatlakoztak az együttműködéshez a GM-Fiat Worldwide Purchasing Kft., a győri Széchenyi István Egyetem, a HVB Bank és a Siemens Rt. 2006-ban együttműködési szerződést írtak alá a Győrben létesítendő Autóipari Kollaboratív Műszaki Tudásközponttal (Living Lab), amely tesztelési szolgáltatásokat kínál majd. A tömörülés célja, hogy a Dunántúlon működő gépjárműipari vállalatokat beágyazza a közép-európai nagytérség gazdaságszerkezetébe, és hozzájáruljon egy dinamikusan növekvő és innovatív beszállítói háttér megteremtéséhez, illetve a részvevők közötti együttműködés elősegítéséhez. Az együttműködés

³⁰ Ennél frissebb információk találhatóak a Világgazdaság 2002. október 17.-i számában, illetve a klaszter honlapján: www.autocluster.hu, ezeket is felhasználjuk a klaszter bemutatásánál.



elősegítésének eszközei: közös informatikai platform létrehozása, fejlesztése; vállalati autóiipari adatbázis kiépítése, autóiipari Benchmarking Klub Fejlesztése. A klasztert klasztermenedzsment irányítja, amelynek vezetését egy főállású klasztermenedzser végzi.

A szintén már említett Bakács, Czakó, Sass (2005) tanulmány az **Electrolux** magyar leányvállalatát vizsgálta, amelyet végeredményben egy **külföldi részvételű vállalat köré szerveződő vertikális klaszternek** tekintett. Bemutatták, hogy **a résztvevők között a kapcsolatok minimálisak, azonban mégiscsak van továbblépésre lehetőség, például a „vezérhajóval” való fejlesztési együttműködés révén, a „vezérhajó” anyavállalat más külföldi leányvállalatainak való beszállítás révén, illetve annak jóvoltából, hogy a beszállítási lehetőség segítségével „megedződött”, versenyképessé vált beszállító KKV más vállalatoknak is beszállítójává válik.** Bemutatták azt is, hogy a kialakult klaszterszerű szerveződés alapot adhatna egy regionális innovációs hálózat létrehozásához is.

Magyarországon a klaszter-képződésben – az uniós tapasztalatokhoz képest – nagyobb a politikai, fölülről történt kezdeményezések szerepe. (SEED, 2003) **A működő klaszterek általában csak néhány éves múlttal tekinthetnek vissza. Legfontosabb outputjaik általában a vállalatok közötti kapcsolatok erősítése, ehhez fórum biztosítása, minőségbiztosítási tanúsítványok megszerzésében segítség, forrásszerzés, konferenciák szervezése, honlapok készítése, fenntartása.** A SEED (2003) felmérése alapján a következő tevékenységek a legfontosabbak:

- egyes klaszterekben oktatás szervezése a tagok számára, pl. az EU-piacon történő értékesítésről, egyes esetekben technológia-transzfer; vertikális szerveződésű klaszterek esetében az oktatási tevékenység célja, hogy a vezető vállalat (általában multicég magyarországi vállalata) szakmai tapasztalatait, minőségi igényeit stb. közvetítse a hazai beszállítók felé;
- a klaszter tagjai számára a meglévő együttműködés mélyítése, vertikális klaszternél a beszállítónak válás elősegítése;
- pályázatfigyelés, pályázatbeadás, EU-s és hazai pályázatok esetében;
- érdekképviseleti funkciók ellátása, lobbizás;
- a felmérés szerint a magyarországi klaszterek leggyengébb pontja a közös marketing-tevékenység, ami a nemzetközi tapasztalatok szerint a klaszterek egyik legfontosabb tevékenysége;
- szintén gyenge a magyar klasztereknél a tagok hitelhez-jutásában játszott szerep (akár bankok megkeresése közös hitelfelvétel céljával, akár kockázati tőke bevonása),
- egy, inkább jövőbeni terület a vállalkozások közötti elektronikus kereskedelem kereteinek megteremtése, ösztönzése.

A vizsgálat szerint kérdéses, hogy a hazai klaszterek játszanak-e szerepet a regionális fejlődésben. Ritkán vannak bennük jelen csúcstechnológiai vagy tudásintenzív vállalkozások, kutató szervezetek, felsőoktatási intézmények. A legsikeresebbnek tartott klaszterek az ún. vertikális ipari klaszterek, amelyek általában egy (esetleg több) nagyvállalat köré szerveződő beszállítói hálózatot tartalmaznak, de számukra a régió nem annyira fontos, hatásuk inkább ágazati szinten, vagy a helyi KKV-k szempontjából lényeges. Természetesen szerepet játszik a klaszterek korlátozott hatásában az is, hogy mindegyikük fiatal képződmény, csak néhány éve működik.



A magyarországi klaszterek elsősorban a következő iparágakban jöttek létre: autóipar, elektronikai ipar, faipar, élelmiszeripar, építőipar, textilruházati ipar, turizmus. A regionális megoszlást tekintve leginkább a Dunántúl jeleskedik a klaszterek létrehozásában, azon belül is a két északi régió: a Nyugat-Dunántúli Régió, a Közép-Dunántúli Régió, illetve ezeken felül a Közép-Magyarországi Régió. Vannak még működőnek tekinthető klaszterek az Észak-Alföldi és a Dél-Alföldi Régióban, míg a Dél-Dunántúli Régió és az Észak-Magyarországi Régió tekinthető a klaszterben legszegényebbeknek.

Nikodémus (2002) szerint a magyarországi klaszterek három típusba sorolhatók: az ú.n. logisztikai alapú klaszterek, az FDI-alapú klaszterek és a hazai bázisú klaszterek. A logisztikai alapú klaszterek még inkább a kialakulás fázisában vannak, az FDI-alapú klaszterek azok, amelyek egy-egy külföldi tulajdonban levő, elsősorban exportra termelő leányvállalat, mint vezérhajó vezetésével jönnek létre, és elsősorban a körülöttük kialakult beszállítói hálózatot jelentik. Ide sorolhatók a fentebb említett autóipari klaszterek (Pannon Autóipari Klaszter vagy Közép-Magyarországi Autóipari Klaszter), az említett elektronikai ipari klaszterek, vagy a hivatalosan nem klaszterként működő, a Lehel-Electrolux körül kialakult beszállítói hálózat. A hazai bázisú klaszterek közé elsősorban a hazai piacra orientált ágazatokban, illetve a turizmusban szerveződő klaszterek sorolhatók. Míg a hazai bázisú klaszterek esetében jelentős a fentebb már említett magyar sajátosság, a felülről történő megszervezés, addig az FDI-alapú klaszterek a „vezérhajó” vállalat(ok) aktivitásán alapulnak leginkább.

Több olyan vállalati, más intézmények közötti együttműködés is létezik, amelyik hasonlóan funkcionál egy (alacsony szintű) klaszterhez, de nem nevezi annak magát, vagy amelyik kiváló alapja lehet igazi klaszterszerű együttműködésnek, de még nem érte el ezt a kooperációs és intézményesítettségi szintet. Így például Buzás (2000) tanulmányában több olyan kezdeményezést is felsorol a Dél-Alföldi Régióban, amelyekből később klaszterek nőhetnek ki.

2.8.1. Potenciális klaszterek feltérképezése Magyarországon

Az adatok korlátozottsága és a metodológiai problémák miatt is, nehéz feltérképezni, hogy hol vannak olyan regionális „sűrűsödési pontok” a magyar gazdaságban, amelyek alapot adhatnak a klaszterszerveződéshez, illetve amelyek lehetővé tenné, hogy a felmerülő klaszterterveket gazdaságpolitikai szempontból értékeljük. Ugyanakkor azt is fontos megjegyezni, hogy egy adott térségben a földrajzi koncentráció, a klaszteresedés előnyeinek kihasználóit nehéz teljes mértékben feltérképezni. A klaszter földrajzi határait nem ismerjük, illetve több olyan cég lehet, amely áttételesen részesedik a klaszteresedés előnyeiből. Ennek ellenére érdemes elkészíteni a klaszterterképet, azért, hogy képet nyerjünk a lehetőségekről, arról, hogy milyen iparágakban, ágazatokban van klaszteresedési potenciál.

Gecse (2005) megyékre és régiókra lebontva nemzetgazdasági alágak szintjén vizsgálja, hogy hol jelentősebb az egyes ipari ágak koncentrációja Magyarországon, a foglalkoztatottakra vonatkozó adatok alapján. Hasonló kutatást végzett Rédei, Jakobi, Jenei (2002), illetve Antalóczy, Sass (2006). Gecse (2005) foglalkoztatási adatokat használva, a másik két tanulmány a foglalkoztatás adatai mellett a termelés és a kivitel számait vizsgálva határozza meg, hogy egy-egy megyében melyik iparág koncentrációja magasabb az országos átlagnál, illetve a két utóbbi tanulmány esetében, hogy



melyik megyének milyen az iparági specializációja, illetve hogy az egyes iparágak relatív térbeli megoszlása hogyan változik.

Az említett tanulmányok jelentős korlátja, hogy csak igen magas szinten aggregált adatokkal dolgozhatnak (8 feldolgozóipari vagy 10 ipari ágazat, illetve megyei szintű bontás). A megyei szintű bontás nemcsak az aggregáltság magas szintje miatt aggályos, hanem azért is, mert több klaszterről feltételezhető, hogy nem áll meg a megyehatárnál, szomszédos megyék térségeiből is lehetnek vállalati, felsőoktatási, kutatóintézeti, más intézményi tagjai. (Például Bakács, Czakó, Sass (2005) Lehel-Electrolux-szal foglalkozó tanulmánya, ahol az említett leányvállalat körül kialakító beszállítói hálózatot tekinthetjük egy alacsony szintű klaszternek is, bemutatja, hogy a leányvállalat a Miskolci Egyetemmel, a beszállítók közül jónéhány pedig a kecskeméti főiskolával működik együtt a kutatás-fejlesztés területén. Egy másik példa Grosz (2000B) tanulmánya, ahol a gépjárműiparban mutatja meg, mennyire nem követi a tervezési-statisztikai régiók határait az iparági koncentráció.)

Ennek ellenére **kirajzolódik néhány egyértelmű megyei feldolgozóipari specializáció, ami alapját adhatja az adott megyében-régióban a klaszteresedésnek** (Gecse, 2005). Így például a Nyugat-Dunántúli Régió egészében és megyéiben jelentős a gépipar és a textilruházati ipar koncentrációja. Zala megyében található a Fa- és Bútoripari Klaszter központja, ami szintén nem véletlen az adatok alapján, hiszen ennek az ágazatnak kiemelkedően nagy a jelentősége a megyében. A gépipart tekintve elsősorban az autóipari és elektronikai, elsősorban külföldi részvételű vállalatok jelenléte a meghatározó. A Közép-Dunántúli Régióban működik a Közép-Magyarországi Autóipari Klaszter, ami szintén nem véletlen az adatok alapján, hiszen a régió egészét tekintve, illetve Komárom-Esztergom és Fejér megyében kiemelkedő a gépipari foglalkoztatás. A Közép-Dunántúli Elektronikai Klaszter (Fejér megye) működését is indokolja a relatív gépipari specializáció. Jelentős még a fémfeldolgozás, fémipar (Fejér megye) és az egyéb nemfém ásványi termékek (Veszprém megye) termelésére való szakosodás. A Dél-Dunántúli Régió esetében a textilruházati ipari koncentráció. Közép-Magyarország, amely Budapestet is tartalmazza, amely még mindig jelentős mértékben részesedik az ország ipari termeléséből és a szolgáltató szektor csomópontja, négy klaszterrel rendelkezik, az építőiparban, a minőségfejlesztésben, és a felsőoktatásban. A relatív ipari koncentrációk nem mindenben felelnek meg ennek, így például a nyomdaipar (és papíripar) jelentős bázisa a főváros, illetve a vegyipar esetében a főváros és Pest megye. A Dél-Alföldi Régió elsősorban élelmiszer- és textilruházati ipari szakosodásával tűnik ki, és jelentős még az építőanyagipar relatív foglalkoztatási súlya. Csongrád megyében textilipari, útépítő, turizmus- és kézműves klaszterek tevékenykednek. Az Észak-Alföldi Régió gazdaságfejlesztési, és termál-klaszter (Jász-Nagykun-Szolnok megye), illetve egy optomechatronikai klaszter (Mátészalka, Szabolcs-Stamár-Bereg megye) otthona. A foglalkoztatási adatok alapján a három idetartozó megye élelmiszeripari, textilruházati ipari és faipari specializációja jelentős. Ezen felül Jász-Nagykun-Szolnok esetében fontos a gépipari szakosodás is. Észak-Magyarországon átlag felett koncentrálódik a vegyipar (Borsod-Abaúj-Zemplén megye) a nemfém ásványi anyagok és a fémipar, illetve a gépipar (Heves megye) termelése. Ezekben az ágazatokban található „klaszteresedési” lehetőségeket. Gecse (2005) szerint 2003-ban a 22 működőnek tekinthető klaszter közül mindössze tíz felelt meg az ipari foglalkoztatási koncentráció mutatóinak. Az alacsony megfelelés egyik oka természetesen az adatok túlzottan magas aggregáltsági szintje, azonban bizonyosra vehető, hogy van olyan klaszterkezdeményezés, amelyik nem igazán veszi figyelembe az adott térség relatív specializációját. Ugyanakkor az is látható, hogy kevésbé „divatos” iparágakban (pl. élelmiszeripar) viszonylag alacsony számú a



klaszterkezdeményezés, annak ellenére, hogy az adott régió, megye erősen specializált az adott termékkörre.

Grosz (2000) hívja fel arra a figyelmet, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések szerepe jelentős a klaszterek létrehozásában, ezek pedig a kedvező földrajzi elérhetőségnek és az infrastrukturális adottságoknak megfelelően elsősorban Budapestre, illetve a Nyugat-Dunántúli Régióra koncentrálódnak (,habár ennek a szerkezetnek a kismértékű oldódása látszik az utóbbi években, lásd pl. Antalóczy, Sass (2006).) Egyes iparágakban, így a gépjárműiparban különösen jelentős ez a földrajzi koncentráció, és így meghatározó lehet a klaszteresedés szempontjából is.

A magyarországi klaszterek határokat átszelő tevékenységét illetően még viszonylag kevés példáról lehet beszámolni. Éppúgy, ahogyan nem állnak meg a megye- vagy régióhatárnál a vállalati és más intézmények közötti együttműködések, különösen egy viszonylag kisméretű országban jelentősek a határokon átnyúló gazdasági kapcsolatok is. Erősíti ezt, hogy Magyarország több szomszédja az Európai Unió tagja. Ugyanakkor a magyarországi „klasztertörténet” rövidege miatt ezek a kapcsolatok még nem jelentősek. A nemzetközi együttműködésben a klaszterek közötti információcsere, kapcsolatfelvétel a legfontosabb terület. (Gecse, 2005) Ezeket a törekvéseket az Európai Unió is támogatja különféle programok, kezdeményezések keretében (pl. az Interreg program).



3. A BESZÁLLÍTÓI TÉR SAJÁTOSÁGAI MAGYARORSZÁGON

3.1. KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATI HELYZETKÉP

A vállalkozói szektor felülnézetből

2006 márciusának végén Magyarország területén 1 213 704 vállalkozás szerepelt a nyilvántartásokban. Ezek 96,9 százaléka alkalmazott nélküli, vagy legfeljebb 9 főt foglalkoztató mikrovállalkozás. A legalább 10, de legfeljebb 49 alkalmazottal bíró kisvállalkozások száma valamivel 33 ezer fölötti, ami az összes regisztrált vállalkozásnak mindössze 2,7 százaléka. Az 50 főnél többet, de 250 főnél kevesebb munkaadót alkalmazó közép-vállalkozások száma 2006 márciusában nem érte el az 5 ezret, ezzel a közép-vállalkozások mindössze 0,4 százalékos súlyt képviselnek a teljes vállalkozói körben. A 250 vagy ennél több alkalmazottal rendelkező nagyvállalkozások száma éppen csak meghaladja a 900-at, ami valamelyest a 0,1 százalékos részesedéstől is elmarad. Főként a mikrovállalkozások körében az aktív (a legutóbbi naptári évben valamilyen tevékenységet végző) vállalkozások száma a regisztráltakétól jelentősen elmarad. Ennek következtében a nyilvántartásban szereplő több mint 1,2 millió vállalkozásból valamivel kevesebb, mint 900 ezer tekinthető ténylegesen működőnek.

2006 első negyedének végén a regisztrált vállalkozások csaknem 40 százaléka a közép-magyarországi régióban (tehát Budapesten és Pest megyében) volt bejegyezve. Ez azt jelenti, hogy ebben a régióban 1000 lakosra közel 170 vállalkozás jutott. Lakosságarányosan a vállalkozások száma az ország nyugati régióiban magasabb. Míg Nyugat-Magyarországon 120, Dél-Dunántúlon 114, Közép-Dunántúlon pedig 111 regisztrált vállalkozás jut 1000 lakosra, addig Dél-Alföldön 100, Észak-Alföldön 86, Észak-Magyarországon pedig mindössze 83. A vállalkozói aktivitás tehát kiugróan Közép-Magyarországon a legmagasabb, a nyugati régiókban pedig szignifikánsan nagyobb mint a keleti régiókban.

A kis- és közép-vállalati (KKV) szektor a gazdaságban

Noha, mint azt fentebb írtuk, a vállalkozások számát tekintve a **kis- és közép-vállalkozások csak az összes vállalkozás 3 százalékát teszik ki, a foglalkoztatásban betöltött szerepük jelentősnek mondható: előzetes 2004-es adatok alapján az összes társas vállalkozásnál alkalmazásban álló 2,84 millió munkavállaló 35 százalékának, csaknem 1 millió embernek adtak munkát.** Az utóbbi években ez a szám növekvőben volt, jelezve a kis- és közép-vállalkozások mind nagyobb szerepét a foglalkoztatásban.

Ugyanakkor azonban a KKV-szektor hozzájárulása mind a bruttó hozzáadott értékhez, mind a nettó árbevételhez nagyjából változatlan maradt az utóbbi években. Előbbinek mintegy 36, utóbbinak közel 40 százaléka keletkezett 2004-ben a kis- és közép-vállalkozói szektorban, s ez nagyjából azonos a 2001-ben megfigyelhető értékekkel. Az, hogy a növekvő foglalkoztatási hányad mellett változatlan maradt a KKV-szektor hozzájárulása a bruttó hozzáadott-értékhez, a nagyvállalati szektorétól elmaradó termelékenység-növekedést sejtet. Valóban, míg a nagyvállalkozások szerepe a foglalkoztatásban a 2001-es közel 30 százalékos szintről 27,5 százalékra csökkent 2004-ben, addig a bruttó hozzáadott-érték keletkezéséhez való hozzájárulásuk 45-ről 47,8 százalékra bővült.



A kis- és középvállalkozásoknak a nagyvállalkozásokétól elmaradó termelékenység-növekedése mögött a természetesen adódó méretgazdaságossági problémák mellett elsősorban a gyengébb tőkeellátottságot és technológiát lehet sejteni. Ezek háttérében azonban az gyanítható, hogy a fejlesztési/finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés a KKV-szektor számára jóval nehezebb, mint a nagyvállalatok esetében. Az is feltételezhető, hogy a nagyvállalatokat jobban kvalifikált, korszerűbb ismeretekkel bíró vállalatvezetők irányítják, ami szintén eltérő termelékenység-növekedést eredményezhet a két szektor között. Végezetül az is ezt a tendenciát erősítheti, hogy a nagyvállalatok sokkal könnyebben alakítanak ki stratégiai együttműködési megállapodásokat egymással, mint az együttműködésre a szükséges információk és tapasztalat hiányában kevésbé fogékony kis- és középvállalatok.

A KKV-szektor növekedésének egyik korlátja jelenleg az, hogy ezek a vállalkozások elsősorban a hazai piacra termelnek, miközben a teljes nemzetgazdasági exportértékesítésnek alig 20 százalékát adják. **Az alacsony exportértékesítési hányad** azért hátráltatja a növekedést, mert elsődlegesen a komolyabb kompetitív potenciált igénylő exportpiac kihívásai, az exportpiaci részesedés megőrzése azok, amelyek a cégeket a bővülés (beruházások, fejlesztések, tágabb értelmű innováció) irányába motiválják. Tény ugyanakkor, hogy a GKM 2005-ben készített felmérése³¹ alapján a KKV-k igénye a növekedésre alacsony. A felmérésben szereplő kis- és középvállalkozások mindössze 8 százaléka tervezett létszámbővítést, kapacitásnövelő beruházást pedig csak 32 százalékuk. Az alacsony növekedési igény azonban hosszabb távon visszaüthet, ugyanis az Unió 2004-es bővülésével, valamint Bulgária és Románia közeljövőben várható csatlakozásával a belföldi piacon is a verseny élénkítése várható majd, és a kevésbé ambíciózus cégek végül a hazai piacokon is jelentős veszteségeket szenvedhetnek el.

A kis- és középvállalati szektor növekedésének egy másik fontos akadálya a fejlesztési/finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés nehézsége. A kisebb méretű KKV-k banki hitelezése nyilvánvalóan jóval kockázatosabb a nagyvállalatokénál, az utóbbiak hitelezési piacának telítődése miatt azonban a bankok az utóbbi időben jóval rugalmasabb hitelezési konstrukciókat alakítottak ki a KKV-szektor számára is. Hasonlóan azonban a lakossági hitelezéshez, a KKV-knak nyújtott hitelek denominációja is erősen eltolódott a külföldi devizák irányába, ami önmagában inkább növeli a szektor pénzügyi kockázatait.

A gazdasági növekedés mind nagyobb hajtóereje az **információ- és kommunikációs technológiák (IKT) gyors terjedése és alkalmazása. E téren a hazai KKV-k jelentős elmaradásban vannak** az Európai Unió régebbi tagországainak vállalkozásaitól. Az Eurostat 2003-as adatai alapján a magyarországi vállalkozások teljes forgalmának mindössze 0,41 százaléka realizálódott az online kereskedelemről, s ez is inkább a nagyobb vállalkozásokhoz köthető. Ezzel szemben az EU-15 országcsoport vállalkozásai forgalmának átlagosan 6 százaléka bonyolódott számítógépes hálózat(ok)on keresztül. **Az IKT adta hatékonyságnövelési lehetőségeknek a magyar KKV-k csak igen kis részét használják ki.** A már említett GKM-felmérés alapján például a **kisvállalkozások főként információszerzésre, az ügyfelekkel való kapcsolat tartására használja az internetet. Banki ügyintézésre csak 60 százalékuk, hatósági ügyek intézésére mindössze 44 százalékuk vesz igénybe IKT-t, értékesítési lehetőséget pedig mindössze 36 százalékuk kínál elektronikusan.**

³¹ GKM: A kis- és közepes vállalkozások versenyképességét befolyásoló tényezők az EU-csatlakozás után.



A KKV-k növekedési lehetőségeit ezen tényezők mellett a rendelkezésre álló humántőke elégtelensége is okozza. **Sem a középfokú szakképzés, sem a felsőfokú képzés szerkezete nem felel meg a KKV-k növekedése szempontjából optimálisnak.** Valószínűleg ennek is betudhatóan a **KKV-k innovációs hajlama igen gyenge.** Nem elsősorban arányokról van szó: bár kutatási és fejlesztési tevékenységet a kisvállalkozások 80 százaléka egyáltalán nem végez, ez fejlettebb gazdaságokban is előfordul. A probléma inkább az, hogy az innovatív tevékenységekre fordított források nagyon alacsonyak, valamint az, hogy még egyszerűbb termékkorszerűsítést, folyamatfejlesztést is csak a KKV-k mintegy fele végez a GKM-felmérés adatai szerint.

A hazai KKV-szektorban tehát mind az abszolút mutatószámok, mind nemzetközi összevetés alapján jelentős kihasználatlan növekedési potenciál rejtőzik. Ennek realizálásához a leginkább az innovációt és az IKT elterjedését segítő programok illetve üzleti környezet szükségeltetik, de hasonlóan fontos lehetőséget jelent a vállalatok közötti együttműködések fokozódását ösztönző programok kidolgozása és megvalósítása is.



3.2. IPARI KÖRKÉP

A hálózatosodás a szolgáltatások mellett az ipari ágazatokban ölthet jelentősebb mértéket. Az ipar a teljes nemzetgazdasági bruttó hozzáadott-érték (GDP) mintegy 25 százalékát adja, a teljes nemzetgazdasági foglalkoztatottságon belül ugyancsak mintegy 25 százalékos részesedéssel bír. 2004 végén az iparban 30,5 ezer jogi személyiségű és 22,1 ezer jogi személyiség nélküli társas vállalkozás, továbbá 36,8 ezer egyéni vállalkozás volt regisztrálva, azaz az összes vállalkozás 7,5 százaléka folytatott ipari tevékenységet.

Az összesen 89,4 ezer vállalkozásból 587 (0,7 százalék) foglalkoztatott 250 vagy annál több alkalmazottat, tekintve azonban, hogy 250 főt meghaladó munkavállalóval bíró vállalkozás mindössze 942 szerepelt 2004 végén a cégnyilvántartásban, a nagyvállalatok több mint 60 százaléka tartozik ebbe az ágazatba. A középvállalkozások (50-249 közötti létszámú cégek) száma 2101 (2,3 százalék) volt 2004 végén, míg a kisvállalkozásoké (10-49 közötti létszámú cégek) 8462. A 10 főnél kevesebbet foglalkoztató mikrovállalkozások száma 78,3 ezer (az összes ipari cég 87,5 százaléka).

Az 5 fő és afeletti ipari vállalkozások 2004-ben 778,3 ezer alkalmazottat foglalkoztattak (az összes nemzetgazdasági foglalkoztatott mintegy 27,4 százalékát), ebből 733,4 ezret teljes, 44,8 ezret részmunkaidőben. Ezen cégek értékesítésének 43,1 százaléka belföldre, 56,9 százaléka exportra irányult 2004 folyamán. Az egy alkalmazottra jutó kibocsátás (a bruttó termelés) az ipari alágazatokban az utóbbi időszakban gyorsan emelkedett (2004-ben 10 százalék feletti ütemben bővült) az ágazatot az utóbbi években jellemző erős tőke-munka helyettesítés és a magas beruházási ütem következtében.

Az alábbiakban a három ágazatról, a *gépiparról* és az *élelmiszeriparról* és az *energiatermelésről*³² adunk rövid áttekintést³³.

Gépipar

A gépipar a legjelentősebb súlyú ipari ágazat. Folyó árakon a teljes ipari termelés több mint 45 százalékát, a belföldi értékesítés 13 százalékát, az exportértékesítés 70 százalékát adta. Ez a viszonylag szélsőséges megoszlás az értékesítési irányok között azt tükrözi vissza, hogy a gépiparban magas a külföldi közvetlen tőkebefektetés útján létrehozott beszállítócégek aránya, ezen beszállítócégek pedig főként külföldi, anyavállalati megrendelések alapján dolgoznak.

Az összes ipari nagyvállalat több mint egyharmada (200 cég) működik a gépiparban, az ipari tevékenységet végző kis- és középvállalkozásoknak pedig mintegy hatoda (1730 cég). Az alágazat közel 248 ezer embernek ad munkát, az összes ipari foglalkoztatott majdnem egyharmadának.

³² Ezen alágazatok kiválasztását a következők indokolták: A hálózatosodási-klaszteresedési folyamatok az elmúlt években leginkább a gépiparra voltak jellemzők. Annak ellenére, hogy a klaszterprogramok figyelmét eddig elkerülte az élelmiszeripar, Magyarország természeti adottságainal fogva a jövőben jelentős potenciállal bírhat ez az alágazat. Az energiatermelésre leginkább az alternatív energiatermelésben egyre erősödő jelenléttel bíró kis- és középvállalkozások növekvő száma miatt esett a választás.

³³ A másként nem jelölt adatok 2004-re vonatkoznak.

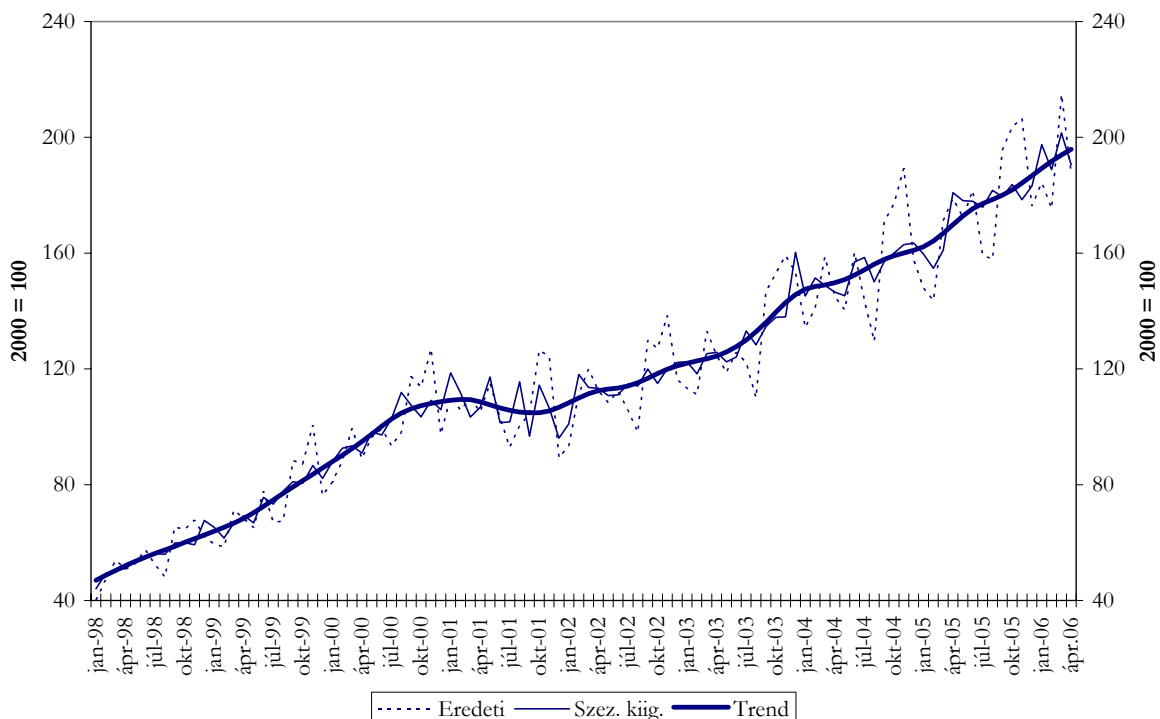


Mind a termelés volumenét, mind a foglalkoztatást tekintve a legjelentősebb gépipari alágazat a villamos gépek és műszerek gyártása. Az alágazat termelésének 90 százaléka exportra kerül, így a külföldi konjunktúra alakulása különlegesen jelentős. Ez jól megnyilvánult abban, hogy a 2001-ben kezdődött világgazdasági recessziót megelőző két-három évben a termelés volumene (nem kis mértékben az alágazatba befektetett jelentős külföldi működőtőke hatására) 50 százalékot is meghaladó éves ütemben bővült. 2001-ben és 2002-ben (a világgazdasági recesszió időszaka alatt) azonban a termelés bővülése sorrendben 8,7, majd 5,1 százalékra fékeződött le, s csak a külföldi konjunktúra 2003-tól meginduló kibontakozásával vált a növekedés ismét kétszámjegyűvé (2004-ben már 23 százalékos feletti volt a kibocsátás növekménye). A termelés ilyen mértékű növekedését kiugró mértékű termelékenység-növekedés is segítette.

Hasonló fejlődési pályát írt le a gépipar másik meghatározó alágazata, a járműgyártás is. Ez az alágazat a kibocsátást tekintve nagyjából fele súlyú az előbbi alágazathoz képest, de termelésének ugyancsak mintegy 90 százalékat értékesíti exportra. A termelés magas tőkeszükséglete miatt a járműgyártó cégek száma kifejezetten alacsony; a kevesebb, mint 100 nagy- és középvállalat a teljes alágazati kibocsátást csaknem teljesen uralja. A termelékenység növekedése a feldolgozóipari átlagnál alacsonyabb, ámbar nemzetközi összehasonlításban megfelelő.

A gépipar legkisebb súlyú alágazata a gépek és berendezések gyártása. Az előző két gépipari alágazattal szemben kevésbé exportorientált: termelésének 64 százaléka kerül külföldi értékesítésre. A kisebb termelési értékhez képest viszonylag magas foglalkoztatás jellemzi, a kis- és középvállalkozói szektor szerepe az alágazatban jelentős.

1. Ábra: A gépipari termelés volumene 1998-

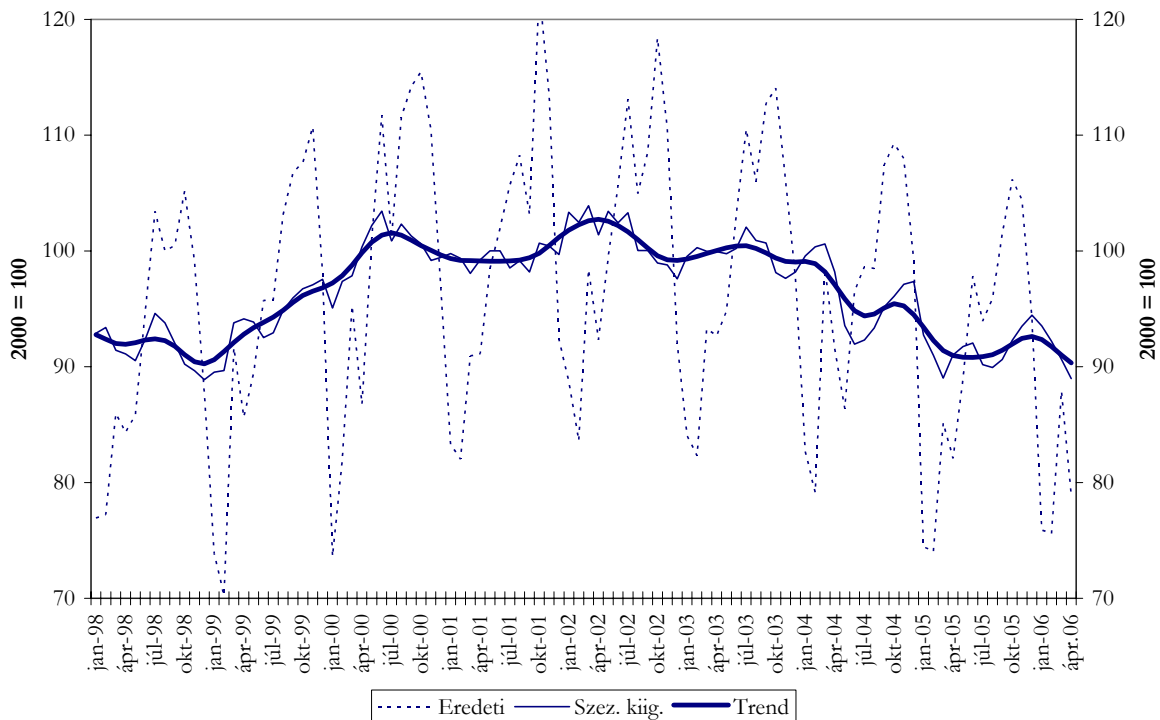




Élelmiszeripar

Folyó árakon számolva a teljes ipari termelés mintegy 12,6 százaléka az élelmiszeriparban áll elő. 2000-2001 óta a termelés csökkenő trend mentén zajlik, amint a mind erősebb uniós versenyben a hazai vállalkozások nagy része visszaszorulóban van. **Az Unióhoz való 2004. májusi csatlakozással az élelmiszeripari termelés visszaesése még gyorsulni is látszott, a legutóbbi adatok alapján azonban sikerült stabilizálni a termelés szintjét a 2000. évi nagyjából 90 százalékán.**

2. Ábra: Az élelmiszeripari termelés volumene 1998-



A gépiparral szemben (nyilvánvalóan tradicionális okokból, valamint a termékek nagy részének jellege miatt is) az **élelmiszeripar elsősorban a belföldi konjunktúrára érzékeny, hiszen termelésének 78 százaléka Magyarországon belül kerül értékesítésre.** A belföldi konjunktúra ugyan a mind teljesebb euroatlanti integráció révén maga is tükrözi a külföldi konjunktúra alakulását, de nem elhanyagolható mértékben attól független tényezők is befolyásolják. A 2000-es évek elejének erős forintja például nagymértékű helyettesítést indított meg a relatíve olcsóbbá vált import élelmiszerek javára. Ezen piacvesztés miatt kezdődött meg az élelmiszeripari cégek karcsúsodása. A szektorban foglalkoztatottak száma a 2000. évi közel 140 ezerről 2004-re 115 ezerre esett vissza. Több nagyvállalkozás is bezárta kapuit, ugyanakkor emelkedett a kis- és középvállalkozások száma, de főként a mikrovállalkozásoké.

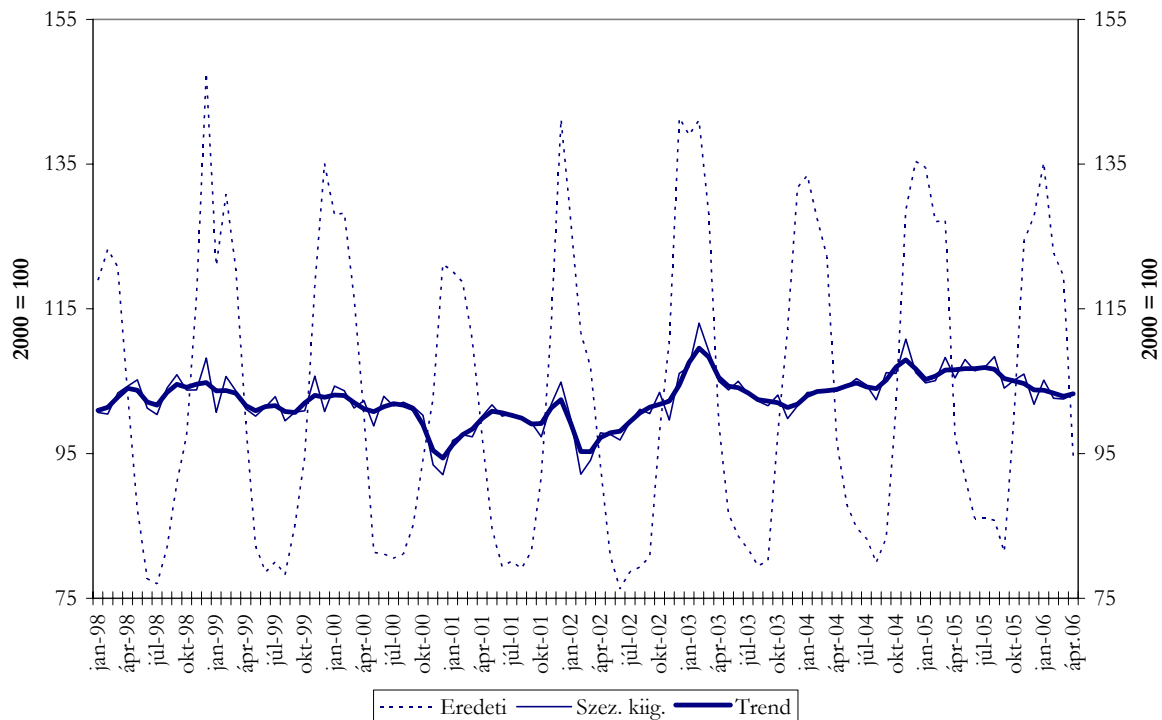
Annak ellenére, hogy az Unióhoz való csatlakozást követő jelentős visszaesés után stabilizálódott a szektor kibocsátása, további fenyegetést jelent a termelékenység meglehetősen lassú javulása. Ráadásul a gazdasági környezet sem kedvez a szektor élénkülése szempontjából, a bejelentett államháztartási megszorítások miatt a belföldi konjunktúra 2007-ben vélhetően erősen veszít lendületéből. Emellett az Unió 2007-ben, de legkésőbb 2008-ban esedékes további bővítése is magában hordozza egy újabb visszaesés lehetőségét, mert számítani kell az olcsóbbá váló bolgár és román élelmiszeripari termékek megnövekedett volumenű behozatalára.

Energiatermelés



Az energiatermelés (villamosenergia előállítása, gáz-, gőz- és vízellátás) az ipar termelési értékének 10 százalékát adja. Az ágazat exportértékesítése gyakorlatilag elhanyagolható. A 2000-es évek elejének ingadozásai ellenére az energiatermelés volumene hosszabb időtávon alapvetően stagnáló, a konjunkturális hatások viszonylag gyengék, nehezen identifikálhatóak. Az ingadozások nagy része visszavezethető egyes erőművi blokkoknak a szokásos karbantartási időigényéhez képest elhúzódóbb leállítására (pl. Paks 2002 elején), valamint szélsőségesebb időjárás viszonyokra (2003 tele).

3. Ábra: Az energiatermelés volumene 1998-



Az energiatermelés ágazatot egy alapvetően stabil nagy- és középvállalati szektor jellemzi, a kisvállalkozások száma sem változott jelentősen az elmúlt évek folyamán, folyamatosan növekszik azonban az 5 fő alatti mikrovállalkozások száma, ami főként a villamosenergia termelésben az alternatív előállítási módok (törpe szélerőművek, napkollektoros áramfejlesztő telepek stb.) terjedésére utal. Az ágazatban foglalkoztatottak létszáma az utóbbi időkben lassan, de folyamatosan csökken. 2004 végén 58,5 ezer embernek adott munkát az energiatermelés (ebből 22 ezren a vízkitermelés, vízkezelés és vízelosztás alágazatban voltak foglalkoztatva).

Az energiatermelés termelékenység indexe az egyik legalacsonyabb az ipari ágazatok között (csak a papírgyártás és nyomdai tevékenységek alágazat marad el mögötte); a lényegében stagnáló termelési szintet csak alig csökkenő foglalkoztatás mellett tudja fenntartani az ágazat. A jelenleg is zajló korszerűsítéseknek köszönhetően a termelékenység javulása már rövid távon is gyorsulhat kissé, de valószínűleg továbbra is az iparra jellemző átlag alatt marad.



3.3. HELYI BESZÁLLÍTÓI KAPCSOLATOK MAGYARORSZÁGON

A helyi beszállítások jelentősége abban áll, hogy a hazai vállalatok leginkább a közvetlen beszállítói kapcsolatok révén részesülhetnek volna a közvetlen külfölditőke-befektetések pozitív hatásából (versenyképesség-növekedés, megnövekedett kereslet, pótlólagos export-kereslet, kutatás-fejlesztési együttműködés, minőségi kívánalmak stb.), ezek szintje azonban a várákozások alatt maradt. **A hazai beszállítók részesedése Magyarországon magasabb, mint általában a fejlődő országokban, azonban alacsonyabb, mint a fejlett országokban.**³⁴ (Sass, Szanyi, 2004)

A beszállítói kapcsolatok részletes elemzése előtt fontos tisztázni beszállító, beszállítások definícióját. A szakirodalomban a beszállítások többféle értelmezése található, és az egyes írások általában nem adnak pontos definíciót arra, hogy ezek közül melyiket használják.

Egyes tanulmányok a beszállítások tágabb értelmezését alkalmazzák, amely szerint minden termék (egy-egy tanulmányokban ideértik a szolgáltatásokat is), amelyet egy másik, független vállalattól vásárol az adott vállalat, beszállításnak számít, tekintet nélkül arra, hogy az adott termék a feldolgozás melyik fázisában van (végtermék, alkatrész, részegység vagy késztermék). Az eladó vállalat esetében sem különböztetik meg a kereskedő céget (tehát amelyik nem maga termeli az adott terméket, hanem mintegy közvetítőként lép be a termelő és a vásárló közé) a termelőtől, vagyis attól, aki saját termékét értékesíti.

A másik véglet a szűk értelmezés, amely szerint csakis az alkatrészt vagy részegységet közvetlenül a gyártónak eladó, azt saját maga előállító cég számít beszállítónak. Vagyis ebben az esetben az alapanyagot vagy készterméket eladó cég nem számít beszállítónak, ugyanúgy, ahogyan a szolgáltatásokat értékesítő sem. Ezen felül a kereskedő cég, amely nem a saját maga által előállított terméket értékesíti, szintén nem számít beszállítónak. Ebben az esetben a beszállító általában beszállítói szerződéssel rendelkezik, felelősségi köre nagyobb lehet egy átlagos szállítónál (pl. a minőség mellett, a design-ért, fejlesztésért is felelős lehet), illetve a szokásos partneri kapcsolatnál szorosabb lehet az együttműködése azzal a vállalattal, amelyiknek beszállít (pl. hosszabb távú szerződés, közös fejlesztés, stb.)

A két véglet között többféle „átmeneti” értelmezés lehetséges. Ezekben az esetekben eltérő lehet továbbá az integrátor-vállalat szerepének értelmezése. Az integrátor-vállalat a beszállításokat fogadó vállalat számára megszervezi, koordinálja a beszállítók tevékenységét, sokszor maga keres megfelelő minőségben beszállítani képes vállalatot. Az integrátor vállalat sok esetben maga is gyártó, és a termékeit (amelyek alkatrészek vagy részegységek) a beszállításokat fogadó vállalatnak értékesíti a fenti tevékenység mellett. Sok esetben az integrátor vállalat a neki beszállított

³⁴ A helyi beszállítók részesedésére más országok esetében kevés adat áll rendelkezésre. Az UNCTAD 2001-es World Investment Reportjában összegyűjtött adatok alapján Nagy-Britanniában a helyi beszállítások részesedése 10 és 25 % között változik, és időben enyhén növekszik. Írországból az elektronikai ágazatban a helyi beszállítások részesedése a kilencvenes években 8 %-ról 24 %-ra nőtt. A fejlődő országokban a ruházati iparban 5 és 10% közötti mértékben részesednek a hazai beszállítók. Az elektronikai iparban viszonylag magasak a helyi beszállítói részesedések (Mexikó: 28 %, Malaysia és Thaiföld esetében az exportra kerülő termelésből 62, illetve 40 %-kal részesedtek a helyben gyártott alkatrészek. Ugyanakkor a „valódi” (nem külföldi érdekeltségű) helyi beszállítók részesedése jóval alacsonyabb: Mexikó elektronikai ipara esetében mindössze 3 %. Az autóiparban is jelentősek a helyi beszállítások, sok esetben azonban a befektetési kedvezményekhez kapcsolódó előírások vagy helyi hozzáadott-érték-szabályok miatt növelik a helyi beszállítások értékét a külföldi érdekeltségű vállalatok. Mexikóban pl. 1995-ben az inputok 30 %-át termelték meg helyben. Braziliában ugyanez az arány 85 % volt 1990-ban, ami jelentősen csökkent a kilencvenes évek során. Thaiföldön a személygépkocsik esetében 19 %, Malaysiában 30-40 % volt a megfelelő arány a kilencvenes évek közepén.



alkatrészekből, részegységekből állítja össze termékeit, amelyeket aztán továbbértékesít a beszállításokat megrendelő vállalatnak.

Nehéz megbecsülni a külföldi érdekeltségű vállalatok beszállítói kapcsolatainak mértékét és szerkezetét. Nem történt szisztematikus adatgyűjtés, néhány iparágra vagy vállalatra léteznek csak adatok, azonban ezek esetében minden magyarországi székhelyű cég hazai beszállítóként szerepel, azok is, amelyek külföldi tőkebefektetés révén jöttek létre.³⁵ Így például a Suzuki esetében a 60 százalékos helyi hozzáadott érték megoszlása a következő: ennek nagyjából 20 százaléka a leányvállalat termelése, 20 százalékot szállítanak be más nemzetközi vállalatok magyarországi leányvállalatai, és szintén 20 százalék körüli lehet a „valódi” magyar beszállítók részesedése. A maradék 40 százalékot importból szerzi be a vállalat. (Somai, 2000) Egy másik példa a fehéráru-gyártó Lehel-Electroluxé, amelynek esetében szintén kiemelkedően magas a hazai beszállítók részesedése. (Bakács, Czakó, Sass, 2005) A kétezres évek elején – becslések szerint – a teljes Lehel-Electroluxot tekintve 40 és 50 százalék közötti volt a hazai beszállítók részesedése. (Magyar Gazdasági Magazin, <http://www.magygazd.hu/0108/46.htm>) A porszívógyár esetében az alkatrészek döntő többségét, mintegy 70 százalékát magyar beszállítók készítik. Szóbeli közlés alapján, a fagyasztóládák esetében minden műanyagból készült részegységet Magyarországon gyártanak.

Készült néhány tanulmány, amely megpróbálta összevetni különféle szektorok „beszállítási intenzitását”. Ezek a tanulmányok 50–200 külföldi érdekeltségű vállalatot felölelő felmérések adatain alapulnak. Kulcsár (2001) becslése szerint 1998-ban kb. 20 százalék lehetett a magyarországi hozzáadott érték az elektronikai és autóiipari leányvállalatok esetében, beleértve ebbe mind a beszállítókat, mind a leányvállalatok saját termelését. Becslése szerint 7-800 állandó, rendszeres beszállító működik az országban, elsősorban a gépiparban, fémmegmunkálásban, műanyag- és gumiiparban. Ezeknek körülbelül kétharmada külföldi érdekeltségű vállalat. **A beszállítói hálózatok az autóiiparban és elektronikai iparban koncentrálnak. Nagyjából 350 vállalat szállít autóiipari, és 200 körüli cég elektronikai alkatrészeket partnereinek. Habár a magyar vállalatok az alkatrészek és részegységek széles skálájával járultak hozzá a leányvállalatok termeléséhez, azonban ezek a termékek általában alacsony hozzáadott értéket képviseltek.** Így ez utóbbiak részesedése a leányvállalatok teljes forgalmában 2 és 10 százalék között mozgott, és csak néhány kivételes esetben volt ennél magasabb, mint például a Knorr-Bremsénél (20 százalék) vagy a privatizált Tungsram – jelenleg GE Lighting – esetében (40 százalék). Kulcsár eredményeinek egy részét a 4-es számú táblázat tartalmazza.

³⁵ Az Ipargazdasági Kft. (2002) szerint problémás még, hogy a vállalkozások gyakran egyként beszállítóként szerepeltetik a magyar széria-beszállítókat, a termelést segítő beszállítókat, és a szolgáltatási tevékenységet nyújtókat. Gyakran előfordul ezen felül, hogy a nemzetközi tulajdonban levő vállalkozások igyekeznek szépíteni a tényeket, ezért nem ritkán a valóságnál kedvezőbb arányokat adnak meg. Sokszor „keveredik” ezen felül a beszállítói hányad értelmezésében a magyar beszállítói termék és a cég által helyben hozzáadott érték.



**4. Táblázat: A leányvállalatok helyi beszállítói az elektronikai és autópárban
Magyarországon 2000-ben**

A vállalat neve	Összes beszállító	Összes magyarországi beszállító	Összes magyar beszállító	A magyar beszállítók részesedése az outputból (%)	A magyar beszállítók tervezett részesedése (%)	A helyi döntéshozók beleszólása a beszállítók kiválasztásába
Audi Hungária	800	40	12	10 ¹		Alacsony
Magyar Suzuki	224	70	40	40 ¹		Magas
Visteon	180	9	2		50	Magas
Knorr-Bremse	181	38	33	20	50	Magas
Vaw	420	280	10–15	2		Magas
LuK Savaria	30	1	1		10–15	Magas
Continental Tyres	200	10	5	4	25–30	n.a.
Daewoo	16	8	2	10	30–35	Alacsony
ZF Hungária	113	12	3	25–30	50–60	Alacsony
Sapu	35	5	0	10 **		Alacsony
Temic	80	5	0	1 **	5–10	Alacsony
GE Lighting	50	30	25	40		Magas
Nokia	100	10	2	5–10		Alacsony
Sanyo		15	5	50 **		Alacsony
Samsung		25*	25*	15	50–60	Alacsony
Ericsson	5	2	2	5–10	15–20	Magas
Siemens	500	150		35		Magas
Flextronics			Maximum 10*			n.a.
Clarion	50	15	3	5–10		Alacsony
Elcoteq	300	10	2	1		Alacsony
Delphi Packard				2	25–30	Alacsony

*Százalékban.

**A magyarországi beszállítók részesedése.

Forrás: Kulcsár [2001]; illetve: ¹ITD Hungary [2002a]

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Gazdaság- és Vállalkozáselemzési Intézetének (MKIK-GVI, 2000) tanulmánya 170, a budapesti régióban letelepedett leányvállalat adatait dolgozta fel. Ezek a cégek anyagi inputjaik felét szerezték be Magyarországon, s ezen belül a magyar beszállítók részesedésének becsült értéke magasabb, ennek háromnegyede volt. A szolgáltatások esetében – érthetően – a helyi beszállítók aránya még nagyobb: 90 százalék. **A tanulmány legfontosabb következtetése, hogy a leányvállalatok beszerzési gyakorlata stabil, és a magas exporttal és importtal rendelkező vállalatok (a textiliparban, a bőr- és cipőiparban, az elektronikai és autópárban) inkább hagyományos beszállítóikra támaszkodtak magyarországi partnereiket**



tekintve. Ugyanakkor az elsősorban a hazai piacra termelő vállalatok (az élelmiszer-, a papír-, a műanyag- és az építőanyag-iparban) többet vásároltak a magyar cégektől.

Mind Kulcsár (2001), mind a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK-GVI, 2000) tanulmánya a hazai beszállítások növekedését jelzi a kilencvenes évek végén, és bemutatja, hogy a leányvállalatok többsége növelni szeretné a helyi vásárlások arányát.

Sass (2004) egy kérdőíves felmérés eredményeit közli. A felmérés a V. keretprogram: SERD-2002-00111 6. workpackage: Foreign and domestic firms as catalysts in changes in competitiveness in manufacturing c. alprogramjának keretében készült. A kérdőívvel négy ágazat (élelmiszeripar, elektronikai ipar, autóipar és gyógyszeripar) 50 főnél (a gyógyszeriparban 20 főnél) több alkalmazottat foglalkoztató vállalatait kerestük meg 2003 júniusában. 146 cég válaszolta meg a kérdőívet, amely elsősorban a vállalati kapcsolatokra, vállalati hálókra vonatkozó kérdéseket tartalmazott. Az eredmények alapján jelentősek a szektorális különbségek a hazai beszállítók „foglalkoztatásában”: Míg az élelmiszeripari cégek túlnyomó része szinte kizárólag hazai beszállítókat alkalmazott (a beszállítások értékének átlagosan 71-80 százaléka), addig az autóipari és elektronikai cégek esetében ennek sokkal kisebb volt a szerepe (rendre 10-20 és 20-30 százalék). A gyógyszeripari cégeknél ez a szám 40 és 50 százalék közötti volt. A hazai tulajdonú vállalatok esetében jóval magasabb volt ez az érték, mint a külföldi tulajdonúaknál. (Autóipar: 50-60 százalék, elektronikai ipar: 40-50 százalék, gyógyszeripar és élelmiszeripar: 70-80 százalék.) 1998 és 2003 között – az élelmiszeripar kivételével – mindegyik szektorban nőtt a hazai beszállítások részesedése, legkevésbé az autóiparban, leginkább az elektronikai iparban, mind a hazai, mind a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében.

Szalavetz (2002) az elektronikai ipar különféle szegmenseit vizsgálta a klaszterek magyarországi kialakulása szempontjából. A klaszterek szerepe jelentős lehet a beszállítói kapcsolatok alakulása szempontjából, és másfajta tovaterjedő hatások lehetőségét is megteremtheti. A tanulmány végkövetkeztetése szerint az információs és kommunikációs technológia hardvertermelése területén a klaszterek általában egy nagy végtermékgyártóból és annak hagyományos partnereiből álltak. A helyi hozzáadott érték a számítógépgyártásban 17 százalék volt, a kommunikációs készülékek esetében azonban mindössze 6 százalék. Látható, hogy mennyire kicsi a rés az újonnan jelentkező beszállítók számára. Ugyanakkor a szoftvergyártás területén 45 százalékos volt a hazai hozzáadott érték, ami komoly lehetőségeket jelent a potenciális hazai beszállítók számára. Szalavetz (2002) azzal is alátámasztotta a hardvergyártók „zárt köreinek” létét, hogy bemutatta, a nagy végtermékgyártók majdnem mindig olyan telephelyet választottak, amelyek messze vannak a versenytársaiktól. Így a vállalatok, beszállítók, személyzet és munkások közötti kapcsolatok minimálisak maradtak.

Az autóipart két frissebb tanulmány vizsgálja. Ez az iparág a KGST-korszak egyik legjobban koordinált nemzetközi együttműködési rendszerével rendelkezett. Magyarország az együttműködés keretében a buszok, tehergépkocsik, ezek alkatrészei, illetve személyautók elektromos alkatrészeinek gyártására szakosodott. A legnagyobb vállalatok még mindig működnek, azonban most a Magyarországon megtelepedett leányvállalatoknak szállítanak be. Ugyanakkor régi termszerkezetük megváltozott, általában a bonyolultabb, meghatározó jelentőségű alkatrészek termelését vették át tőlük a leányvállalatok első vagy második körös beszállítói. Így a magyar beszállítások mértéke és sok esetben azok összetettségének, bonyolultságának szintje is csökkent (Czakó – Zoltayné, 2003; ITD Hungary, 2002a). A legnagyobb egyedi magyar „beszállítás” az autóiparban a MOL Rt. üzemanyag-eladása. Czakó és Zoltayné (2003) szerint a három összeszerelő



(Opel, Suzuki és Audi) és a legnagyobb elsőkörös beszállító (a Fordhoz tartozó Visteon) együttesen mintegy 80 százalékkal részesedtek a magyar autóipar termelési értékéből 2000-ben. Ez az adat talán kissé túlbecsült, mivel a magyar beszállítók termelését sok esetben nem az autóiparban regisztrálják (például üveg-, műanyagtermékek, fémmegmunkálás vagy éppen az említett gázolaj).

A helyi beszállítók esetében hasonló folyamatokat jeleznek a csehországi vizsgálatok is. A Czechinvest által lefolytatott felmérés eredményei szerint a beruházási kedvezményekben részesülő befektetők körében a hazai beszállítások részesedése a feldolgozóiparban 35,8 százalék volt 2002-ben. Ugyanakkor ez a részesedés alacsonyabb volt az autóiparban (25 százalék) és az elektronikai iparban (29 százalék). (Newton, 2003, 21. o.) Ezek az értékek valószínűsíthetően kevéssel magasabbak, mint a magyar esetben. Az idézett tanulmány összevetette néhány cseh, lengyel és magyar leányvállalat által realizált helyi hozzáadott értéket is. (Lásd az 5-ös számú táblázatot.)

5. Táblázat: Leányvállalatok helyi hozzáadott értékei*

Beruházó	Ország	A termelés és/vagy jelentős kapacitásbővítés időpontja	Beruházás módja	Helyi hozzáadott érték (év)
Volkswagen (Skoda)	Csehország	1991, 1999	Privatizáció	65 % (1999), 67 % (2002)
FIAT	Lengyelország	1992	Privatizáció	55 % (1992), 75 % (1997)
General Electric	Magyarország	1989, 1999–2000	Privatizáció	60 % felett (1999)
Suzuki	Magyarország	1992, 1996, 2000	Zöldmezős	53 % (1999), 40 - 55 % (2002)
Toyota/PSA	Csehország	2005	Zöldmezős	(tervezett) 40 % (2005)
Visteon (Ford)	Magyarország	1992, 1998, 2002	Zöldmezős	20 % (2002)
Philips	Magyarország	1989, 2000	Zöldmezős	10 % alatt (1999)
Sony	Magyarország	1997, 2001	Zöldmezős	10 % alatt (1999)
Volkswagen (Audi)	Magyarország	1994, 1998, 2001–2002	Zöldmezős	1 % (1997) alatt, 5 % (1999), 10 % (2002)
General Motors (Opel)	Magyarország	1992, 2002	Zöldmezős	1 % alatt (1996), 5 % (1999)

* Ebben az esetben a teljes helyi hozzáadott érték szerepel, vagyis a leányvállalat termelése, a külföldi érdekeltségű és hazai beszállítók termelési hozzájárulása együttesen.

Forrás: Newton (2003).

3.3.1. Mitől függ a beszállítások alakulása?

A hazai beszállítások alakulását meghatározó tényezőket ismertetjük a következőkben. Az egyes tényezők hatását a már a fentiekben említett kérdőíves felmérés eredményeivel (Sass, 2004), esettanulmányok eredményeivel vagy a hazai szakirodalomban található tanulmányok eredményeivel igyekszünk alátámasztani. (Bizonyításról nem lehet szó, mivel a kérdőíves felmérés



vállalati mintája nem reprezentatív, és a publikált tanulmányok sem felelnek meg ennek a követelménynek.)

1. A beruházások típusa

Jelentős különbségek lehetnek a külföldi részvételű vállalatok között a helyi beszállítók alkalmazása tekintetében attól függően, hogy a beruházás zöldmezős vagy privatizáció keretében valósult meg. **A privatizált vállalatok legtöbbször³⁶ megtartotta eredeti hazai beszállítóit, különösen, ha elsősorban a hazai piacra termelt. Hasonló a helyzet az egyesülések és felvásárlások (mergers and acquisitions – M&A) esetében is: amennyiben a külföldi beruházó ezt a formát választja, akkor is jelentős lehet a „megtartott” helyi beszállítók részesedése.** Az Ipargazdasági Kft. (2002A) szerint a magyar beszállítók által képviselt hozzáadott érték szempontjából a legsikeresebb beszállítói együttműködések egyik csoportjába a történelmi hagyományokkal motivált – a privatizációt megelőző sikeres termelési, kereskedelmi kooperációk meglétével jellemezhető közvetlen külföldi tőkebefektetéseknél találjuk. Ezek esetében nem ritka a 20-50 százalékos magyar hozzáadott-érték-arány sem. Ilyenkor ugyanis a privatizáció alapvetően sikeres, nagy hagyományokkal és szakmakultúrával rendelkező magyar cégeket érintett, és a termelés-tevékenység jellege lehetővé tette a magyar beszállítók fokozatos, nagyobb arányú bevonását. Ide sorolják többek között a GE Lighting Tungstram Rt., az Electrolux Kft., a ZF Hungária Kft., a Knorr-Bremse Kft., az ABB Kft. és a Rába BPW Kft. esetét (lásd 6-os számú táblázat).

6. Táblázat: Beszállítói arány a privatizációval Magyarországra települt nemzetközi cégeknél

A cég neve és tevékenysége	Magyar beszállítás aránya a helyi hozzáadott értékből
ABB Kft. (energetikai gépgyártás)	45 %
Adtranz Kft. (dízelvonatok, tehervagonok gyártása)	55 %
BPW-Rába Rt. (tehergépkocsi futóművek gyártása)	35 %
Electrolux Lehel Kft. (elektromos háztartási készülékek gyártása)	40 %
GE Lighting Tungstram Rt. (fényforrás-gyártás)	50 %
Knorr-Bremse Kft. (fékrendszerek gyártása)	30 %
SVT-Wamsler Rt. (háztartási elektromos készülékek gyártása)	55 %
ZF Hungária Kft. (sebességváltó-gyártás)	35 %

Forrás: Ipargazdasági Kft. (2002A)

Más oldalról, a zöldmezős beruházások esetében viszonylag hosszú időt vehet igénybe a helyi beszállítói hálózat kiépítése. Sok olyan zöldmezős beruházás van, ahol jelentéktelen a hazai beszállítók száma, ugyanakkor ebben a tekintetben a helyi beszállítások növekedése jellemez sok leányvállalatot. A zöldmezős beruházással Magyarországra települt cégek közül már láttuk a viszonylag alacsony helyi beszállítói hányadot felmutató Audi, Felxtronics, LuK Savaria, Nokia, Samsung., Temic, és Visteonra vonatkozó részletesebb adatokat a 4-es számú táblázatban. Az 7-es számú táblázat további zöldmezős beruházások 2002-es adatait tartalmazza.

³⁶ Pl. GE Lighting Tungstram Rt., Electrolux Kft., Knorr-Bremse Kft. (azóta változott egyes esetekben, részben kicserélődtek a beszállítók)



7. Táblázat: Beszállítói arány a zöldmezős beruházással Magyarországra települt multinacionális cégeknél

A cég neve, tevékenysége	A magyar beszállítás aránya a hozzáadott értékből
Denso Kft. (diesel-adagoló pumpa gyártása)	0 %
IBM Storage Kft.* (merevlemez-meghajtó-gyártás)	5 % alatt
LEAR Kft. (járműipari belső rendszerek gyártása)	10 %
Opel Hungary Kft. (motor-, hengerfej- és sebességváltó gyártása)	5 % alatt
Philips-csoport (elektronikai termékek gyártása)	10 %
Phycomp Kft. (kondenzátor- és ellenállás-összeszerelés)	0 %
Sony Hungária Kft. (elektronikai termékek gyártása)	5 % alatt
Thyssen Production System Kft. (autóipari gépek gyártása)	0 %
Tower Automotive Kft. (karosszéria-elemek összeszerelése)	0 %
Zeuna Starker Kft. (kipufogórendszerek gyártása)	15 %
Zollner Elektronik Kft. (elektronikai alkatrészek gyártása)	6 %

* 2002-ben áthelyezte a cég a termelést Kinába

Forrás: Ipargazdasági Kft. (2002A)

A kérdőíves felmérés előzetes eredményei valószínűsítik a fenti hipotézist. Az átlagnál jelentősen magasabb, 60-70 százalék közötti, azonban időben 1998 óta enyhén csökkenő a privatizált vállalatok esetében a hazai inputok részesedése az összes inputból. A zöldmezős alapítású vállalatok esetében átlagosan 20-30 százalék közötti a hazai input részesedése, és időben jelentősebben nőtt 1998 óta ez az arány. A külföldi részvételű privatizált és a külföldi zöldmezős beruházások esetében ezek az átlagértékek valamivel alacsonyabbak, időbeli tendenciájuk azonban hasonló a fentiekhez.

Bakács, Czakó, Sass (2005) már említett, az Electrolux hazai leányvállalatát vizsgáló felmérése is azt mutatja be, hogy néhány beszállítót még a „Leheles” időkből tartott meg a privatizált cég. Így a hazai beszállítók részesedése – részben ennek köszönhetően, részben az Electrolux aktív beszállítókereső, illetve a nem-core tevékenységeket kiszervező politikája miatt – magasan a hazai, részben vagy egészben külföldi tulajdonban levő leányvállalatok megfelelő mutatójának átlaga felett van.

2. A beruházások ágazata.

Az FDI ágazati összetétele is fontos abból a szempontból, hogy milyen mértékben veszik igénybe a helyi beszállítókat. **A feldolgozóiparon belül a gépípar egyes alágazatai, az autóipar vagy az elektronikai ipar általában kevesebb hazai beszállítót „használ”. Többek között a termék sajátosságai, a technológia védelme, kivitelre termelők esetében minőségi követelmények**



állhatnak ennek hátterében. A másik oldalon, például az élelmiszeripar vagy az építőanyagipar esetében, a viszonylag zárt piac, a viszonylag kis releváns piac, a relatíve magas fajlagos szállítási költségek miatt jelentősebb lehet a helyi beszállítók részesedése. Ugyanakkor a beszállítók oldaláról is fontos lehet megkülönböztetni az egyes ágazatok „beszállító-képességét”. Így például a gumi- és műanyagipar, vagy a fémipar több gépipari alágazat (pl. elektronika, járműipar, általános gépipar) számára is „képes” különféle alkatrészeket, részegységeket szállítani. Az Ipargazdaság Kft. (2002B) egy kérdőíves felmérése szerint például a gumi- és műanyagtermékeket gyártó vállalatok között a legmagasabb a beszállítást végzők aránya.

Más és más a legfontosabb, beszállítókat „foglalkoztató” ágazatokban a beszállítói piramisok felépítése is. (Ipargazdasági Kft., 2002A) Magyarországon pl. a gépiparon belül a jármű- és elektronikai iparban jelen vannak a piramis csúcsát képviselő végszerelő multik, illetve ezek valamilyen komplett fődarabot előállító leányvállalatai (pl. az Audi, Suzuki, Philips, Nokia, Ericsson); a szintén multinacionális elsőbeszállítók (pl. LuK, VAW, Visteon, Leoni, Flextronics, Temic, Elcoteq), és a másod- és harmadvonalbeli beszállítókat jelentő cégek. Magyarországon is kialakultak formailag az egyes ágazatokat jellemző beszállítási piramisok. Ugyanakkor jelentős az eltérés a piramis egyes szintjei közötti kapcsolatok intenzitásában: a magyar, túlnyomórészt másod-, harmad- sőt további vonalbeli beszállítóknak, elsősorban kis- és közepes vállalatoknak kevés kivétellel alig van közvetlen kapcsolatuk az elsősorban külföldi kézben levő végösszeszerelőkhöz és elsőkörös beszállítókhöz.

A kérdőíves felmérésben, a kérdőívek első áttekintése után, hasonló eredményeket kaptunk. A felmérésben szereplő négy ágazat³⁷ esetében az élelmiszeripar esetében messze a legmagasabb (átlagosan 71-80 százalék közötti) a hazai inputok részesedése, és időben nem látszik jelentősebb változás. Jelentősen lemaradva következik a gyógyszeripar, szintén időben jelentősen nem változó, átlagosan 51-60 százalék közötti hazai beszállítói részesedéssel. Az autó- és az elektronikai ipar esetében sem volt jelentős változás 1998 és 2004 között, átlagosan 21-30 százalék közötti a hazai beszállítók részesedése ezekben az iparágakban.

Bakács, Czakó, Sass (2005) Electroluxos esettanulmányában a viszonylag magas fajlagos szállítási költség indokolja a fehéráru-gyártásban, illetve a kapcsolódó alkatrészgyártásban az átlagosnál jelentősebb részesedésű helyi inputot.

3. Exportorientált és hazai piacra orientált befektetők.

A beruházás fő motívuma is számít abból a szempontból, hogy milyen mértékben alkalmaznak hazai beszállítókat a leányvállalatok. Természetesen ez a tényező is szoros összefüggésben van más faktorokkal, pl. a beruházás szektorával vagy az FDI belépési módjával. **A nagy, exportorientált zöldmezős beruházások általában kevesebb ponton kapcsolódnak a helyi gazdasághoz, mint hazai piacra orientált társaik.**

A nagy, exportorientált beruházások csoportját könnyű elkülöníteni Magyarországon a többi külföldi leányvállalattól, mivel az előbbi vállalatok esetében az export részaránya közel van a 100 százalékhoz. (Antalóczy, Sass, 2003) Ezeknél a zöldmezős, exportorientált nagyberuházásoknál a helyi beszállítók részesedése maximum 10 százalékot ért el, beleértve a tisztán hazai és a külföldi

³⁷ A négy ágazat (autóipar, elektronika, élelmiszeripar, gyógyszeripar) kiválasztása: négy ország vett részt a felmérésben (Lengyelország, Csehország, Spanyolország és Magyarország), olyan iparágakra volt szükség, amelyek mindenütt jelentősek, van köztük hazai piacra orientált (élelmiszer, gyógyszer) és exportorientált (elektronika, autó) is, technológia- és kutatásintenzív (gyógyszer), beszállítóintenzív (autó), külföldítőke-intenzív (autó).



tulajdonban levő, de Magyarországon bejegyzett vállalkozásokat. Ide tartozik pl. az 4-es számú táblázatból az első tíz legnagyobb exportőr listáján szereplő Audi, Flextronics, Samsung és Nokia. (Kivételt képez a GE Lighting, amely a legnagyobb exportőrök közé tartozik, magas az export/értékesítés-arány (90 százalék feletti) – vagyis erősen exportorientált, viszont viszonylag magas (40 százalék körülire becsült) a helyi beszállítók részesedése. Ebben az esetben a beruházás módja (privatizáció), illetve a magyar vállalat (Tungstam) privatizáció előtti jelentős piaci pozíciói játszhatnak szerepet a kiemelkedően magas hazai beszállítói részesedésben.) Az Ipargazdaság Kft. (2002A) szerint, mivel a magyar gépipari exportban meghatározóak a zöldmezős beruházással létrehozott külföldi részvételű vállalatok, ezért a gépipari exporttermékek hozzáadott értékében a magyar beszállítói ipar részesedése mintegy 7-10 százalék közötti lehet összességében.

Az Ipargazdaság Kft. (2002A) elemzésében a legsikeresebb beszállítói együttműködések második csoportját (az első a privatizált vállalatok) a magyar piacon való térnyerés érdekében megvalósított beruházásokban jelölik meg. Ezekben az esetekben is igen magas, 20-50 százalék közötti magyar hozzáadottérték-arányt találnak a kutatók.

A kérdőíves mintában a vállalatok túlnyomó részét könnyen besorolhattuk az exportorientált vagy hazai piacra orientált csoportba. Az exportorientáltak esetében 80 százalék fölötti volt az export részesedése, a hazai piacra orientáltak esetében szintén 80 százalék a hazai piac részesedése. „Köztes” vállalat alig akadt. Az exportorientált vállalatok esetében alacsonyabb, de enyhén növekedett, az átlagos 20-30 százalék közötti értékről 30-40 százalék közöttire a hazai inputok részesedése 1998 és 2004 között. A hazai piacra koncentrálnak a vállalatok jelentősen magasabb, átlagosan 60-70 százalék közötti hazai inputtal dolgoznak, habár ez enyhén csökkent 1998 és 2004 között.

4. „Túlzottan eltérő” fogadó gazdaság

Ha a „külföldi” (általában 100 százalékos vagy többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok) és a „hazai” vállalati szektor nagymértékben különbözik egymástól, mindez negatívan hat a két szektor közötti kapcsolatok alakulására. (Hunya, 2001) Egy olyan környezetben, ahol a két vállalatcsoport egymástól elkülönült szegmensét képezi a gazdaságnak, az előre- és hátramutató kapcsolatok fejlődése lassúbb lesz. Ugyanakkor, ahogy a külföldi részvételű vállalatok egyre hosszabb ideje működnek a fogadó gazdaságban és egyre inkább „megtanulják” a helyi gazdaság működési módját, illetve, ahogy javul az átalakuló gazdaságban a helyi vállalatok teljesítménye, úgy lehet ennek a tényezőnek egyre kisebb a jelentősége. Magyarországon a két vállalati szegmens teljesítménye jelentősen különbözik egymástól. **Több tanulmány eredménye szerint is a legfontosabb differenciáló tényező a magyar vállalatok között a tulajdonosi szerkezetük (külföldi-hazai) – és ettől nem függetlenül, a méretük.** Nem egyértelmű, hogy a különbség csökken-e a két vállalati szegmens között, így ez a tényező várhatóan hosszabb távon hat majd a beszállítói kapcsolatok alakulására.

5. A (potenciális) hazai beszállítások minősége és mennyisége

A beszállítások megvalósulásának esélye és azok minősége a helyi vállalati szektor terjedelmétől és minőségétől is függ. A magyar vállalati szektor egyik jellegzetessége a közepes méretű vállalatok hiánya, amelyek a leginkább képesek arra mind pénzügyi, mind technikai szempontból, hogy a beszállítóktól követelt megfelelő minőségű inputokat nagy sorozatban legyártsák, a kívánt technológiai pontossággal, megbízhatóan és megfelelő időzítéssel. (Szanyi, 2002) A külföldieket preferáló privatizációs gyakorlat következtében, a jobban teljesítő közepes



méretű vállalatok közül sok került külföldi tulajdonba. A megmaradó cégek többsége több szempontból is gyengén teljesített (termékeit, piacait, pénzügyi jellemzőit, a menedzsment színvonalát tekintve), és jelentős részük csődbe is ment ezek miatt a hiányosságok miatt. Eltérően más átalakuló országoktól, a magyar kormányzat nem tett erőfeszítéseket azért, hogy ezeket a vállalatokat megmentse. Ennek eredményeképpen csak néhány tucat közepes méretű vállalat maradt meg, melyeket magyar magánszemélyek, vállalakozők, holdingok vásároltak fel. Ezeknek nagyobb az esélyük arra, hogy beszállítókká váljanak, mivel képesek a külföldi leányvállalatok minőségi és mennyiségi követelményeit teljesíteni. (Az Ipargazdaság Kft. (2002B) kérdőíves felmérése szerint a magyar beszállítóknak mindössze 7 százaléka közepes vállalat.) A közepes méretű vállalatok hiánya más szempontból is akadályozza a helyi beszállítói hálózatok kiépítését. **A közepes és nagyobb helyi integráló vállalatok száma is viszonylag kicsi olyan más, fejlettebb átalakuló országokhoz képest, amelyek másféle privatizációs technikákat alkalmaztak (például Csehországhoz képest).**

Annak a sok kisvállalatnak a túlnyomó többsége, amelyet a csődbe ment nagy vagy közepes vállalatok „romjain” alapítottak, még mindig túl kicsi és pénzügyileg-technikailag felkészületlen arra, hogy külföldi leányvállalatok beszállítója legyen. Így, **a helyi vállalatok oldaláról a megfelelő minőségű gyártásra képes potenciális beszállítók hiánya akadályozza leginkább a multinacionális vállalatok helyi beszállítói kapcsolatainak fejlődését.** Ehelyett külföldieknek privatizált közepes méretű vállalatok vagy a multik hagyományos beszállítóinak helyi leányvállalatai szállítják a helyi inputok túlnyomó részét a külföldi érdekeltségű leányvállalatoknak.³⁸ Az „eredeti” magyar vállalatok szerepe sok esetben arra korlátozódik, hogy a leányvállalat első vagy második vonalbeli beszállítóit lássák el alkatrészekkel, és nem tudnak bekapcsolódni a beszállítói hálózatba saját termékeikkel. Ez utóbbihoz mind a humán, mind a pénzügyi erőforrásaik hiányoznak.

Bakács, Czakó, Sass (2005) Lehel-Electroluxra vonatkozó tanulmányában a minőségi problémák egyes beszállítóknál a kapcsolat megszűnéséhez vezettek. Egy másik fontos eleme ennek a problémának a Lehel-Electrolux esetében, hogy a külföldi érdekeltségű vállalat technikai tanácsadással, gépek átadásával is segíti beszállítóit abban, hogy a megfelelő technikai, minőségi színvonalat elérni vagy tartani tudják. Erre említ példát a Suzuki esetében is Somai (2003). A Suzuki esetében mintegy 50 vállalatból álló beszállítói kör „kinevelésének” lehettünk tanúi, ahol a japánok gyártóeszközöket adtak, betanították kezelésüket, folyamatos tanácsadással segítették a (potenciális) beszállítókat. A beszállítók közül egyesek mára Japánba is szállítanak, illetve más helyi autógyártóknak is értékesítenek. Az Ipargazdasági Kft. (2002A) tanulmányának megállapításai szerint nagyon sok magyar beszállító áll több lábon úgy, hogy autóipari és elektronikai beszállításban is érdekelt, kihasználva az általa szállított, sok esetben műanyag- vagy fémipari termékek több végtermékhez való felhasználhatóságát. A magyar beszállításokat a tanulmány szerint a kisebb sorozatnagyság (egyes esetekben egyedi termékek), az élőlítmunka-igényesség, és a kisebb mértékű bonyolultság jellemzi, a leányvállalatok által folytatott tevékenységekkel összehasonlítva.

Az Ipargazdasági Kft. (2002A) tanulmánya szerint a Suzuki esetében is tetten érhetők a hazai beszállításokkal kapcsolatos problémák. Az egyébként aktív „hazaibeszállítási-felhasználó” Suzuki ugyanis csak az egyszerűbbnek számító alkatrészek, részegységek esetében tudott magyar

³⁸ A HVG által közölt adatok szerint 2001-ben a világ legnagyobb autóipari beszállítói közül tíz volt jelen Magyarországon jelentős termelési kapacitással.



beszállítókat bevonni a termelésbe. Egyes alkatrészek, részegységek esetében nem tudott megfelelő hazai beszállítókat találni, és ezért a gyártelepén belül volt kénytelen kialakítani a megfelelő gyártási, technikai sorokat.

Nemcsak a beszállítások minősége, hanem a kívánt mennyiség biztosítása is sokszor akadályba ütközik a potenciális beszállító vállalat mérete miatt, és így a helyi beszállítások növelésének akadályává válik. A beszállítóval sok esetben csak akkor kötnek szerződést, ha megfelelően nagy gyártási volumen biztosítására képes. Ennek egyrészt méretgazdaságossági és így költségoldali okai is vannak, más oldalról pedig sok esetben nem egyetlen vállalatnak szállít be a cég, hanem több, földrajzilag közel eső leányvállalatnak. A magyar beszállítók esetében sokszor jelentkezik ez a kibocsátási korlát, amely akadályá egyrészt a beszállítóvá válásnak, másrészt pedig az értékláncban való feljebb lépésnek. (Gelei, Nagy, 2005, 16.o.)

Egy harmadik szempont a (potenciális) beszállítókkal kapcsolatban az ú.n. biztonsági vagy stabilitási dimenzió. Ebben az esetben a beszállító stabilitása, több lábbon állása az a követelmény, amelyet a beszállítót kereső/foglalkoztató leányvállalat megfogalmaz (potenciális) beszállítóival szemben. Így pl. az Audi, illetve egyes hazai autógyártó integrátor-vállalatok előírják beszállítóik számára, hogy azok bevételeinek mintegy 30 százaléka származhat az adott partner megrendeléséből. (Gelei, Nagy, 2005, 16.o.) Hasonló példát ír le az Electrolux esetében Bakács, Czakó, Sass (2005), ahol a Lehel-Electrolux szintén törekszik arra, hogy egy bizonyos szintet ne haladjon meg partnereinél a tőle származó bevétel az összbevételben. (Az Ipargazdasági Kft. (2002B) kérdőíves felmérése szerint ez a követelmény sok esetben nem teljesül: a felmért vállalatok 15 százaléka egyetlen más cégnek szállít be.) Ugyanakkor a Lehel-Electrolux más módon is érvényesíti a több lábbon állás követelményét: maga felé is. Vagyis a Lehel-Electroluxnál fontos szempont, hogy egy-egy beszállított termék esetében legalább két partnerrel álljanak kapcsolatban. A beszállítók oldaláról pedig kétféle stratégia képzelhető el erre adott válaszként: egyes cégek egyszerre több gyártónak is dolgoznak, mások úgy felelnek meg az ú.n. biztonsági követelménynek, hogy több ágazatban is jelen vannak (például az autógyártásban autógyártó beszállítások mellett, gépipari, más feldolgozóipari tevékenységet is végeznek).

Az Ipargazdasági Kft. (2002A) felmérése szerint a magyar beszállítókkal kapcsolatban leggyakrabban a következő vevői kifogások merülnek fel:

a.) Anyagi problémákkal összefüggő hiányosságok

Tőkehiány, forgóeszközhiány,

Korszerű technológia hiánya,

Rossz tőkeemelési mutató,

Garanciák hiánya.

b.) Management problémákkal összefüggő hiányosságok

- Korszerű vállalatirányítás hiánya,
- Űtőképes menedzsment hiánya,
- Szervezetfejlesztési hiányosságok,
- Szemléleti probléma (rövidtávú profitorientáció),



- Minőségmenedzsment fejletlensége,
- Logisztikai tevékenység fejletlensége,
- Informatikai alkalmazások hiánya,
- Marketingtevékenység fejletlensége,
- Nyelvtudásbeli hiányosságok,
- Felsőoktatási kapcsolatok hiánya,
- Folytonos megújulásra való képtelenség.

Sajnos a jelenlegi beszállítói programok szinte kizárólag egyetlen dolgot támogatnak, a gépvásárlást. A fent felsorolt területeken nyújtott beszállítói teljesítmény javítását akár a jövőbeli gépvásárlási pályázatok feltételeként is szerepeltetni lehetne.

6. A beruházó származási országa is számít

Ebben a tekintetben elkülönülnek az EU-n kívüli, export-orientált (zöldmezős) beruházók más leányvállalatoktól. Ezek elsősorban USA-beli, japán vagy dél-koreai multik leányvállalatai, amelyeket azzal a céllal alapítottak, hogy az EU-piacot egy olyan, viszonylag olcsó telephelyről lássák el a termékekkel, amely földrajzilag közel fekszik a célpiachoz. (És esetleg azt is számításba vették, hogy előbb-utóbb a célpiac része lesz.) Ezek a leányvállalatok arra „kényszerültek”, hogy viszonylag nagymértékben használjanak helyi gyártású inputokat, hogy megfeleljenek a helyi hozzáadott-érték-előírásoknak, mivel csak így terhelték termékeiket kedvezőbb vámokkal. Sok esetben ezek a leányvállalatok aktívan keresik annak lehetőségét, hogy minél több hazai vállalatot „képesse” tegyenek a beszállítói hálózatba való bekapcsolódásra. Jó példa erre a Suzuki, amely gyakorlatilag a beruházás kezdetétől aktívan törekszik arra, hogy elérje az autók esetében megkövetelt 60 százalékos helyi hozzáadottérték-szintet, amelyben egyrészt a magyarországi gyárban termelt hozzáadott érték, másrészt a hazai (és a páneurópai kumuláció után az európai) beszállítók által „szállított” hozzáadott érték szerepel. Az Ipargazdasági Kft. (2002A) szerint a Suzuki jó példa arra a zöldmezős beruházásra, amely eredendően nem illeszkedik szervesen a magyar környezetbe, jelentős mértékű az export-orientációja, ennek ellenére, a kedvező vámelbánás miatt kénytelen igen magas hazai hozzáadottérték-arányt elérni, amelynek egyik eleme a gyárban folyó termelés, a másik viszont a jelentős hazai beszállítói hányad. A Suzuki esetében érdemes még megemlíteni, hogy beszállítói között dominálnak a hazai tulajdonú kis- és közepes méretű vállalatok, és kevés a Suzuki után idetelepült, külföldi kézben levő „követő” beszállító: az Ipargazdasági Kft. (2002A) tanulmánya szerint a 2002-es állapot szerinti 55 beszállítóból mindössze hat cég 100 százalékban külföldi tulajdonú. (Mivel az USA-beli vállalatok inkább olyan szektorokhoz tartoznak, ahol kontinentálisan szerveződik a termelés, illetve mivel az alkatrészgyártásban (pl. elektronika) jelentős az Ázsiába történő termelési szervezés, ezért leginkább az ázsiai import jelentősége nőtt meg az EU-csatlakozás után az új tagországokban.)

7. A multik globális stratégiája

Azok az iparágak, amelyek a legnagyobb „használói” a helyi beszállítóknak és legnagyobb kibocsátói a spillovereknek, vagyis az autóiipari és elektronikai ágazatok, mindinkább nemzetközi partnerek termelési hálózatában működnek (Meyer, 1998). Általában egy erősebb partner uralja ezeket a nemzetközi hálózatokat, amelyek egyre inkább felváltják az integrált multikat. Hosszabb



távú ellátási szerződések jellemzőek, amelyek akadályt is képeznek az újabb, helyi beszállítók bekapcsolódása szempontjából. A nagy autógyártók azoknak a részegységeknek a gyártását nem szervezik ki, amelyek az adott piaci márka hordozói. 2002-ben a kész személygépkocsiknak mintegy felét már nem a nagy autógyártók maguk gyártották, hanem beszállítói hálózatukon keresztül szerezték be, és ennek a tendenciának az erősödése várható a jövőben. (Gelei, Nagy, 2005) Így az a kulcskérdés a közvetlen külföldi tőkebefektetéseknek egy átalakuló országban a helyi gazdaságra gyakorolt hatásával kapcsolatban, hogy a fogadó gazdaság vállalatait lehet-e, és ha igen, milyen mértékben lehet őket integrálni ezekbe a termelési hálózatokba. Néhány esetben, még a privatizált vállalatoknál is, a hazai beszállítókat felválthatják az anyavállalat hagyományos beszállítói. Ugyanakkor néha a hazai vállalat, miután sikeresen teljesítette a leányvállalat beszállítókkal szemben támasztott követelményeit, beszállítója lehet az adott anyavállalat más leányvállalatainak is, esetleg más helyi leányvállalatoknak is. A beszállítók „beszervezési” módszerei miatt növekszik azoknak a magyar vállalatoknak a száma, amelyek nem közvetlenül a nagy autóiipari leányvállalatokat szolgálják ki, hanem közvetve szállítanak be nekik, azok nagy, külföldi beszállítóin keresztül.

A hazai európai beszállítónak válásra találunk példát a Lehel-Electrolux esetében. (Bakács, Czakó, Sass, 2005) Több olyan, kicsiből közepessé, sőt nagyméretűvé nőtt vállalat is található a Lehel-Electrolux beszállítói között, amely az Electrolux más országbeli leányvállalatainak is beszállítója lett az utóbbi években. A háztartásigép-gyártáshoz kapcsolódó alkatrészgyártás esetében a magyar beszállítók megjelenése és megerősödése történelmileg szerencsés pillanatban történt, nem úgy, ahogy az autóiipar esetében, ahol jelentős időbeli lemaradással jelenhettek meg csak a magyar beszállítók, sokkal élesebb verseny közepette. A háztartásigép-gyártásban ugyanis az egyes nem-core tevékenységek kiszervezése csak a kilencvenes évek közepén indult meg.

8. A leányvállalatok szerepe a termelési hálóban

A helyi beszállítói kapcsolatok kiterjedtsége függ attól is, hogy az adott leányvállalat milyen pozíciót foglal el a multinacionális vállalat termelési hálózatában. (Vince, 2001) Ebben a tekintetben a külföldi részvételű vállalatok két csoportját különíthetjük el. Az első csoport esetében, az erős tulajdonosi ellenőrzés alatt álló, többségi külföldi tulajdonban levő leányvállalatoknál, a „nagyméretű” multi a leányvállalat tevékenységének minden szegmensét szilárdan a kezében tartja. Sok magyarországi zöldmezős beruházás tartozik ebbe a csoportba. Az inputokkal és outputokkal a vállalaton belül, a leányvállalatok között kereskednek, a helyi leányvállalat termelése általában alkatrészekre és részegységekre koncentrálódik, vagy azoknak a végtermékké való összeszerelésére. Ipargazdasági szempontból ez a tevékenység hasonló a bér munkához. Mindkét esetben az importált komponenseket szerelik össze, és a teljes outputot visszaszállítják az inputot is biztosító külföldi vállalatnak. A helyi beszállítók szerepe minimális, és elsősorban különféle szolgáltatások nyújtását jelenti. Majcen és szerzőtársai (2003) tanulmánya bebizonyította, hogy ezek az összeszerelők nagyon alacsony szintű döntési önállósággal rendelkeznek, és inkább csak a központ utasításait hajtják végre. Ez azt jelenti, hogy gyakorlatilag „el vannak vágva” a helyi vállalatoktól.

A második csoportban (Vince, 2001) a magyar leányvállalatok külföldi tulajdonosai általában „kisebb méretű” multik. Néhány zöldmezős beruházáson kívül ebben a csoportban leginkább (privatizáció keretében) felvásárolt vállalatok találhatóak, amelyeknél a privatizáció után az új tulajdonosok jelentős mértékben megváltoztatták a termékszerkezetet, technológiát stb. A leányvállalatok rendelkeznek saját termékkel (márkanévvel), és készterméket értékesítenek. Ezek a vállalatok általában erősebben támaszkodnak a helyi beszállítókra, és „függetlenebbek” az ezt a



területet érintő döntéseikben, mint az első csoport tagjai. Így jobban integrálódnak általában a helyi gazdaságba, és ennek megfelelően jelentősebbek a tőlük származó spillover hatások is.

Az Ipargazdasági Kft. (2002) tanulmányának egyik fontos következtetése, hogy a Magyarországra települt, javarészt exportorientált jármű- és elektronikai ipari, „nagyáretű” multik nagysorozatú, csúcstechnológiát alkalmazó, magas színvonalon szervezett termelést hajtanak végre, amelyhez speciális, nagy know-how-igényű termékekre van szükség, és amelyek beszerzésében a globális beszerzés dominál. Ezek a tényezők megnehezítik ebben a két ágazatban a (potenciális) magyar beszállítók helyzetét. Sok esetben ez olyan termékeket jelent, amelyeket Magyarországon nem is termelnek, vagy nem tudnak a követelményeknek megfelelően (mennyiség-minőség) előállítani.

A 4-es számú táblázat alapján látható, hogy jelentős az eltérés az egyes leányvállalatok döntési önállóságában a beszerzéseket, beszállítókeresést illetően. Bár az alacsony helyi döntéshozatali önállósággal általában az alacsonyabb helyi beszállítói arány is társul (pl. Audi, Temic, Nokia stb. esetében), ugyanakkor vannak viszonylag magas hazai beszállítói hányaddal rendelkezők is ebben a körben (pl. Sanyo, ZF Hungária). Ez utóbbiak esetében más, a fentiekben felsorolt tényezők hatása erőteljesebb lehet (pl. a japán Sanyo esetében a helyi hozzáadottérték-előírás teljesítése az alacsonyabb vámtétel miatt). **A lokális beszerzési döntésre, az Ipargazdasági Kft. (2002A) tanulmánya szerint elsősorban azoknak a leányvállalatoknak az esetében van lehetőség, amelyek regionális termelési feladatot kapnak, illetve olyan termékeket gyártanak, amelyek termelését a cégcsoport kizárólagosan Magyarországra helyezte, illetve amelyek magyarországi beszerzése sokkal előnyösebb (pl. a fajlagos szállítási költség miatt).**

Ugyanakkor esettanulmányok arra engednek következtetni, hogy érvényesül egyfajta dinamika ebben a tekintetben. Vagyis a megtelepedő leányvállalatok tevékenységük első szakaszában általában nem kapnak önálló beszerzési jogkört, míg a későbbiekben – a helyben szerzett tapasztalatok, egy-egy helyi vállalat beszállítónak válása alapján – egy-egy esetben lehetőség nyílik arra, hogy nagyobb önállóságra tegyenek szert ezen a területen. (Világgazdaság, 2002. október 17., 7.o.) Így az 5-10 éve idetelepült külföldi cégek többsége mára jelentős mértékben integrálódott a hazai gazdaságba, s mind több döntési jogkör kerül az itteni leányvállalatokhoz.

Külön tanulmány foglalkozhatna azzal a kérdéssel, hogy milyen eszközökkel lehetne támogatni a korábban idetelepült cégek „Magyarországon maradását”. Többek között éppen a beszállítások növelésével, a helyi gazdaságba történő erőteljesebb integrációval (stabil üzleti környezettel, a profit újrabefektetésének lehetőségével, a megfelelően képzett, viszonylag olcsó munkaerő biztosításával, kutatás-fejlesztési háttér, kapcsolatok biztosításával stb.)



4. A HÁLÓZATOSODÁS LEHETŐSÉGEI A FELDOLGOZÓIPARON KÍVÜL MÁS GAZDASÁGI ÁGAZATOKBAN

A nemzetközi és a hazai tapasztalatok is azt mutatják, hogy hálózatos együttműködésre, illetve sikeres klaszterek létrehozására nemcsak a feldolgozóiparban, hanem a szolgáltató szektorban is lehetőség van. A szolgáltató szektorban az egymást kiegészítő szolgáltatások egymás mellé rendelésével sikeresen értékesíthető, komplex szolgáltatások létrehozására nyílik lehetőség. Ilyen például az interjúk során feltárt egészségklaszter kezdeményezés, amelynek célja komplex egészségügyi, egészségipari szolgáltatáscsomag létrehozása. Komplex szolgáltatások nyújtása esetén nem, vagy csak kevésbé érvényesül az ellenérdekeltség, ami az azonos piacon értékesítő, egymással versenytársi viszonyban lévő feldolgozóipari vállalatokra jellemző.

Az üzleti szolgáltatások, pénzügyi szolgáltatások, vendéglátás és turizmus, oktatás és tudásgazdaság, logisztikai szolgáltatások, és a szórakoztatóipar tartoznak azok közé a területek közé, amelyekre alapozva az Egyesült Államokban szolgáltató klaszterek működnek. Ezek közül a klaszterek közül egyesek világviszonylatban is vezető helyet foglalnak el, míg mások nemzetközi értelemben nem a legversenyképesebbek, de az adott régió versenyképességének növeléséhez sikeresen járulnak hozzá.

Klaszterkezdeményezések az magyar egészségiparban

Magyarországon több olyan kezdeményezés is létezik, amelyek célja komplex szolgáltatásokat nyújtó egészségklaszter létrehozása. Ezek közül az egyik az **Angyalföldi Egészségklaszter kezdeményezés**, amely alapvetően szolgáltató klaszter. A klaszter által nyújtott komplex szolgáltatást az egészségpénztáraknak kívánják értékesíteni.

A klaszter létrehozását az egyik Észak-Pesti kórház főigazgatója kezdeményezte. A klaszter alakításhoz azért kedvező terület Észak-Pest, mert ott két és fél kilométer sugarú körön belül nagyon sűrűn vannak jelen az egészségügyi, és az egészségiparban érintett intézmények. Ezek közé kórházak, szakrendelők, wellness központok tartoznak. Az érintett intézmények változatos tulajdonosi struktúrával rendelkeznek, van köztük állami (minisztériumhoz tartozó, kerületi önkormányzati), és tisztán magántulajdonú. A klaszterbeli részvételre felkértek között ezért jelen vannak egészségügyi szolgáltatók, egészségiparban (bio, wellness) érdekelt intézmények, beszállítók, más üzletágban érdekelt (ingatlanfejlesztők, épületek működtetésével karbantartásával foglalkozó cégek).

A klasztert 20-25 intézmény részvételével szeretnék létrehozni. A legkedvezőbb az lenne, ha a XIII. kerületi önkormányzat állna a klaszter élére, hiszen a szereplők zöme a kerületben tevékenykedik. A klaszter alapító a pályázati lehetőségről csak a klaszterszervezés megkezdése után hallott először, tehát nem a GVOP pályázat motiválta a klaszterszervezés megkezdését. A pályázati úton megszerezhető források, a klaszteriroda működtetéséhez, és a klasztermenedzsment fenntartásához járulnának hozzá.

A klaszter keretein belül az együttesen nyújtott komplex szolgáltatás számára közös marketinget alakítanak ki, és a beszerzések területén is lesz együttműködés. A klaszter létrejötte segíteni fogja a **benchmarking**-ot is, mivel a klasztertagok bizonyos működéssel kapcsolatos mutatókat (például egy kórházban a konyha működtetésének költségei, vagy a sebészeti osztályon egy beteg



gyógyításának költségei) egymás rendelkezésére bocsátva, a klasztermenedzsment által egységesített rendszerben kaphatnak meg. Ez lehetőséget nyújt számukra a pazarló megoldások kiküszöbölésére, és a hatékonyság növelésére.

A közös klasztermenedzsment egy non-profit formában működne, 2-4 főből álló irodával. A klasztermenedzsment működtetésének legalább fél éves időtartamára kell elegendő pénz a projekt kezdetén, de ideálisabb lenne két évre elegendő pénz a klaszter sikeres elindításához. Ennek oka, hogy fél év múlva még várhatóan nem lesz bevétel, amiből finanszírozni lehet a működést, két év múlva már igen. A klasztermenedzsment működtetéséhez, fenntartásához pályázati források is hozzájárulhatnak.

A dombóvári kistérségben a Kapos Innovációs Transzfer Központ Kht. foglalkozik az egészségipari klaszter szervezésével. A Kapos Kht. átfogó célja, hogy innováció alapú fejlesztést valósítson meg Dombóváron és környékén. A klaszterszervezés háttérét 11 fős menedzsment biztosítja, és a megfelelő ingatlan, valamint egyéb szükséges eszközök is rendelkezésre állnak.

A klaszter létrejöttében kulcsfontosságú szerepet töltött be a volt szovjet laktanyából barnamezős és zöldmezős beruházások kombinációjaként létrejött ipari park. A Dombóvári gyógyfürdő mellett az ipari parkba települt, egészségiparban érdekelt vállalkozások alkotják a klasztert. A vállalkozások között találunk (többek között) protéziseket gyártó, gluténmentes élelmiszereket előállító, ortopéd cipőket gyártó cégeket. Szintén található a tagok között biokémiai és élelmiszerhigiéniai laboratórium. Az egészségipari profillal rendelkező cégeknek az adott ipari parkba való települése a véletlen műve, tehát nem szervezeten ment végbe.

A klaszter kapcsolatban áll a régió felsőoktatási intézményeivel is. A Pécsi Tudományegyetemmel eredményesebb az együttműködés, de a Kaposvári Egyetemmel is létezik kapcsolat.

A klaszter létrehozásának ötlete egy, az ipari parkban telephellyel rendelkező, orvosi műszereket gyártó, illetve az ezekkel kapcsolatos kutatás-fejlesztési tevékenységet végző kanadai-magyar vegyes vállalatától származik. A klaszterszervezet megfelelő keretet biztosít a pályázatokon való elinduláshoz, a vállalatok összefogásához, a vállalatcsoport tevékenységének kommunikálásához.

A Kapos Kht. által ellátott tevékenységek egy része olyan jellegű, amit a szakirodalom és a nemzetközi tapasztalatok szerint is a klaszter által tipikusan végzett, megszervezett feladat. Ilyen például a közös weboldal készítése, a tagok igényeinek folyamatos felmérése. A Kapos Kht. ugyanakkor olyan feladatokat is ellát, amelyek a régió intézményi hiányosságaiból fakadnak. Ide tartozik a kistérség, illetve a régió kis- és középvállalkozásai számára nyújtott pályázatokkal kapcsolatos tanácsadás. Mivel a kamarák is felszámolták tanácsadói tevékenységüket a régióban, így ezt a feladatot is az egészségipari klasztert szervező Kht. kénytelen ellátni. A pályázati tanácsadás jelentős humán erőforrást köt le. A jövőben segítséget jelentene a Kht. számára, ha a klaszterre vonatkozó pályázatok mellett az egyéb, tanácsadói feladatok ellátására is biztosítanának pályázati forrásokat a központi szervek. Így eredményesebben tudnának hozzájárulni a régió gazdaságának fejlesztéséhez, a tanácsadói tevékenységre vonatkozó intézményi úr felszámolásához.

A Dél-Dunántúl másik egészségipari klaszterének intézményi háttérét az Első Magyar Egészség- és Gyógyturizmus-fejlesztő Központ Kht. jelenti. A klaszter alapítását az motiválta, hogy a dél-Dunántúli Régióban 16 gyógy és termálfürdő van. Ennek ellenére az ország egyik legelmaradottabb vidéke. 653 település fele valamilyen üdülő körzetbe tartozik. A régió területének



66 százaléka elmaradott térség. A vállalkozások tőkehiányban szenvednek, nem alakultak ki együttműködésen alapuló hálózatok. Az ágazatban működő vállalkozások nem rendelkeznek megfelelő információval, az ágazat stratégiai céljai hiányosak, nincs érdekérvényesítő szerepe. A népegészségügy csak csekély mértékben használja ki a természeti gyógytényezőkben rejlő lehetőségeket, hiányzik az ágazatból a K+F tevékenység.

A klaszteralapítás kezdeti stádiumban, szervezés alatt van. Várhatóan 14 tagja lesz. Ezek gyógy- és termálfürdők, gyógykórház, gyógy- és wellnes-szállodák, kamarák. Jelenleg nem rendelkeznek klaszter irodával, és a klaszter honlap létrehozása is még csak a tervek között szerepel.

A Kht- már indult pályázaton, de nem voltak sikeresek. A pályázati forrásból szerették volna létrehozni az infrastruktúrát a programunk megvalósításához. Kiemelt célként szerepelt a minőségi szolgáltatások nyújtása a tagok felé, és egy komoly marketing program megvalósítása. Ugyanezen célok megvalósítására a jövőben is szükségük lesz pályázati forrásokra. Erre azért van szükség, mert a tagok forráshiány miatt nem tudják teljes mértékben fedezni a klaszterszervezet működtetésével kapcsolatban felmerülő költségeket.



5. KLASZTERJELLEMZŐK ÉS ALTERNATÍV MEGOLDÁSOK

A nemzetgazdaságok sajátos sűrűsödési pontjai a klaszterek. A korábbi gazdasági (ipari) agglomerációk jellemzőihez képest több eltérő vonással rendelkeznek. Bár a klaszternek tekintett rendszerek sok eltérést mutatnak, Michael Porter elméleti megalapozása, illetve empirikus felmérések alapján kialakult egy olyan leírás, értelmezési forma, amelyet nagy vonalakban elfogad a szakmai közvélemény. Ennek a meghatározásnak fő elemei a klaszter fejlődésének, működésének a leírása, valamint azoknak az új céloknak a meghatározása, amelyek eltérnek, túlmutatnak a korábbi agglomerációs folyamatokban kimutatott hajtóerőkön, előnyökön. Mindez vonatkozik a spontán módon kifejlődött klaszterekre, és azokra is, amelyeket valamely példakép alapján a gazdasági szereplők vagy kormányzatok tudatosan alakítottak ki. Ez utóbbi esetben éppen az újszerű előnyök létrehozása és kiaknázása mozdította a klaszterszervezőket arra, hogy tevékenységüket megkezdjék. Ez a magyarországi klasztereknél is egyértelműen megfigyelhető.

Ebben a fejezetben először azt vizsgáljuk meg, hogy mennyiben több, miben más a dinamikus klaszter a hagyományos ipari agglomerációknál. Látni fogjuk, hogy a klaszterekben a piaci szereplők közötti kapcsolatok rendszeresebbek, tartalmilag sokrétűbbek, és a kapcsolatrendszerben egyenrangú félként megjelennek a kutatásfejlesztés és az oktatás intézményei, amelyeknek szintén érdemi szerepük van. A klaszterek jellemzése után röviden kitérünk a nemzetközi gyakorlatban javasolt klaszterfejlesztési politika módszertani ismertetésére. Ezt követően vizsgáljuk meg azokat a további együttműködési formákat, amelyek a vázolt, klaszterekre jellemző különféle sajátosságok egyikét-másikat ugyancsak felmutatják. Ebben a részben összehasonlítjuk a hasonló magyar intézmények működési tapasztalatait is. A különféle formák összehasonlítása azért lényeges, mert ezeknek az intézményeknek a nemzetközi gyakorlat vizsgálata során jól dokumentált feladatai, tulajdonságai vannak. A különféle együttműködési intézmények működése csak részben fed át, egymással nem helyettesíthetőek, és az alapvető, legfontosabb funkciója mindegyiknek más. Ezeket az összefüggéseket tekinti át a negyedik alfejezet, míg az ötödik a magyar és a nemzetközi együttműködési intézményrendszer eltéréseit értelmezi, és ennek alapján nyújt ötleteket, ajánlásokat a gazdaságpolitika számára, kiemelten is a klaszterfejlesztési eszközök alkalmazása vonatkozásában.



5.1. AGGLOMERÁCIÓK ÉS KLASZTEREK FEJLŐDÉSE

Az agglomerációkkal foglalkozó elméletek három fontos, korai empirikus megfigyelés magyarázatára alakultak ki. Az első ilyen, hogy a világgazdaságban megtermelt GDP magas hányadát néhány kiemelkedő, a történelem folyamán változó, erősen koncentrált gazdasági körzet állítja elő. A másik megfigyelés, hogy kapcsolódó iparágak vállalatai gyakran keresik egymás közelségét és klaszterekbe tömörülnek. A harmadik megfigyelés pedig az volt, hogy a két előbbi megfigyelés alapjául szolgáló gazdasági csomópontok időben stabilak, és saját intézményes kereteket is öltenek. Az agglomerációs folyamat kumulatív hatású, a koncentráció mértéke emelkedik. Az elmúlt egy-két évtized agglomerációs megfigyelései egy újabbal bővültek: a napjainkban kialakuló gazdasági csomópontok nagy részének kibocsátásában fontos szerephez jutnak az innovatív termékek. Az agglomerációs folyamatot magyarázó kutatók közül kiemelkedik A. Marshall, M. Porter és P. Krugman. Munkáikban az agglomerációkhoz kapcsolódó előnyöket próbálták meghatározni, amelyek azok létrejöttét indokolják.

Az agglomerációs előnyök különböző fajtáit lehet megkülönböztetni. A termelés földrajzi koncentrációjának vannak általánosan érvényesülő méretgazdaságossági előnyei, amelyek egy adott körzet bármely vállalatára kedvező hatással vannak (urbanizációs előnyök). Ezek az előnyök a koncentrált beszerzési és értékesítési piacok közelségéből adódnak. A nagyobb üzemméret sokféle megtakarításra kínál lehetőséget. A méretgazdaságosság kihasználására ipari övezetek, nagy városi agglomerációk jönnek létre. Vannak olyan előnyök is, amelyek az egymással együttműködő cégek földrajzi közelségéből adódnak. Ezek tevékenység- vagy vállalat-specifikus előnyök. Hatásukra szakosodott ipari körzetek alakulnak ki, amelyekben koncentráltan vannak jelen egyes termékcsoportok előállításához szükséges különféle kapacitások. A kapacitások bősége lehetővé teszi a kereslet hullámzásának gyors követését, a térség egy nagy, rugalmas termelési rendszernek tekinthető (Piore és Sabel, 1984). Mindkét esetben az agglomerációhoz kapcsolódó pozitív externális hatások háttérben vállalatok, intézmények, egyéb szervezetek és a kiszolgáló infrastruktúra közötti sokrétű kapcsolatok húzódnak meg. Ezek a kapcsolatok méret- és választékgazdaságossági előnyöket biztosítanak az adott térségen belül, széles, speciális tudással rendelkező munkaerőpiacot hoznak létre, megkönnyítik a gyártók és a helyi fogyasztók közötti kapcsolattartást. Az infrastruktúrális rendszerek közös és intenzív kihasználása is megtakarításokat eredményez. Az agglomerációs előnyök (megtakarítások) csökkentik a működési költségeket és/vagy növelik az árbevételt.

A felsorolt pozitív agglomerációs hatások alapvetően statikusak, az agglomerációban részt vevők közötti tranzakciók költségeinek csökkenéséhez kapcsolódnak. A helyi kapcsolatrendszerhez kapcsolódó előnyök hangsúlyozása viszont egyre inkább ellentmondásba kerül sok jelentős agglomeráció tényleges gyakorlatával. Ezek működésében ugyanis a globalizáció hatására a lokális kapcsolatok szerepe visszaszorulóban van. A legismertebb klaszterek nagyobb cégei között alig van kereskedelmi kapcsolat, még olyan klaszterekben sem, amelyek erőteljesen szakosodtak valamilyen tevékenység elvégzésére. A földrajzi koncentráció azonban ezekben az esetekben is erőteljes. Ezt a jelenséget Porter (1990) a hosszútávú versenyelőny fogalmának a bevezetésével magyarázta. Hamel és Prahalad (1990) és mások munkáira alapozva a hosszútávú versenyelőny legfontosabb forrását a globalizáció viszonyai között Porter (1990) abban látta, hogy a cégek alapvető képességeik végzésére koncentrálnak, ezeken a területeken próbálnak meg kiemelkedni, magukat és termékeiket megkülönböztetni. Az alapvető képességek általában valamilyen kulcstechnológiához vagy más speciális ismerethez kapcsolódnak és nem komplex végtermékekhez. Ezek létrehozásában



együttműködő vállalatok láncolata, az értéklánc működik közre, ami azt is jelenti, hogy a gyártás folyamata szegmentálódik, és sok esetben nemzetközi méretekben is szóródik. Ez a folyamat a nemzetközi működőtőke áramlások utolsó 15-20 évben lezajlott hatalmas mértékű növekedése mögött is jól kivehető. Ebben a fejezetben a klasztereknek ez a legújabb értelmezése, a hagyományos agglomerációs előnyökön túlmutató hatások vizsgálata áll a középpontban. A dinamikus klasztereket, mint egyfajta „benchmark”-ot vesszük alapul, amelyek sajátosságaihoz más vállalkozói kapcsolatrendszereket hasonlítunk. Fő kérdésünk az, hogy ezek a kapcsolatrendszerek mennyiben tartalmazzák az általunk kiemelt dinamikus tulajdonságokat? A dinamikus klaszterek kiemelése természetesen nem jelenti azt, hogy más, kevésbé intenzív együttműködési formákat ne tekintenénk hasznosnak, előre mutatóknak.

A hosszútávú versenyképesség fenntartásának koncepciója alapvetően dinamikus, az alapvető képességek folyamatos javítását, fejlesztését helyezi a középpontba. Ebben a felfogásban a földrajzi koncentrációnak már nem elsősorban az a szerepe, hogy ismétlődő tranzakciók révén költségelőnyhöz juttassa a benne résztvevőket. A klaszterek legfontosabb szerepe közreműködés a tudásgyarapításban és az innovációban, amellyel a vállalatok alapvető képességeiket folyamatosan korszerűsítik és ezzel folyamatosan fenntartják versenyelőnyüket. Ezért a legújabb koncepciók a gazdasági tevékenységek földrajzi koncentrációja háttérében egyre inkább a tudásgenerálás és az innovációk szerepét hangsúlyozzák. A klaszterekben található vállalatok kapcsolatrendszere tehát nem merül ki a hagyományos tranzakciók tömeges bonyolításában, hanem egyre inkább előtérbe kerül a cégek közötti információ és tudásátadás a működéssel összefüggő bármely funkcionális területen. Sőt, a legújabb kutatások már arra próbálnak bizonyítékokat találni, hogy a leírt tudásátadásban nem csak egymással technológiai kapcsolatban lévő cégek vesznek részt, hanem vállalatok sokkal heterogénebb köre (Florida, 2002). Ezek közötti információáramlás sokszor teljesen váratlan innovációkhoz, üzleti megoldásokhoz vezethet.

Az agglomerációs hatások érvényesülését, változását abból a szempontból is lehet vizsgálni, hogy az elmúlt 15-20 év műszaki változásai, elsősorban is az infokommunikációs technológia elterjedése hogyan változtatta meg az agglomerációk kialakulásában szerepet játszó ösztönző tényezőket.

Az IKT forradalom hatása a gazdaság földrajzi elhelyezkedésére nyilvánvalóan erőteljes hatással volt. A gazdasági tevékenységek nemzetköziesedésének soha nem látott távlatai nyíltak meg az IKT alkalmazásával a gazdaság legkülönbözőbb területein. A digitális forradalom hatására elemzők a „távolság haláláról” kezdtek elmélkedni, amennyiben a digitális termékek, szoftverek, adatbázisok, média termékek szinte költségmentesen továbbíthatók nagy távolságra, az IKT-alapú tevékenységeket az alkalmazottak szintén földrajzi megkötöttségek nélkül bárhol elvégezhetik. Ez a sajátosság pedig lehetőséget teremt arra, hogy földrajzilag távoleső, hátrányos feltételekkel rendelkező területek fejlesztése számára is (Cairncross, 1997). Ez az álláspont szembenáll az agglomerációk kialakulásával kapcsolatos elképzeléseinkkel. Elég, ha csak a klasszikus példára, a Silicon Valley történetére gondolunk, ahol nagy számban összpontosulnak vezető IKT és más csúcstechnológiai cégek, ahová minden globális szerepre vágyó high-tech cég telepít kirendeltséget, hogy bekapcsolódhasson az iparág műszaki fejlődésének fő áramlatába. Az ilyen jellegű tömörüléseket világszerte támogatják, így Magyarországon is. Az ellentmondás háttérében az a sokrétű hatásmechanizmus áll, amely egyként tartalmazza az agglomerációk kialakulását segítő és azokat gátló folyamatokat. Hogy éppen térben és időben milyen folyamatok kerülnek fölül, az



minden esetben eltérő. Az erőviszonyok megértéséhez és a változások értelmezéséhez viszont hasznos számba venni, hogy egyáltalán milyen folyamatok feszülnek egymásnak³⁹.

Először azt kell tisztázni, hogy milyen az a tudás és információ, amely digitalizált formában ilyen könnyen továbbítható. Tudást tartalmaz minden termék, információtartalma van bármely fizikai formát öltő tárgynak. A különbség a digitalizált termékekkel szemben nem is pusztán az, hogy ez utóbbiaknak nem feltétlenül van szükségük fizikai megjelenítésre. A tárgyaknak van tudástartalmuk, de ez a tartalom csak közvetítőkkel hasznosítható. A digitalizált tudástermékek ezzel szemben korlátlanul megoszthatók, sokszorosíthatók és felhasználhatók, költség nélkül szállíthatók. A tudás azonban nem pusztán információ, digitális jel, hanem az információ megértése, a felhasználás képessége, ami különböző mértékű az egyes befogadóknál, és azok korábban szerzett tudásától függ ez a mérték. További jellemző, hogy csak kódolható, leírható tudást lehet digitalizálni, a tacit tudás hordozója továbbra is az az egyes ember vagy emberek közössége, szervezete. Ennek az lesz a következménye, hogy csupán a leírt, kódolható tudást lehet digitalizált formában gyorsan és földrajzi korlátok nélkül célba juttatni. A tacit tudás ezzel szemben továbbra is jelentős részben személyhez, helyhez kötött. Végső soron tehát a tudásalapú termékek termelésének, fogyasztásának a térszerkezete azon múlik, hogy az ilyen termékeknek mekkora a kódolható- és mekkora a tacit tudás tartalma.

A klasszikus közgazdasági elmélet az agglomerációs hatást mint láttuk, elsősorban a növekvő hozadékhoz köti. Ha a termelés koncentrációja nem járna előnyökkel, növekvő hozadékkal, akkor teljesen mindegy lenne, hogy hol valósul meg a termelés. A növekvő hozadék miatt viszont a sok lehetséges telephely közül választani kell, hiszen egy-egy termék gyártását korlátozott számú gyártó végzi. A térszerkezet kialakulására ható tényezők klasszikus leírása Alfred Marshall nevéhez fűződik. Ő három centripetális erőt írt le, amelyek a gazdasági tevékenység földrajzi tömörülését idézik elő. Ezek a piacméret hatása, a munkaerőpiac hatása és különféle externális hatások. A nagy felvevő piac és a termelési inputok közelsége, az előre- és hátranyúló kapcsolatok sűrűsége egyaránt növelik egy adott földrajzi hely vonzerejét a befektetők számára. A gazdaság helyi koncentrációja növeli a munkaerőkínálatot, javítja a munkaerőellátást. A gazdasági agglomerációban jó és gyors az információellátás, könnyebb a tevékenységeket irányítani, mert a cégek tudják magukat egymáshoz viszonyítani (Venables, 2001).

Ha csak a centripetális erők hatnának, a gazdaság térszerkezete egy vagy néhány hatalmas központból állna. De léteznek centrifugális erők is, amelyekben az a közös, hogy valamilyen formában növelik a zsúfoltságot és a szállítási költségeket. Krugman (1998) a centrifugális erőket is három csoportba sorolta. Immobilis tényezők létezése (föld, ásványkincsek, részben a munkaerő) lassítja az agglomerációs folyamatot mind a kereslet oldalán (a termelési inputok közelébe kell települni), mind a kínálat oldalán (piacok közelébe kell települni). Az ingatlanárak emelkedése olyan mértékűvé válhat, ami gátolja az agglomeráció további bővülését. Negatív externális hatások, amelyek a gazdasági tevékenység és a lakosság koncentrációja miatt jelentkeznek (zsúfoltság a közlekedésben, környezetszennyezés, bűnözés növekedése). Amint látható, a centripetális és centrifugális erők hasonló területeken egymással szemben hatnak, ezek egyensúlya határozza meg az agglomeráció méretét. Az IKT alkalmazás elterjedése a közlekedés, szállítás és kommunikáció költségeit lecsökkentette, és ez kihat az ellenható erők egyensúlyára, ezzel az agglomerációk potenciális méretére is. Venables (2001) sorban tárgyalja, hogy a különféle erőkre hogyan hat az IKT használat elterjedése.

³⁹ Ez a rész Maignan és társai (2003) felhasználásával készült.



A keresés költségei:

Az új kommunikációs és információs technológiák a partnerkeresés költségeit lecsökkentették. Ez a centripetális erőket gyengíti, mert a helyi kapcsolati rendszer sűrűsége és a munkaerőpiac kiterjedtsége már kevésbé fontos szempont. A fogyasztókhöz való közelség szerepe mindenesetre a kommunikációs technológiák javulásával sem csökkent. Egyelőre sok esetben az internet csak információszerzésben segít, de az üzletkötés mint láttuk, többnyire hagyományos csatornákon keresztül zajlik.

Közvetlen szállítási költségek:

Egyre több digitalizált termék és teljesítmény szállítási költsége gyakorlatilag nulla lesz. Egy sor szolgáltatást személyes kapcsolattartás nélkül, elektronikusan lehet a megrendelőhöz eljuttatni. Ilyen tevékenységek a számvitel, hirdetések, vezetői tanácsadás. A hatás ellentmondásos, mert egyrészt ismét gyengül a sűrű kapcsolatrendszer és a fogyasztók közelsége iránti igény. Ugyanakkor nincsen arra se olyan erős készlet, hogy a természetben szétszórtan található ügyfeleket mindenhová kövessék a szállítók: egy telephelyről tudják őket kiszolgálni. Ez a tömörülés valószínűségét növeli.

Ellenőrzési és menedzsment költségek:

Az IKT használat nagyban elősegítette a vállalkozások nemzetközi működését, a termelési folyamat részekre darabolását, hatékony menedzselését és ellenőrzését különböző földrajzi térségekben. De itt is kétféle irányban változhatnak az agglomerációs hatások. Lehetőség van a fokozott földrajzi széttagolásra, ami költségmegtakarítást eredményez. Ugyanakkor, a hatékony menedzsment ha nem is a korábbi mértékben de most is igényli a személyes kapcsolatokat is, amelyek fenntartása a nemzetközi hálózat növekedésével egyre nagyobb feladatot jelent a vállalat vezetése számára.

Az idő költsége:

Az időmegtakarítást eredményező technológiák elterjedése miatt az idő értéke megnőtt. Tapasztalatok szerint a piaci információk gyorsasága felértékelődött, ami a nagy piacokhoz közeli telephelyválasztás valószínűségét növeli. Ugyanez érvényes a beszállítói együttműködésekre is, például a selejtek kiszűrésének a gyorsasága a földrajzi közelséggel nő. Ez az összefüggés a koncentráció növekedését erősíti.

Személyes kapcsolatok költségei:

A közgondolkodás szerint a személyek közötti kapcsolattartás és az ehhez kapcsolódó tudásátadás könnyebbé vált az IKT használat növekedésével, és ez a földrajzi közelség szükségét csökkentette ebben a vonatkozásban is. Az interneten keresztül ma már sokféle ötlet, szellemi termék, vélemény közölhető, vitatható meg, ami gyengíti az agglomerációt növelő centripetális erőket. De itt figyelembe kell vennünk azt is, hogy a megosztani kívánt tudás milyen mértékben tartalmaz kódolt és tacit tudást? Ennek aránya, mértéke nem csak technikai lehetőségeken múlik, hanem azon is, hogy mik a kódolás költségei, és mennyire biztonságos a transzmissziós rendszer (az internet, illetve a kapcsolódó jogvédelem⁴⁰). A könnyű internetes információközlés a kódolható ismeretanyag arányának növelésére ösztönöz. Ugyanakkor az így megtakarított pénzből növelhető a

⁴⁰ Az USA erőfeszítései a WTO-ban és másutt is a szerzői jogvédelem kiterjesztésére éppen azt a célt szolgálják, hogy az egyre több kódolható, digitalizálható ismeretet ne lehessen jogtalanul szankciók nélkül sokszorosítani. Kérdés, hogy mennyire szélmalomharc ez, gondoljunk például a fájlcsereprogramok terjedő használatára!



tacit tudás mennyisége. Vagyis a kétféle tudás aránya kiszámíthatatlanul változik a kommunikációs technológia fejlődése hatására, ezáltal a koncentráció/decentralizáció folyamatai is kiszámíthatatlanul alakulhatnak. A szellemi termékek erősödő jogvédelme csökkenti a kódolt tudás forgalmát, ezzel az agglomerációs folyamatot erősíti.

A közlekedés költségei:

Bairoch (1988) szerint egy 100 ezer lakosú kisvárosban 100 fő/négyzetkilométer népsűrűséget feltételezve a központ bármely irányból indulva 10-15 perc alatt gyalog megközelíthető. Ezzel szemben egy 1 milliós városban ez már egy teljes órába kerül. Adódik a következtetés, hogy a városfejlődés komoly akadálya a közlekedés. Ha az IKT technológiák javítják a közlekedést, az interneten keresztül egyre több termék megvásárolhatóvá válik, akkor a nagyvárosnak ezek a hátrányai a lakosok számára csökkennek, az agglomerációs hatás nő.

Termékmásolás költsége lecsökken:

A digitálisan kódolt tudás és termék gyakorlatilag korlátlan mennyiségben szaporítható, legyen az szoftver, film, zene, egyéb szellemi termék. A termék átadása a következő felhasználónak ráadásul nem befolyásolja az előző felhasználó szükségletkielégítését, tehát ez sem korlátozza az átadást. Az IKT termékeknek ez a tulajdonsága növeli az agglomerációs hatást, mert fokozza a skálahozadék jelentőségét a termelésben.

A relokáció költsége lecsökken:

Nem csak a termékek allokációja válik olcsóbbá, de maguk a cégek, üzemek is egyre inkább, mert a nemzetközi kihelyezések költségei is lecsökkentek. Ez nem a centrifugális és a centripetális erőket befolyásolja, hanem azt a cégek mobilitását meghatározó küszöbértékeket. Könnyebben tudják követni a kétféle erő viszonyában bekövetkező változásokat. Ennek komoly gazdaságpolitikai konzekvenciái vannak, hiszen az adóalapot biztosító cégek mobilitása az adóalapok mobilitását is jelenti egyben.

Az infokommunikációs technológiák elterjedése tehát a hagyományos agglomerációs hatások és ellenhatások erőterét átalakította, de nem lehet egyértelműen állítani, hogy bármilyen irányban az egyensúly lényegesen eltolódott volna. Ugyanakkor a műszaki fejlődésnek ez a vonulata nagy mértékben elősegítette a klaszterekben a dinamikus, hosszútávú versenyelőnyt biztosító együttműködések térnyerését. A ma kialakuló klasztereket a korábbi ipari agglomerációktól éppen az különbözteti meg, hogy a bennük végzett tevékenységek tudásintenzívek, termékeik piacai pedig globálisak. Azt a következtetést vonhatjuk le tehát, hogy a fejlődés mai műszaki-gazdasági feltételei is támogatják agglomerációk kialakulását, csak éppen ezek az új típusú tömörülések lényegesen eltérő sajátosságokkal bírnak, mint a korábbi műszaki-gazdasági paradigma idején kialakultak. Ezeket a sajátosságokat foglaljuk össze a következő részben.

5.2. KLASZTERJELLEMZŐK ÉS KLASZTERTÁMOGATÁS

Porter immár klasszikusnak tekinthető értelmezésében a klaszterek egymás mellé települt és egymással kapcsolatban álló (ipari) vállalkozások, önkormányzati szervek, kutatóhelyek, felsőoktatási intézmények, pénzügyi intézmények együttese, amelyek tevékenységüket azonos szélesebb értelemben vett iparágban fejtik ki, és egymást kiegészítő tulajdonságokkal rendelkeznek. A dinamikus klasztereket gazdálkodók és más szervezetek spontán halmazától az együttműködés különbözteti meg. Az együttműködés révén szinergia hatások lépnek föl, amelyek



megnövelik a résztvevők gazdasági teljesítményét. Az általunk ebben a tanulmányban egyféle „benchmarknak” tekintett dinamikus klasztereket Sölvell és társai (2003) meghatározása szerint a következő tulajdonságok jellemzik:⁴¹

- Intenzív rivalizálás, ide értve a helyi közösség megbecsülését, a megfelelő presztizs kivívását, ami folyamatos fejlesztésre, javításra ösztönöz, és ezzel a helyi beszállítói kapcsolatok fejlesztését és diverzifikálását is elősegíti.
- A klaszterek nyitottak, a versenyt új belépők is növelik.
- Intenzív kooperáció valósul meg az együttműködés többféle intézményében (pl. szakmai szervezetek, kamarák, különféle klaszter szervezetek. Az együttműködés kiemelten fontos területe a személyes, informális kapcsolatok rendszere.
- A klaszter résztvevői hozzájutnak specializált és egyre színvonalasabb, fejlettebb termelési tényezőkhöz (infrastruktúra, emberi erőforrások, tőke). Egyes klaszterekben a K+F eredményekhez való hozzáférés is fontos (kapcsolat egyetemekkel, kutatóhelyekkel).
- Az alaptevékenységhez kapcsolódó iparágak cégeivel szoros együttműködési kapcsolat alakul ki, műszaki és üzleti tapasztalatok és tudás megosztása jellemző.
- Igényes, fizetőképes piac van a klaszter közvetlen közelében.

Tapasztalati tény, hogy a jelentős klaszterekben működő egyes vállalatok teljesítménye átlagon felüli. Ennél is fontosabb, hogy a klaszterek táptalajt biztosítanak az innovációnak, műszaki haladásnak, az ezekhez kapcsolódó versenyelőnyök megszerzésének. Ennek az az oka, hogy a **klaszterek fokozatosan és folyamatosan csökkentik a vállalati működés környezetében lévő gazdasági és műszaki jellegű információhiányt és az ebből fakadó bizonytalanságokat, kockázatokat.** Ezek a bizonytalanságok különösen nagyok az innovációs folyamatban, ezért ennek a problémának az enyhítése az innovációs tevékenységet az átlagosnál is nagyobb mértékben segíti. Az innovációkkal kapcsolatos információkat és ismereteket fokozatosan, próbálkozások és hibák sorozatában lehet megszerezni. A folyamatos kipróbálás, tesztelés akkor gyors és hatékony, ha intenzív, rendszeres kapcsolatban áll az innovátor a felhasználóval, ide értve az együttműködő partnereket és a fogyasztókat is. Mindezek a szoros kapcsolatok a klaszterekben adóttak. Az innovációkat szintén segíti az együttműködő cégek közötti rendszeres és alapos tudásmegosztás, illetve a kapcsolódó kutatási és oktatási intézményekkel fenntartott rendszeres kapcsolat. Az intenzív tudásátadáshoz szükséges személyes kapcsolatokat is biztosítja a klaszterekben való részvétel. A tacit tudás átadásának egyetlen lehetséges módja a személyes kontaktus. A klaszter azért is előnyös az innovációs folyamat számára mert az innovációs ötletek gyakran nem a vállalatokon belül születnek, hanem a környezetükben. Egy intenzív, interaktív üzleti környezet sok különféle impulzust, ötletet továbbít a résztvevőknek nap, mint nap (innovatív környezet).

A porteri felfogás szerint a dinamikus klasztereket elsősorban nem a méretgazdaságossági előnyök hajtják előre, sokkal inkább az a képességük, hogy folyamatosan képesek innoválni, termékeiket, szolgáltatásaikat korszerűsíteni. Ennek során egyre jobban specializálódnak, alapvető képességeik egyre jobb specialistáivá válnak. Az ilyeneket egy felfelé irányuló spirál jellemzi, amelyben a

⁴¹ Sölvell és társai (2003) 238 klaszter empirikus felmérésére alapozta ezeket a jellemzőket a leírását. Vagyis, az általuk leírt klaszter olyan hipotetikus modell, amely az európai klaszterekben leggyakrabban előforduló tulajdonságokkal rendelkezik. A valóságban természetesen valamennyi klaszter kisebb-nagyobb eltérést mutat ehhez a jellemzőnek tartott modellhez képest.



részvevő cégek kapnak és maguk is kibocsátanak ösztönző hatásokat, spill-overeket. Persze, ezeket a hatásokat valakinek étre kell hoznia, cégek pusztán regionális halmazai együttműködés és interakció nélkül erre nem képesek. Hogy mennyire intenzívek a vállalatközi kapcsolatok⁴², milyen mértékben jelentkezik az ösztönző hatás, nagy mértékben függ az adott régió sajátosságaitól, a rendelkezésre álló humán erőforrásoktól és a támogató intézmények hatékony működésétől (ebben a klasztertámogatási rendszertől is).

Az innovációk kiemelt jelentősége mellett a klasztereket korábbi agglomerációktól megkülönböztető másik lényeges tulajdonság, kapcsolódásuk a globális piacokhoz. A piacok egyre bővülő köre tekinthető globálisnak, tehát egyre több iparág jellemzőjévé válik ez a klasztertulajdonság, hasonlóan ahhoz, ahogyan az infokommunikációs technológiák szétterjedése műszakilag megújít, esetenként innovatívvá alakíthat hagyományos iparágakat is. A globális piacokhoz kapcsolódás méretgazdaságossági előnyök kiaknázását teszi lehetővé az értéklánc legkülönbözőbb pontjain: az anyagbeszerzésben, beruházásokban, olcsó munkaerő alkalmazásában, nagy fogyasztói piacok elérésében. A globális piacokon történő értékesítés több-kevesebb átalakítást igényel a termékeken. Ennek mértéke függ a kereslet és a gyártási technológia homogenitásától, kereskedelmi korlátozásoktól, a szállítás lehetőségeitől és költségeitől. Egyebek mellett ezek az okok is hozzájárulnak az értéklánc egyes elemeinek nemzetközi mozgatásához is (általában külföldi működőtőke befektetésekhez kapcsolódóan). Az agglomerációs erőterben nyilván a homogén termékek korlátozásoktól mentes nemzetközi kereskedelme valószínűsíti leginkább az egy helyen történő teljeskörű gyártást, de ilyen esetekben is a termelési tényezők nemzetközi árkülönbségei és más okok is a gyártási folyamat nemzetközi megosztását eredményezhetik.

Kapcsolódás a globális piacokhoz nemcsak méretgazdaságossági előnyöket hordoz, hanem lehetőséget nyújt a különféle termelési tényezők olcsó forrásaihoz való hozzáféréshez is. Ilyenek lehetnek a standard szaktudással rendelkező munkaerő (akár igényesebb tevékenységek végzésére is), kódolt műszaki ismeretek (licenck, más jogi formák keretében), finanszírozási lehetőségek, és sok egyéb szükséges tényező. A források feltérképezése nemzetközi aktivitást, mozgást igényel, és személyes kapcsolatokat külföldi partnerekkel. Kulcs technológiák és nem kódolt (tacit) ismeretek átadása, elsajátítása nem is lehetséges személyes kapcsolat nélkül. A klaszterekben tömörülő vállalatok fejlettek, specializáltak és folyamatosan fejlődő, korszerűsödő termelési tényezőkhöz tudnak hozzájutni. A tényezők fejlődési folyamatát a klaszteren belüli verseny és a jelenlévő igényes piac hajtja előre. A belső fejlődési hajtóerők mellett azonban a klaszterek bekapcsolódása a globális vérkeringésbe a tényezőmobilitás révén szintén kedvező hatásokat közvetít. A klaszterek dinamikáját éppen azáltal lehet fenntartani, hogy ezek a tömörülések jelentős vonzerőt gyakorolnak kívülről betelepülő vállalatok felé, vonzzák a kockázati tőkét, a képzett munkaerőt és egyéb értékes tényezőket is. Sölvell és társai (2003) a klaszterek életképességét alapvetően a globális piacokhoz való kapcsolódáshoz kötik. Hangsúlyozzák, hogy a korábbi agglomerációk statikus előnyei (főként a költségelőnyök) a mai klaszterekben általában nem vagy alig érvényesülnek, mert a termelési tényezők költségei általában magasak. A klaszterek életképessége a dinamikus előnyök jelenlétén és

⁴² A vállalatközi kapcsolatokat tartalom és intenzitás alapján jellemezhetjük. Tartalom szerint a leggyakoribb forma az értékláncban belüli együttműködés (beszállítás), beszélhetünk értékesítési együttműködésről (közös értékesítési csatornák), logisztikai együttműködésről, képzési együttműködésről, K+F együttműködésről, stb. Intenzitás szerint a legegyszerűbb forma az egyedi adásvétel/tranzakció. A kapcsolat sűrűsége és szorossága különféle tartósságú rendszeres kapcsolati formákon keresztül a szoros, tőkekapcsolattal is megerősített együttműködésig terjedhet. A legszélesebb értelmezésben pedig vállalatközi kapcsolatok közé kell sorolnunk a különféle informális kapcsolatokat is, amelyek a tudásátadásban fontos szerepet játszanak (pl. vállalati vezetők spontán találkozásai, beszélgetései).



kiaknázásán múlik, ami végső soron a cégek, termékek, termelési tényezők folyamatos korszerűsítését, fejlesztését, innovációkat jelenti.

A klaszterek jellemzése, különösen is az innovatív jelleg és a globális piacokhoz való kötődés tárgyalása után egyértelműen meg tudjuk fogalmazni azokat a célokat, amelyek elérésére a klaszterek és a bennük szereplő cégek törekszenek, amelyek révén a fent említett dinamikus előnyöket ki tudják használni. Sölvell és társai (2003) felmérésükben több, mint kéttucat célt regisztrált, amelyek természetesen különböző gyakorisággal fordultak elő az általuk megkérdezett 238 klaszter esetében. A tényezőket 6 összefoglaló csoportba sorolták, amelyek a következők voltak:

- információ és hálózatépítés
- érdekképviselő
- gazdasági együttműködés
- oktatás és képzés
- innovációk és műszaki fejlesztés
- a klaszter expanziója.

A klaszterek hatékony működése a klaszteren belüli információ generálásához és megosztásához kapcsolódik. Ennek sokféle megoldása ismert, jelentések, szemináriumok, előadások, elektronikus hozzáférések, kiadványok szerepelhetnek információ hordozóként. A klaszterszervezés kiemelt feladata együttműködő hálózatok kezdeményezése, támogatása a klaszteren belül, vagyis a vállalatok közötti kommunikáció elősegítése. A hálózatépítés a legtöbb klaszterben központi szerepet játszik, intézményi (vállalatok közötti) és személyes kapcsolatok kialakításának sokféle fórumát és lehetőségét biztosítja. Módszertanilag ehhez a tevékenységhez hasonlít az érdekképviselő is. Ennek fő tartalma a klasztercégek és a nem gazdasági intézmények közötti együttműködési kapcsolatok fejlesztése, ápolása. A kapcsolatépítés a politikai lobbitevékenységtől a helyi önkormányzatokkal való kapcsolattartáson át az oktatási intézményekig és a kutatásfejlesztés intézményeivel fenntartott kapcsolatokig terjed.

Természetesen, a klaszterben együttműködő cégek között nem csupán információcsere zajlik, hanem üzleti kapcsolatok is megfigyelhetők (bár azt állítottuk, hogy ezek kevésbé hangsúlyosak, mint a korábbi agglomerációk esetében). Nyilvánvaló, hogy a gazdasági együttműködés formáinak fejlesztése is fontos feladat, hiszen a hagyományos, statikus agglomerációs előnyöket is ki lehet használni. Ezek közül a felmérés négy területet emelt ki: a közös beszerzést, a vállalkozásfejlesztési tanácsadást, a piaci információ szolgáltatást és az exporttámogatást. Sölvell és társai (2003) olyan klaszterkezdeményezésekről számolnak be, amelyek explicit célja például éppen az exportfejlesztés volt. Az osztrák élelmiszeripari klasztert például kormányzati pénzeszközök felhasználásával az Osztrák Kereskedelmi Kamara közreműködésével hozták létre abból a célból, hogy piaci és marketing ismeretekkel, illetve pénzügyi eszközökkel támogassák az osztrák élelmiszerexportot.

Az oktatás és képzés egyaránt vonatkozik a klasztercégek alkalmazottainak a képzésére, és a cégvezetők korszerű ismeretekkel való felvértezésére. Az oktatás, főként a vezetőképzés inkább azokban a klaszterekben fontos, ahol erős a kisvállalkozások jelenléte, illetve fontos klasztercél a kisvállalkozások fejlesztése (például az észak-olasz kisvállalkozásokat tömörítő klaszterek esetében). De hanyatló iparágak, térségek szerkezetváltásához is nélkülözhetetlen az átképzés. A



klaszterekben folyó oktatás és képzés gyakran tartalmilag változik, leginkább bővül. A connecticut állambeli Aerospace Components Manufacturers klaszterben például munkaerő képzéssel kezdődött ez a tevékenység. Később termelésszervezési ismereteket is oktattak, majd beszerzési együttműködések számára használható ismereteket és nemzetközi marketinget. A kapcsolatépítésnél is kiemelt jelentősége van a gazdasági szereplők és a kutatóhelyek, oktatási intézmények közötti együttműködés fejlesztésének. Itt az egyik fő terület az innovációs folyamatok támogatása, illetve a korszerű technológiák szétterjedésének az elősegítése. A klaszterszervezet a kapcsolatépítésen túl maga is részt vehet az ide kapcsolódó információk beszerzésében és terjesztésében, illetve az innovációk pénzügyi támogatásában, finanszírozási konstrukciók kialakításában.

A klaszterek terjeszkedése, bővülése is fontos szervezeti cél. Nem csak azért, mert általában minden szervezet belső készítése a növekedés (fenntartásának igazolásához ez a legjobb érv). A növekedés, a klaszterbe tömörülő érdekelt szereplők közötti interakciók sűrűsödését eredményezi, fejleszti a termelési tényezők helyi piacait, bővíti a potenciális partnerek számát, és rajtuk keresztül az elérhető tudás, információ halmaz kiterjedését is. Már a hagyományos agglomerációs hatásoknál is láttuk, hogy bizonyos egyensúlyi pont eléréséig a bővüléssel elérhető pozitív externális hatások növekednek. A klaszterek esetében a bővüléssel gyarapodó statikus externális hatások mellé párosulnak a dinamikus externális hatások, amelyek szintén gyarapodnak a növekedéssel. Csak feltételezni tudjuk, hogy ezek a dinamikus externális hatások bizonyos mérethatárok fölött sem feltétlenül kezdenek csökkenni. Erre utal, hogy léteznek olyan méretű modern klaszterek, amelyek globális hatással bírnak (pl. a hollywoodi filmklaszter, párizsi divatklaszter, London és New York, mint kiemelkedő nemzetközi pénzügyi központok vagy maga a biotechnológiára és elektronikára specializálódott Silicon Valley).

A pusztán méretnövekedés mellett fontos szempont a klaszter „minőségének” folyamatos javítása, vagyis az expanzió jelenti a minőségi elemek gyarapítását is. Ilyen törekvés például a globális kapcsolatok fejlesztése, például külföldi működőtőke vonzással. Egy másik gyakori cél egyes régiók imázsának fejlesztése, a klaszterre, vagy a térségre jellemző erősségek hangsúlyozása, emblemikus megjelenítése. Esetenként a klaszterek létrehozásának célja éppen az érintett régió tudatos, egy-egy tevékenységfélére koncentrált fejlesztése, és a megfelelő hírnév, imázs kialakítása. A magyarországi klaszterek többségében kiemelkedő cél adott térség tökevonzó képességének a növelése is részben ilyen jellegű feladat. Az expanzió harmadik lehetséges iránya természetesen a klaszterben vezető szerepet játszó cégek körüli beszállítói és partneri kapcsolatok fejlesztése. Ebből a szempontból a kisvállalkozások fejlesztése, felkészítése a legfontosabb feladata a klasztereknek. Ezen a területen kapnak szerepet olyan vállalkozásfejlesztési intézmények, mint az inkubátorházak, ipari parkok. A magyar gyakorlatban a kisvállalkozások felkészítése a multinacionális cégeknek történő beszállításokra gyakran előforduló ide tartozó szerepkör.

A klaszterekkel foglalkozó irodalmak hangsúlyozzák, hogy a klaszterek közös jellemzői csak nagy vonalakban érvényesülnek. Jelentős eltérések figyelhetők meg nem csak az iparági szakosodásban, hanem a klaszterek főbb működési céljaiban is. Esetenként a porteri értelmezéstől lényegesen eltérő tartalmú együttműködési rendszereket is klaszterként értelmeznek⁴³. Altenburg és Meyer-Stramer (1999) beszél a túlélő klaszterekről, a tömegtermelési- és a transznacionális vállalatok köré szerveződő klaszterekről. A túlélő klaszterek esetében a vállalatok között kialakított együttműködési rendszer fő tartalma a regionális fejlesztés, illetve válságmenedzsment. A

⁴³ Bakács – Czako – Sass (2005) alapján



tömegtermelési klaszterek zömmel helyi piacra termelő, műszakilag felkészültebb de a globális folyamatokba csak nehezen bekapcsolódó cégek együttműködése. A transznacionális cégek köré szerveződő klaszterek lényegében nagy multinacionális cégek helyi beszállítói hálózatai. Az Európai Bizottság egyik anyagában a klaszterek három fejlettségi szintjét különbözteti meg az innovációs együttműködés intenzitása szempontjából (Európai Bizottság, 2002). A regionális klaszterek ezek szerint szűkebb földrajzi területen fekvő, egymással kapcsolatban álló, azonos iparágban tevékenykedő vállalatok csoportja. A regionális innovációs hálózatban már kölcsönös megegyezésen alapuló, szervezett kooperáció megy végbe a vállalatok között, amelyet kialakult kölcsönös bizalom, elfogadott értékrend és viselkedési normák jellemeznek, és van innovációs együttműködés. A legmagasabb együttműködési szintet a regionális innovációs rendszer képviseli. Ebben a rendszerben az innovációs együttműködés nem csak vállalatokra, hanem egyéb intézményekre is kiterjed.⁴⁴

Mindezek alapján a klaszterek támogatására használt különféle gazdaságpolitikai eszközök vonatkozásában is le tudunk vonni néhány következtetést. **A klasztertámogatás az ipar-, regionális- és innovációs politika központi eleme fejlett és feltörekvő gazdaságokban egyaránt. Már-már csodaszerként alkalmazzák a hanyatló ágazatok és régiók felélénkítésére, új, tudásalapú iparágak létrehozására egyaránt. Mindezek ellenére ki lehet emelni egy sor olyan tényezőt, amely közös a különféle igényekre kialakított klasztertámogatási elképzelésekben, amely újszerű a korábbi gazdaságpolitikai eszköztár elemeihez képest.**

- A hagyományos makroszintű eszközökkel szemben a klasztertámogatás középpontjában a vállalati működés közvetlen környezetének a fejlesztése áll, tehát mikrogazdasági beállítottságú.
- Hosszútávú fejlesztési koncepció, amely célja nem egy-egy vállalat vagy gazdasági szektor, hanem vállalatok együttműködő halmaza áll a középpontjában.
- Fontos tényezője a klaszterekben részt vevő cégek közötti hálózatok építése, a kölcsönös bizalom erősítése, rendszeres információcsere ösztönzése, amely a tudásátadás révén fontos spill-over hatásokat eredményez.
- A klaszterekben előforduló pénzügyi támogatás jellemzően induló tőke biztosítására irányul (seed money) és nem nagyösszegű, tartós szubvencionálásra.
- A klaszterműködéshez szükséges inputokat a kormányzatok és a gazdasági szereplők közösen bocsátják rendelkezésre.
- Versenyeztetéssel választják ki a támogatásban részesítendő klasztereket.
- Az együttműködés és ezzel párhuzamos verseny jellemzi a klaszter működését
- A résztvevő gazdasági szereplők között kis- és nagyvállalatok egyaránt megtalálhatóak.

⁴⁴ Hangsúlyozni szeretnénk, hogy az innováció középpontba állítása nem jelenti azt, hogy a klaszterek fő tevékenységi köre valamelyik csúcstechnológiai ágazathoz kell, hogy tartozzon. Sölvell és társai (2003) által megvizsgált klaszterek között is többségben voltak a nem csúcstechnológiai tevékenységi körre szakosodott együttműködési rendszerek. Így például az infokommunikációs technológiákat gyártó, fejlesztő tevékenységekkel 82, orvosi műszergyártással 35, biotechnológiával további 30 klaszter foglalkozott összesen több, mint 600 megfigyelésből (többes említés lehetséges volt).



- Az együttműködés fő tartalma a partneri viszony a gazdálkodók, az állami intézmények és az oktatási és kutatói szférák között.
- A tanulási folyamat és az innovációk kialakulása inkább klaszterszinten, kevésbé az egyes vállalatoknál jellemző. (Sölvell és társai, 2003).

A klasztertámogatási projektek fejlődnek és változnak idővel, ezért inkább egy folyamatnak tekinthetők, nem pedig valamilyen standard gazdaságpolitikai eszköznek.⁴⁵ A klasztertámogatásoknak messzemenőig figyelembe kell venniük a helyi sajátosságokat. Nem csak a helyi erőforrásokra kell azt építeni, de a lebonyolításban nagymértékben támaszkodni kell a helyi politikai és gazdasági hagyományokra, intézményekre. A külföldi példák ötleteit helyi viszonyokra adaptálva érdemes követni. Sölvell és társai (2003) felmérésükben kimutatták, hogy a klaszterfejlesztés ötletének leírása, a helyi politikai vezetéssel való elfogadtatása, a kommunikáció módja is rendkívül eltérő volt az általuk vizsgált különböző klaszterek esetében, a tartalmi kérdésekről nem is beszélve. Egyes országok és klaszterek középpontjában inkább a műszaki fejlődés elősegítése és az innovációk ösztönzése áll. Ilyenek a finn klaszterek, a Vinnväxt klaszter Svédországban. Más esetekben a helyi politikai (önkormányzati) kezdeményezés és a munkahelyteremtés a főcél (flamand klasztertámogatási rendszer), ismét másutt a kisvállalkozások támogatása (Franciaország) vagy a hálózatépítés (német kompetenciaközpontok). Érdekes, hogy a klaszterképződés alaptípusának tekintett kaliforniai Silicon Valley spontán módon jött létre, és kialakulásában kormányzati szándék alig játszott szerepet, mégis mindenütt alapmodellként tekintenek rá (még az elnevezésekben is gyakori a valley – völgy szó: Motorsport Valley, Arve technic Valley, Paris Optics Valley, Flanders Multimedia Valley, stb.). A klasztertámogatási politika mint önálló támogatási eszköz más hagyományos gazdaságpolitikai területek folytatásaként jelent meg (regionális politika, innovációs politika, iparpolitika). Esetenként csak a régi eszközöket keresztelték át tartalmi megújítás nélkül, de a hivatkozott felmérés szerint egyre gyakoribb a felsorolt új tartalmi elemek megjelenése.

Sölvell és társai (2003) tapasztalatai szerint a klasztertámogatási eszközök három fő gazdaságpolitikai területről merítenek. Eszközeik egy része megtalálható a regionális politikában, a külföldi működőtőke fejlesztésben vagy az iparpolitikában. Ezek fókuszja a munkahelyteremtés, a gazdasági aktivitás támogatása. A másik eszközcsoport a külföldi működőtőke befektetések vonzásához kapcsolódik, a harmadik pedig a K+F és innovációs politikához. A regionális politikai célok között az elmaradott térségek támogatása van előtérben, de az eszközök között a közvetlen támogatások, adókedvezmények helyére egyre inkább a minőségi átalakulást támogató eszközök lépnek (K+F támogatása, kapcsolatépítés). A külföldi működőtőke befektetés vonzásban is különféle konkrét fejlesztési szándékok bukkannak fel, és nem csak általában véve igyekeznek a kormányok a befektetéseket támogatni. Ilyen kiemelt szándék a külföldi működőtőke helyi gazdaságba történő beágyazása, a helyi beszállítói kapcsolatok fejlesztése. A klasztertámogatás harmadik területe a K+F és az innovációk támogatása elsősorban a csúcstechnológiai ágazatok és tevékenységek kiemelt támogatásában nyilvánul meg, illetve törekvések vannak arra, hogy a klaszterek tudásintenzív jellegének az erősítésével ösztönözzék és támogassák a résztvevő cégek saját K+F erőfeszítéseit (ágazati preferenciák nélkül is).

⁴⁵ Ebben a változó környezetben meglehetősen nehéz jó „klaszterpályázatok” kiírása. Véleményünk szerint Magyarországon inkább olyan kutatási elemeket is tartalmazó támogatási konstrukcióra lenne szükség, ahol a klaszter saját maga által végzett igényfelmérésre alapozva mondaná meg, hogy mire lenne szüksége.



5.3. KLASZTERALTERNATÍVÁK

A fenti elemzés alapján láthattuk, hogy a vállalatok közötti különféle tartalmú együttműködési rendszereket sokszor ugyanúgy különféle klasztereknek nevezik, mint azt az eredeti porteri értelemben vett együttműködési rendszert, amelynek jellemzőit részletesen leírtuk. A klasztereken, klasztertámogatáson kívül a vállalkozásfejlesztési politikának egy sor további olyan eszköze van, amely bizonyos, a klasztereknél is megfigyelhető együttműködést igyekszik erősíteni. Véleményünk szerint ezeket az eszközöket ugyancsak érdemes megvizsgálni, hiszen bizonyos klaszterfunkciók beindítására szolgálnak, még ha nevükben nem is fejeződik ki ez a tulajdonságuk.

A különféle együttműködési rendszereket hat fő szempont szerint vizsgáljuk, melyek a következők:

1, az együttműködési rendszer földrajzi kiterjedése, mérete:

- a - egy szűken vett telephelyen valósul meg
- b - valamely település közvetlen környezetében elhelyezkedő telephelyek
- c - regionális együttműködés, központi vállalatoktól számított kb. 100 km-es távolságon belül

2, iparági szakosodás:

- a - nincsen különösebb szakosodás, bármely feldolgozóipari vagy szolgáltató tevékenység
- b - csúcstechnológiai iparágak és szolgáltatások
- c - nem csúcstechnológiai feldolgozóipari tevékenységre történő szakosodás

3, az együttműködés fő tartalma

- a - egyszerű agglomerációs hatások kiaknázása
- b - beszállítói kapcsolat
- c - K+F együttműködés
- d - kis- és közepes vállalkozások együttműködése (pl. közös beszerzés, szövetkezeti funkciók)

4, együttműködő partnerek

- a - multinacionális vállalat és partnerei
- b - egyéb (hazai tulajdonú) nagyvállalatok és partnereik
- c - kis- és közepes méretű vállalkozások
- d - különféle üzleti vállalkozások valamint felsőoktatási intézmények és kutatóhelyek

5, a kooperációs tevékenység hatóköre

- a - helyi-regionális
- b - országos



c - globális

6, kormányzati, önkormányzati támogatás fő tartalma

a - kapcsolatépítés, közvetítés

b - K+F együttműködés fejlesztése (ipar-oktatás-kutatás közötti kapcsolatok erősítése)

c - infrastruktúra fejlesztése és rendelkezésre bocsátása

d - tanácsadás

e - információátadás csatornáinak a szervezése

f - vállalkozásfinanszírozás (vállalkozói tőke, seed-money, kamattámogatás hitelekhez)

7. az együttműködés jogi keretei

a, jogi személyiséggel rendelkező üzleti vállalkozás

b, közösen létrehozott alapítvány, egyesület koordinál, támogat

A klaszterek a fenti besorolás szerint tehát olyan együttműködési rendszerek, amelyek földrajzi kiterjedés szerint regionális együttműködések, egy vagy néhány, a helyi adottságokra és hagyományokra támaszkodó tevékenység végzésére szakosodnak, együttműködésük fő tartalma a K+F együttműködés (tudásgenerálás és átadás), stabil beszállítói kapcsolatok kialakítása, bennük különféle üzleti vállalkozások, oktatási és kutatói intézmények és a vállalkozástámogatás intézményei vesznek részt, a kooperációs tevékenység hatóköre globális és végül a központi támogatás fő tartalma a K+F együttműködés fejlesztése, a kapcsolatépítés és az infrastruktúra fejlesztése.

Mielőtt megvizsgálánk azt, hogy a vállalkozásfejlesztés egyéb módszerei, intézményei mennyiben képesek különféle klaszterfunkciókat ellátni, szüksége röviden felsorolásszerűen áttekintenünk, hogy melyek is Sölvell és társai (2003) szerint a legfontosabb klaszterfunkciók, amelyeket a többi vállalkozásfejlesztési eszköz esetében is megvizsgálunk. A klaszterfunkciók egy része megegyezik a hagyományos, statikus agglomerációs előnyök kiaknázásával, amelyek az egymás közelében elhelyezkedő vállalkozások közötti tranzakciók sűrűsödéséből adódnak. Ezek a következők:

a, nagyobb piacméret mind a beszerzés mind az értékesítés oldalán,

b, nagyobb választék az üzleti partnerekben, főként olyan agglomerációkban, amelyeknek van valamilyen szakosodásuk, és egy-egy üzletág cégeit különösen is vonzzák,

c, nagyobb munkaerőválaszték, ami szintén különösen is jelentős előny, ha létezik agglomerációs specializáció, és az a hagyományokat követve kiterjed a képzésre és a munkaerő vonzására is,

d, kapcsolódó kiegészítő intézmények jelenléte (kamarák, infrastruktúra, oktatási intézmények).

A klasztereket a hagyományos agglomerációktól két fő jellemző különbözteti meg. Az egyik az információáramlás és tudásátadás és az ehhez kapcsolódó megnövekedett innovációs alkotóerő, a másik a klaszterek globális hatóköre. E két tényező oda vezet, hogy a klaszterek nem elsősorban vagy nem csak a lokális üzleti kapcsolatok sűrítése révén jutnak pozitív externális hatásokhoz. A kedvező, serkentő hatások másik, még jelentősebb forrásai a dinamikus externális hatások, ami a széles értelemben vett, folyamatszerű innovációt jelenti, vagy más megközelítésben a vállalatok



alapvető képességeinek folyamatos javítását, karbantartását, ami a tartós versenyelőny legfontosabb forrása. Ezeknek a dinamikus externális hatásoknak a főbb hordozói a következők:

e, intézményesített, nyílt információáramlás, a klaszterben generált tudások megosztása a résztvevők között,

f, hangsúlyozott hálózatépítési tevékenység, különféle szervezetek és intézmények között, valamint személyes kapcsolatok kialakításához fórumok, keretek biztosítása a klaszterben,

g, a klaszter szereplői között párhuzamosan érvényesülő együttműködés és verseny (nem csak piaci értelemben, hanem a klaszterben betöltött szerep, vállalati imázs kivívása érdekében is),

h, hangsúlyos az innovációs együttműködés az üzleti világ, a kutatóhelyek (felsőoktatás) és a helyi gazdaságszervező intézmények között,

i, igényes, fizetőképes piac közelsége,

j, a klaszternek formális, a tevékenységek egészét átfogó koordináló szervezeti kerete van,

k, a klaszter nyitott klub, több irányban is expanzív.

5.3.1. Inkubátorházak

Az első inkubátort ingatlanfejlesztési vállalkozásként az USA-ban hozták létre 1959-ben, de ez a vállalkozás akkor még alig talált követőre. Az inkubátorházak elterjedése az 1980-as években vett lendületet az USA-ban. Kezdetben kifejezetten ingatlanhasznosítási céllal működtek a házak: irodákat és műhelyeket alakítottak ki régi de felújított gyárépületekben. A korábban egy-egy cégnek helyet adó épületek felszabdalása, átalakítása azért történt, mert az ingatlantulajdonosok így ha csak részben is, de sokkal gyorsabban találtak bérlőket a kisebb irodákba. Később a pusztai irodabérlet mellé fokozatosan kezdték el kínálni a szolgáltatásokat is (a közös portaszolgálattól az üzleti tanácsadásig). Ennek is üzleti megfontolás volt a háttérben: a szolgáltatáskínálat még inkább vonzóvá tette az irodabérletet ezekben a házakban. Ez a tudatos vállalkozásfejlesztési gyakorlat gyakran tőkekapcsolatot is eredményezett. Az inkubátorok gazdái részesedést szereztek szolgáltatásaik fejében a bérlők vállalkozásaiban. Ilyen értelemben ezek az inkubátorok már ekkor kockázati tőketársaságként is működtek. Az 1980-as évek közepétől a gazdaságpolitika felfigyelt az inkubátorok sikerére, és tudatosan kezdték azokat vállalkozásfejlesztési célokra felhasználni. Elsősorban helyi önkormányzati és szövetségi állami szintről érkeztek támogatások, de a szövetségi Kisvállalkozásfejlesztési Hivatal (SBA) is bevonta tevékenységébe az inkubátorokat. Az első profitorientált inkubátorok mellett megjelentek a kormányzati szervek által alapított non-profit és az egyetemek által létrehozott inkubátorok is. Ezek ma már a kb. 800 amerikai inkubátor háromnegyedét teszik ki.

Bruce Merrifield államtitkár pontosan meg is fogalmazta a támogatás célját: **az 1980-as években több csúcstechnológiai ágazatban teret vesztő amerikai gazdaság dinamizálása, az innovatív kisvállalkozások támogatása volt ez a cél (Merrifield, 1987). Lényegében ez volt az a mozzanat, amely a korábban általános üzleti célokkal létrehozott, vállalkozásként működő inkubátorok mellett az innovatív kisvállalkozások támogatására szolgáló intézményrendszer kialakulását elindította. A high-tech inkubátorokban ugyanis (akár for- akár non-profit**



formában működnek is azok) a bérlő kisvállalkozások definíció szerint magas kockázattal és bukási aránnyal bírnak, szemben a hagyományos tevékenységeket végző kisvállalkozásokkal. Ez azt jelenti, hogy a high-tech inkubátorház működtetőjének egy sor, olyan plusz szolgáltatást kell tudni nyújtania, amely ezen a nagy kockázatú piacon jellemző. Vagyis általános vállalkozásfejlesztési feladatok mellett kockázati tőke kezelő feladatokat is el kell látni. Egy a 80-as évek végén az USA-ban végzett empirikus felmérés szerint az ott akkor működő inkubátorok többsége (80 százalék) már leginkább innovatív kisvállalkozásokat fogadott be (Smilor, 1987). Ennek fő oka az volt, hogy az ilyen vállalkozások mérete induláskor nagyon kicsi, a kialakított néhány négyzetméteres irodákban a 2-3 alkalmazott, ha van egyáltalán, könnyen elfér. Az innovatív vállalkozások fejlődése siker esetén nagyon gyors, hamarosan elhagyják az inkubátort. Ha viszont az ötlet nem válik be, ugyanolyan hamar megbukik a vállalkozás, Tehát, mindenképpen gyors cserélődésre van kilátás, ami a vállalkozásfejlesztési célok szempontjából kívánatos. Az amerikai gyakorlatot hamarosan átvették Európában is, de a kiindulást itt már elsősorban a vállalkozásfejlesztési szempontok befolyásolták. Vagyis erőteljesen érvényesült az állami, helyi kormányzati szerepvállalás, a csúcstechnológiai ágazatok preferálása. Ma is non-profit szervezetek üzemeltetik az amerikai inkubátorok felét. Egyetemek keretében működik további 27 százalék. Ezek mind technológiai inkubátorok. 8 százalék profitorientált magánvállalkozás, 16 százalék vegyes finanszírozású (NBIA 2006).

A különféle inkubátorok sikeres működésének van több közös eleme. Ezeket vesszük most sorra. Az innovatív kisvállalkozások speciális igényeire vonatkozó feltételekről a technológiai parkok ismertetésénél térünk ki. Ez azért is célszerű, mert meggyőződésünk szerint a mai magyar gyakorlatra az általános vállalkozásfejlesztési célok támogatása a jellemző, ezért a legtöbb (általában regionális fejlesztési szervek által alapított) inkubátor célja a helyi üzleti élet fejlesztése. Az innovációs folyamat támogatására külön intézményrendszer szolgál, igaz, abban is megfigyelhetők az inkubátorokban megfigyelhető elemek is.

a, üzleti tanácsadás

Célja, hogy a piacképes ötlettel rendelkező vállalkozó üzleti, adminisztrációs és menedzsment háttérét biztosítsák, amíg ezeket a feladatokat önállóan (alkalmazottak révén) nem képes megoldani. A marketing tanácsadás is hasznos ahhoz, hogy az ötletből piacképes terméket lehessen fejleszteni, a céget sikeresen be lehessen vezetni a piacra. Innovatív termékek és vállalkozások esetében a marketing feladatok különösen bonyolultak, hiszen a piacok kialakítása is feladat. Az általános menedzsment feladatok közül kiemelkedően fontosak a vállalkozás növekedésével járó változások. A forgalom növekedése magával hozza a vállalkozás méretének növekedését is. A vezetési feladatok ugrásszerű növekedése megköveteli a vállalat szervezeti fejlesztését, a döntési jogkörök decentralizálását, a szükséges személyzeti lépések meghozatalát. Szükségessé válik a finanszírozási stratégia átalakítása is. Az inkubátorbeli hatékony tanácsadásnak több bevált módszere ismert. Lehet az a feladata az igazgatónak, igazgató tanács tagjainak, megbízott tanácsadó cégeknek.

b, finanszírozás

A vállalkozások indításához szükséges alaptőke biztosításában az inkubátor segíthet. Ha piacképes termékről van szó, a működéshez szükséges forgótőke állomány beszerzése szükséges. Innovatív termékeknél hosszabb-rövidebb termékfejlesztési időszak költségei, marketing költségek is jelentkeznek, vagyis az igény nagyságrenddel magasabb is lehet. Az inkubátor szerepe alapvetően a közvetítés, vagyis a finanszírozó megtalálása, a finanszírozási konstrukció részleteinek kidolgozásában tanácsadás. Ez a feladat különböző országokban más és más. Fejlett tőkepiacok



esetén magában foglalhatja kockázati tőke bevonását, egy későbbi tőzsdéi bevezetés megszervezését is akár. Magyarországon hangsúlyos a kormányzati és EU-s támogatási lehetőségek feltárása és a pályázatkészítés támogatása. Hagyományos hitelügyletek előkészítésénél is fontos információkkal szolgálhat az inkubátor. A lényeg persze az, hogy nem pusztán közvetítés zajlik, hanem alternatívák feltárása és értékelése, a bérlő szempontjából leginkább kedvező megoldások megtalálása.

c, szolgáltatások

Az inkubátorok megosztott szolgáltatásokat biztosítanak a bérlők számára, amiért teljes vagy kedvezményes árat fizetnek, esetenként tulajdonrészesezés fejében biztosítják azokat. A megosztott szolgáltatások igénybevétele kedvező, hiszen a bérlőnek nem kell költséges berendezéseket megvásárolnia, személyzetet állandóan foglalkoztatnia, a feltétlenül szükségesnél nagyobb irodateret bérelnie eseti rendezvények szervezése miatt. Egyes szolgáltatásokat üzleti alapon is nyújt az inkubátor, gyakran pedig ilyen szolgáltatást végző más bérlők a partnerek.

d, hálózatépítés

Az inkubátorokkal foglalkozó korai művek is hangsúlyozták a vállalkozások és vállalkozók közötti kapcsolatok fontosságát, és azt is, hogy ezek fejlesztésében az inkubátoroknak fontos szerepük van. Minél erősebb és komplexebb egy vállalkozás kapcsolatrendszere, annál több információhoz, ötlethez, üzleti lehetőséghez jut a vállalkozó, annál könnyebben oldja meg feladatait, problémáit. Mindezek növelik a vállalkozás sikerének valószínűségét is. Az inkubátor maga is törekszik arra, hogy intézményes kapcsolatokat alakítson ki bérlő számára hasznossá tehető cégekkel, szervezetekkel (egyetemekkel, nagyobb iparvállalatokkal, tanácsadókkal, befektetőkkel).

e, a vállalkozók oktatása

Az inkubátorok működésének lényege, hogy saját lábukon megállni képes vállalkozások alakuljanak ki, nőjenek fel bennük. Hacsak nincsen fizikai akadály (túlnő a cég), a bérlők nehezen hagyják el a védettebb környezetet. A vállalkozók oktatása arra irányul, hogy azokat a funkciókat is önállóan legyenek képesek ellátni, amelyekben az inkubátor tanácsait, szolgáltatásait addig igénybe vették. Az oktatás lehet formális (szervezett kurzusok, például), és lehet informális (menet közben, gyakorlatban adják át a konkrét ismereteket az inkubátor tanácsadói). A szükséges tudás bevonása a vállalkozásokba persze a személyzet fejlesztésével is történhet.

f, kapcsolat egyetemekkel

Fejlettebb inkubátorok kölcsönösen előnyös kapcsolatokat alakítanak ki a környezetükben lévő egyetemekkel. Esetenként az inkubátorokat egyetemek alapítják abból a célból, hogy a náluk zajló kutatási eredmények üzleti hasznosításából részesedjenek (spin-off cégek támogatása). Az egyetemi kapcsolat bővíti az igénybe vehető szakmai tanácsadók körét, a tudásátadás elérhető csatornáit.

A fejlesztési célok elérésére létrehozott inkubátorok infrastruktúráját, szervezetét, működési rendjét és az üzemeltetés koncepcióját úgy kell kialakítani, hogy ezek az elérni kívánt célokat szolgálják. Vagyis az inkubátorok mind egyediek, egyéniek, sok tulajdonságukban eltérőek egymástól és nem árt előre tervezni őket. Mint a klasztereknél, úgy az inkubátoroknál is megkülönböztetnek különféle típusokat. A vegyes inkubátorok alapvető célja munkahelyteremtés, gazdasági prosperitás elősegítése. Ezeknél nincs különösebb bérlői célcsoport. A másik fő terület a mikrovállalkozások és az önfoglalkoztatás felkarolása, ami általában válságsújtotta régiókban jellemző forma. A harmadik



csoport az innovatív vállalkozásokat támogató inkubátor. Az irodalomban találni negatív példákat, megghiúsult inkubátorokról. Az inkubátorok több klaszterfunkciót ellátnak. Gyakran maguk is valamely klaszter elemei. Gyakori a kapcsolódás ipari parkokhoz is. A bérlők egy része kikerülve az inkubátorból ipari parkokban folytatja a tevékenységét.

A magyarországi inkubátorokról a Vállalkozói Inkubátorok Szövetségétől lehet információkat megtudni. Hozzá kell ehhez azonban tenni, hogy nagyon sok olyan szervezet foglalkozik inkubációs tevékenységgel, amely magát nem ekként definiálja. Üzleti tanácsadást például szinte minden jól működő ipari parkban végeznek. A technológiai parkok (pl. a budapesti Infopark) pedig sok tekintetben az amerikai technológiai inkubátorok mintájára épültek fel. A VISZ honlapján található információs lap tartalma felvilágosítást ad arról, hogy milyen szolgáltatásokat nyújtanak az inkubátorok. Első helyen szerepel természetesen az iroda- és műhelybérlet. Ezután különféle infokommunikációs eszközök hozzáférési lehetőségei következnek, majd a közösen használt helyiségek és szolgáltatások. Ezeket a lehetőségeket szinte minden inkubátor biztosítja. Hiányos viszont a felmérések szerint első helyen igényelt tanácsadás. Általában általános üzleti menedzsment, pénzügy és számvitel, jog területei még általában lefedettek, de műszaki, innovációs, szabadalmi és nemzetközi üzleti tanácsadás már csak elvétve található meg. Pénzügyi és finanszírozási tanácsadás fel sem került az adatlapra. Pedig ez a terület az induló kisvállalkozásoknál szintén kritikus.

5.3.2. Ipari parkok

Az ipari parkok létesítésére is az 1960-as és 70-es évektől kezdődően került sor, először szintén az Egyesült Államokban. Korábban az ipartelepek földrajzi elhelyezkedését a helyi önkormányzatok nem nagyon igyekeztek befolyásolni, építési, rendezési előírások betartása mellett bármilyen, az adott vállalkozás szempontjából kedvező telephelyen lehetett gyárat nyitni. Az ipari parkok megjelenése ezen a helyzeten úgy változtatott, hogy az önkormányzatok most már maguk igyekeztek a települések szélesebb környezetében is meghatározni az egyes területek konkrét hasznosítási módját.

Ennek a váltásnak több oka is volt. Meg lehet említeni a környezetszennyezés és terhelés szempontját: oda és olyan távolságra kell környezetterhelő tevékenységeket költöztetni, ahol a lakosságot nem zavarja, illetve ahol egymáshoz közel telepítve könnyebben ellenőrizhető. Ennél a megengedő-szabályozó szempontnál fontosabb volt talán a vállalkozásfejlesztés, tőkevonás igénye (Magyarországon is ez volt a meghatározó). **Az ipari parkok olyan földterületek, amelyeket iparfejlesztési célból helyi gazdaságfejlesztési szervek vesznek a tulajdonukba, azon a nagyipari tevékenységhez szükséges közműfejlesztéseket hajtanak végre, ilyen módon összközműves „építési telkeket” kínálva fel ipari beruházóknak.** Az ipari parkok elhelyezkedése pedig természetesen a települések környezetében optimálisnak tűnő helyekre történik, ahol az említett közművek biztosítása műszakilag lehetséges, és biztosított a megközelítés teherforgalom számára is. Ipari parkokat eleinte inkább a válságsújtotta térségek újraperarítására hoztak létre kifejezetten munkahelyteremtési céllal. Később kezdtek az ipari parkok is a gazdasági szerkezet fejlesztését célzó iparpolitika eszközeivé válni.

A parkok által nyújtott kedvező telephelyi tulajdonságok hasonlóak az inkubátorokéhoz, csak nagyságrendi különbség van közöttük, és ezért más, jellemzően nagy területigényű ipari



tevékenységek vonzására alkalmazzák. Jelentkezik mindenek előtt a közös használat: az ipari parkban összegyűjtött vállalkozások közösen használják a kiszolgáló infrastruktúrát. Ez a működtetés költségeit is csökkenti, de még inkább a kiépítését. A kiépítésért a több helyen nem is kell külön fizetni, ez része a tőkevonzási csomagnak. Mindez jelentős megtakarítást jelent, ha figyelembe vesszük, hogy minden infrastruktúrális szolgáltatásnál ipari méretű ellátási hálózat kiépítése szükséges (úthálózattól a szennyvízkezelésen át a távközlési kábelelig). Ezeket az igényeket az ipari parkok eltérő mértékben képesek kielégíteni. A kisebb települések környezetében nyitott parkok megközelítése sokszor körülményes, és pénz hiányában a szolgáltatások köre sem olyan széleskörű.

Az 1970 és 2000 között az USA és Nyugat Európa az ipari parkok nyitásának fénykorát élte. Az akkori nagy fellendülés eredményeként sok olyan ipari parkot nyitottak meg, amelyek a mai napig kihasználatlanul állnak, és az akkor kialakított infrastruktúra miatt egyéb célra mostani formájukban nem is alkalmasak. Nyilvánvaló, hogy egyrészt jelentős túlkínálat alakult ki az ipari telephelyek piacán, másrészt az is, **hogy a kiépített infrastruktúra szükséges de nem elégséges feltétele a beruházások vonzásának.** Állíthatjuk, hogy ezek mellett szükségesek azok a tényezők is, amelyeket az agglomerációk és a klaszterek kialakulásának elemzése során felsoroltunk. **Legszembeötlőbb negatív példa a német keleti tartományok esete, ahol szinte minden, az NDK idejében ipari tevékenységet is folytató település mellé a szövetségi kormány pénzén építettek ipari parkot. Ezen kívül viszont a beruházás egyetlen további feltétele sem teljesült a legtöbb helyen. A lakosság tömeges elvándorlása miatt sem piac sem képzett munkaerő nem maradt meg helyben. Csak a nagyobb városok közelébe sikerült hatalmas támogatásokkal beruházókat telepíteni, ahol szintén hatalmas szubvenciók révén sikerült újraindítani a felsőoktatást is, ami valamelyest növelte ezeknek a városoknak a lakosságmegtartó képességét. De a vidéki kisvárosok gazdasági tevékenységét az ipari parkok egyelőre nem tudták újra életre kelteni.**

Az ipari parkok eddigi gyakorlata mindazonáltal sok tekintetben különbözött a klaszterekre jellemzőktől. A leginkább szembeötlő eltérés természetesen a konkrét célokban van. A klaszterek valamilyen kialakult, dokumentálható, egy régióra jellemző erősségekre épít, és azokat kívánja folyamatosan fejleszteni a hosszútávú versenyképesség kialakítása és megőrzése végett. Ebben fontos szerepet szán a régióban az adott erősséghez kapcsolódó különféle intézményeknek és vállalatoknak, illetve az ezek között kialakuló közreműködésnek és tudásátadásnak. Az ipari parkok célja ezzel szemben a munkahelyteremtés, sok esetben válságrégiók szerkezetváltoztatása. Ez a tevékenység nem felismert erősségek kiteljesítése, sokkal inkább új struktúrák kialakítása. A központban nem a kapcsolatépítés áll hanem a befektetések vonzása, többnyire szinte tekintet nélkül a tevékenységi körre. A klaszterfunkciók jobb érvényesülésére abban az esetben van nagyobb esély, ha az ipari park környezetében megtalálhatóak azok az oktatási, kutatási és vállalkozásfejlesztési intézmények, amelyek közötti együttműködés a klaszterműködés fontos eleme. Vannak olyan ipari parkok, amelyek folytatnak ilyen irányú tevékenységet és ezzel klaszterek fontos elemeivé válnak. Ilyen például a PANAC és benne a Győri nemzetközi Ipari Park. Látni kell azonban, hogy még ezeknek az ipari parkoknak sem a klaszterfunkciók ápolása az elsődleges céljuk, illetve hatókörük sokkal szűkebb, mint a klasztereké.



Az ipari parkok fejlesztésének irányai Magyarországon⁴⁶

A kormány az ipari parkok egyes régiókban betöltött gazdaságélénkítő erejét látva megvizsgálta a legsikeresebb és környezetükre leginkább kedvezően ható parkok stratégiáját. E vizsgálat eredményeképpen a kabinet az ipari park kategórián belül, azaz a címet már elnyert parkoknak két új pályázati lehetőséget hirdet meg a Kistérségi Gazdaságfejlesztő Ipari Park, illetve az Integrátor Ipari Park címek elnyerésére.

A Kistérségi Gazdaságfejlesztő Ipari Park cím a kistérség fejlesztésére kiemelt figyelmet fordító, a mikro-, kis-, és középvállalkozásokat legjobban bevonó, azok előrelépését segítő parkok számára lesz elérhető. A cím elnyerésével a park a meglévőknél túl további kedvezmények igénybevételére válhat jogosulttá.

Ugyancsak további kedvezmények elnyerésére jogosít az Integrátori Ipari Park cím elnyerése. Erre azok a parkok pályázhatnak sikerrel, amelyek regionális hatókörükben koncentrált innovációs potenciállal rendelkeznek, fejlesztési, beszállítói és beruházási projekteket generálnak.

A kormány az ipari parkok megerősítése érdekében a gazdasági kapcsolatok fejlesztése, az innovációs tevékenység élénkítése és az ezeket támogató infrastruktúra kiépítése mellett kiemelt fontosságú célként kezeli a logisztikai szolgáltatások mind szélesebb körű terjesztését is.

A magyar gazdaságpolitikai gyakorlatban is keverednek az intézmények és a funkciók. Látni kell, hogy a szóban forgó intézmények javarészt nem állami irányítás alatt állnak, jelentős önállóságuk van, és ezért nem feltétlenül illeszkednek be abba az együttműködési keretrendszerbe, amelyet a gazdaságfejlesztéssel foglalkozó minisztériumi főosztályok kigondolnak a számukra. **A legújabb fejlesztési koncepció szerint például kétféle ipari parkot különböztetnek meg: az integrátor ipari parkot és a kistérségi gazdaságfejlesztő ipari parkot. Az eddigi elemzésből látszik, hogy az ipari parkok többsége az eredeti koncepció szerint is a kistérségi gazdaságfejlesztő kategóriába tartozott. Ez az ipari parkok általánosan jellemző feladatköre. Ezeket az ipari parkokat is fel kívánja ruházni a központi akarat olyan feladatokkal, amelyek tőle idegenek: regionális fejlesztési feladatokkal. Erre a feladattársításra valószínűleg azért van szükség, hogy a kistérségi iparfejlesztési projektekhöz az EU-s forrásokat könnyebben lehessen mozgósítani. lehet, hogy ezért érdemes egy alapvetően üzleti szellemű fejlesztési intézménybe egyéb feladatokat is telepíteni, de nem szabad, hogy mindeközben az eredeti funkciók háttérbe szoruljanak! Nem lenne jó jelentős pénzek felhasználásával üres ipari parkokat kreálni.**

Az integrátor ipari park ezzel szemben meghirdetetten klaszterfunkciókat kell, hogy ellásson. Itt ismét problémákba ütközünk. Az integrátor ipari park ugyanis átfogja egy vagy több beszállítói klaszter és innovációs központ működését. Innovációs központ alatt itt leginkább technológiai parkot kell érteni, amely általában egy-egy egyetem, kutatóhelyek és néhány nagyvállalat közötti technológiai és kutatási együttműködést hangolja össze. Már az elnevezés sem megfelelő. **A klaszter értelmezésünk szerint földrajzilag (és egyéb értelemben is) sokkal szélesebb, átfogóbb intézmény, mint az ipari park, és funkciói is eltérőek. Felfogásunk szerint értelmezhetetlen a klasztereket integráló ipari park fogalma** (Nikodémus, 2005). Ez persze nem jelenti azt, hogy a klaszterekben ipari parkok ne vennének részt, ellenkezőleg! Mind a kistérségi gazdaságfejlesztő, mind a nagyobb, „integrátor” ipari parkoknál gyakran előfordul, hogy vállalkozásfejlesztési

⁴⁶ Forrás: GKM. <http://www.gkm.gov.hu/feladataink/ipariparkok>



funkciókat ellátnak. Olyan funkciókat, amelyek amúgy az inkubátorokra jellemzőek, elsősorban üzleti tanácsadást. Az ipari parkok sikeres mintájának tartott Győri Nemzetközi Ipari Park például a következő szolgáltatásokat nyújtja:

A Győri Nemzetközi Ipari Park szolgáltatásai

Letelepedés előtt:

jogi tanácsadás, cégbejegyzés,

műszaki előkészítés segítése,

állami és regionális támogatási források: tájékoztatás, pályázat előkészítés,

építmények kulcsrakész kivitelezése,

finanszírozás szervezése, lízing, bérlet, középületi hitelkonstrukciók,

kapcsolat közvetítés helyi hatóságokhoz, vállalkozásokhoz,

közreműködés külföldi munkavállalók ügyeinek intézésében.

A parkban elhelyezkedő Szolgáltatóház és az Innovációs és technológiai Központ szolgáltatásai:

információ,

telefonközpont,

számítógépes hálózat, internet kapcsolat,

rendezvényekkel kapcsolatos infrastruktúra,

bérelhető tárgyalóterem,

bankfiók,

étterem,

őrző-védő szolgálat,

épület-iroda takarítás.

A felsorolás is mutatja, hogy a park induló kisvállalkozások és kevés helyismerettel rendelkező külföldi vállalkozások számára különféle tanácsadó szolgáltatásokat nyújt, ide értve az inkubátoroknál hiányolt finanszírozási tanácsadást is. Természetesen a mikrovállalkozásoknál igényelt, inkubátorokra jellemző alapvető menedzsment, számviteli, stb. tanácsadásra a parkok nem készülnek, mert ügyfeleik nem kezdő vállalkozók. Az is látható, hogy a klaszterekre jellemző innovációt serkentő intézmények és szolgáltatások nem szerepelnek a listán, tehát az innovációs folyamatok támogatását a Győri Nemzetközi Ipari Park nem tekinti fő feladatának (ahogy más ipari parkok sem).

2004 végén 165 ipari park működött Magyarországon. Csak az elmúlt 2-3 évben 30-40 újabb park létesült. Ezek egy része a korábbi vámszabad területek átalakításával jött létre. Az ipari parkokban mintegy 2600 vállalkozás működött, amelyek együttes árbevétele 2004 végén



megközelítette a 4700 milliárd forintot, exportjuk a 3400 milliárdot. Együttesen 1540 milliárd forint beruházást valósítottak meg, és közel 150 ezer embert foglalkoztatnak (GKM, 2005). Az ipari parkok tehát mindenképpen vezető szerepet játszanak az iparfejlődés új térszerkezetének kialakításában.

5.3.3. Technológiai parkok

A korai amerikai példákon felbuzdulva, sok ország nemzeti innovációs stratégiájának váltak elemeivé az üzleti világ, az oktatás és a kutatás szféráinak együttműködését támogató intézmények. Ezek természetesen sokféle megoldásban léteznek, függően attól, hogy valamilyen oktatási vagy kutatási intézmény a központjuk, vagy inkább egy-egy cég vagy együttműködő vállalatok csoportja. Méretük, hatókörük, jelentőségük is eltérő lehet. **Mi itt most az ipari parkok egyik válfajaként kezeljük őket, több oknál fogva. Egyrészt, szeretnénk megkülönböztetni ezt az együttműködési formát a hagyományos értelemben vett kockázati tőketársaságok és ügyfelek együttműködésétől** ⁴⁷. Ez a tevékenység inkább az inkubátorházak működésével mutat hasonlóságot. **Másrészt, ezek a parkok egy sor olyan szolgáltatást nyújtanak, amelyek általánosan jellemzőek az ipari parkokra, tehát van elég lényeges hasonlóság közöttük.**

Ugyanakkor jelentősek az eltérések is. A technológiai parkok felsőoktatási intézmények közelébe telepednek, sőt sokszor azok maguk vesznek részt a parkok kialakításában. Ez a közreműködés egyben felvázolja azt is, hogy a technológiai parkoknak milyen, viszonylag szűken definiált tevékenységi profiljuk lehet. A köztudatban ezek a parkok valamilyen csúcstechnológiai, kutatásintenzív tevékenységi területre szakosodnak. Ezt a kötődést elfogadni mi is hajlamosak vagyunk annak elismerése mellett, hogy éppen a korszerű technológiák felhasználásának horizontális terjedése sok hagyományos iparág K+F intenzitását növelte meg jelentékenyen, és léteznek olyan parkok és klaszterek, amelyek ilyen megújuló hagyományos iparágakban tevékenykednek. Mégis, mivel mint fejlesztéspolitikai eszköz a technológiai park szinte kizárólag a csúcstechnológia területein jön szóba, mi is ezeket a területeket tekintjük relevánsnak.

A tevékenységi kör lehatárolása, a résztvevők körének kibővülése az egyetemekkel és kutatóhelyekkel egyben azt is jelenti, hogy **ezeknek a parkoknak az egyik legfontosabb funkciójuk a tudásgenerálás és –átadás. Szemben tehát a hagyományos, regionális fejlesztési célokat elérni hivatott ipari parkokkal, ezeknél a fő elérni kívánt cél az innovációs együttműködés.** Ennek sokféle területe képzelhető el. Az iparvállalatok részéről adódó várt eredmény olyan tudásokhoz való hozzáférés, amelyből jelentős üzleti sikert elérni képes innovációk indulhatnak el. A tudást generáló egyetemek és kutatóhelyek az üzleti világgal való kapcsolatuk révén az említett innovációs eredmények üzleti hasznából való részesedésben bíznak. Az iparvállalatok a tudásközpontokat saját innovációs tevékenységükben is sokrétűen felhasználhatják: szakembereket, laboratóriumokat bízhatnak meg feladatokkal (a K+F a kiszervezések egyre

⁴⁷ A kockázati tőketársaságok eredetileg innovatív kisvállalkozások finanszírozására és támogatására alapított profitorientált vállalkozások, amelyek szolgáltatásaik fejében üzletrészhez jutnak, melyet a patronált cég termékének sikeres piaci bevezetése, és a cég tőzsdéi bevezetése után eladnak, és így tetemes árfolyamnyereségre tesznek szert a befektetők. A magyar gyakorlatban minden magas kockázatú befektetést ide sorolnak, bár Magyarországon a kockázatot legtöbbször a megszerzett érdekeltség csődközeli helyzete jelenti, és a befektető segítsége inkább csődmenedzsmentet jelent, nem pedig innovációs menedzsmentet. Ennek az is következménye lesz, hogy bár a bukási arány ebben az esetben sem sokkal kisebb, az elérhető hozamok nagyságrendekkel maradnak el az innovációs háttérű kockázati tőke befektetések hozamaitól.



dinamikusabban növekedő területe). Ugyanezek a megbízások természetesen segítik az egyetemek, kutatóhelyek finanszírozását.

A személyek szintjén kialakuló kapcsolatrendszer potenciális előnyei még jelentősebbek lehetnek. Az iparvállalatok közvetlenül is részt vehetnek az oktatásban, illetve befolyásolhatják a képzési irányokat, saját szükségleteik jelzésével. Foglalkoztathatják a doktoranduszokat, a hallgatók számára szakmai gyakorlatokra hirdethetnek meg helyeket. Ezzel saját szakember-utánpótlásukról is tudnak gondoskodni. Az együttműködő iparvállalatok általában közvetlenül is részt vesznek az egyetemek finanszírozásában, hiszen kölcsönösen előnyös és jól működő kapcsolatrendszerben érdekelték a partner oktatási intézmény fejlesztésében. A technológiai parkok (tudásipari parkok) alapelemeit az InfoPark honlapján szereplő leírás a következő pontokban összegzi InfoPark (2004):

- a park területén legyen egyetem, felsőoktatási intézmény vagy kutatóközpont,
- a park legyen alkalmas arra, hogy tudásbázisú üzleti tevékenységet folytasson,
- a park fordítson különös figyelmet a kutatás-fejlesztés támogatására, az egyetemek és a cégek között létrejövő együttműködés – szinergia – kialakításának lehetőségeire,
- a park legyen aktív a technológia-transzfer feltételeinek (biztosításában)..., az innovációs folyamat elősegítésében, hogy ezek konkrét üzleti megvalósulásában megjelenhessenek,
- a park segítse az érdemi kapcsolatok építését a kormányzati és a nemzetközi intézmények törekvései és az üzleti valamint a kutatói és a felsőoktatási szféra között.

Az ismertetett előnyök és együttműködési lehetőségek csak felvillantottak néhányat abból a sokféle előnyből, amelyet az üzleti élet és az oktatás-kutatás képviselői elérhetnek a technológiai parkokban. Ugyanakkor hangsúlyozni szeretnénk azt, hogy az efféle együttműködések tartalma, mérete, a résztvevők köre általában behatárolt. Ezért a technológiai parkok és a klaszterek közötti elhatárolás éppen olyan fontos, mint a parkok és az inkubátorok közötti különbségtétel. De nem csupán egyes ipari parkok által utólag felvállalt funkcióként jelenik meg Magyarországon az innovációs együttműködés támogatása. A budapesti INFOPARK Rt alapítására pontosan ebből a célból került sor, majd az OMFB által meghirdetett, később a NKTH által felügyelt Kooperációs Kutató Központ pályázat révén létrejött 5 együttműködési rendszer is ezt a célt szolgálta. Ezek tapasztalatait foglaljuk most össze.

Az InfoPark Rt a Kormány valamint az ELTE és a BME tulajdonában lévő telken külföldi ingatlanfejlesztő és befektető cég közreműködésével felépített épületekben és infrastruktúrában biztosít korszerű telephelyeket nagy multinacionális cégeknek, magyar nagyvállalatoknak, innovatív kisvállalkozásoknak, kormányzati szervezeteknek (az NKTH is ide települt) és a két egyetem különböző részlegeinek. A projekt 1997-ben indult, az építkezések ma is tartanak. A földterület tulajdonosai, valamint az ingatlanfejlesztő cég meállapodása szerint az épületek bérlői az infokommunikációs technológiákkal foglalkozó különféle cégek, többek között a HP, az IBM, a MATÁV-T-Com, ezek leányvállalatai, beszállítói egyéb partnerei, illetve az egyetemek, valamint az NKHT. A bérlők és az egyetemek közötti együttműködés szervezésére, fejlesztésére létrejött az InfoPark Alapítvány, amely konferenciákat, szimpóziumokat, kiállításokat szervez, nemzetközi kapcsolatokat mozgósít. Igyekszik tanácsadással, közvetítéssel segíteni az egyetemi vagy más szférában született ötletek, újítások, szabadalmak, találmányok hasznosítását támogatni, erre a célra a park inkubátorháza is alkalmazható.



Mint látható, az InfoPark Rt kifejezetten az általuk oly nagyra értékelt tudásátadást és innovációs együttműködést megvalósító horizontális kapcsolatok fejlesztésére jött létre. Az együttműködő partnerek között több multinacionális vállalat is megtalálható, igaz, ezek egymásnak nem versenytársai. Versenytársak együttműködésére kisebb méretű vállalkozások között is csak elvétve kerül sor, a kapcsolatot elsősorban az iparvállalat-egyetem reláció jellemzi. Csak elvétve találni példát a kisebb cégek egymás közötti együttműködésére, ami pedig a klaszterek fontos jellemzője. Hagyományos üzleti tranzakciók, beszállítói és outsourcing kapcsolatok kialakulása a jellemző. Létrejöttek speciális szolgáltató vállalkozások is, például különféle szoftvereket gyártanak az itteni cégek számára, mások web-portálokat fejlesztenek, főként kisebb megrendelők számára, a nagy cégek mindezeket a feladatokat házon belül végzik. Ezek az ügyletek meglévő agglomerációs hatásokra utalnak. Az InfoPark területén is megtalálhatóak az egyetemek hallgatói és oktatói által létrehozott spin-off vállalkozások, amelyek az ipar felől érkező megrendelések végrehajtásából élnek. Ezek többsége nem mutatja a növekedés jeleit, egy helyi interjúalany szerint inkább kényszervállalkozások, amelyek célja a megrendeléseket kiemelni az egyetemi közös kalapból. Vannak azért növekvő forgalmú, tényleges spin-off vállalkozások is.

A Kooperációs Kutató Központok kialakítása egy másik olyan, az OMFB által kezdeményezett projekt, amely szintén az üzleti szféra és a tudomány együttműködését célozta. Ennek keretében 2001-ben öt ilyen központ létesült, kettő Budapesten, egy-egy Miskolcon, Pécsen és Veszprémben. A pályázat lényege olyan kutatási konzorciumok létrehozása volt, amelyek különféle kutatási területekre és feladatokra egyesítenek oktatási, kutatási intézményeket és üzleti partnereket. Az eredeti pályázati kiírásban szereplő elvárások egy része kapcsolható a klaszterfunkciókhoz. Ilyenek voltak: a KKK-k...„biztosítsák az üzleti szemléletű célirányos alkalmazott kutatás és technológia fejlesztés beépülését az oktatási/képzési és felsőoktatási kutatási tevékenységbe, ezzel segítsék elő a piaci szemlélet meghonosítását a felsőoktatási intézményrendszerben”. Egy másik helyen: „alapozzák meg a felsőoktatási intézmények és a gazdasági partnerek közötti együttműködésen keresztül a konkrét vállalkozási igényeket kielégítő kutatási együttműködést, valamint tudás- és technológia-transzferet”. A kiírás ezen felül feladatul szabta az oktatásból kikerülő diplomások elhelyezkedésének támogatását, az egyetemek kutatási kapacitásainak bővítését, a képzési programok végrehajtásának anyagi és humán feltételeinek javítását is.

A KKK-k működéséről szóló zárójelentés lényegében sikeresnek ítélte a programot azzal, hogy két helyen a kitűzött célokat magas szinten sikerült végrehajtani, másik három helyen pedig kialakultak azok a kapcsolatrendszerek, amelyek egy hosszabb távon is fenntartható, stabil, fejlődőképes együttműködés alapját képezhetik. Ezekben az esetekben lényegében olyan kutatások képezték az együttműködések tartalmát, amelyekre KKK alapítás nélkül is vállalkoztak volna a partnerek, tehát érdemi pótlólagos erőforrásbevonásra nem került sor. A tanulmány a kapcsolatrendszer érdemi, a szerződésekben foglaltakon túllépő hálózatbővülését figyelte meg több esetben. Az egyetemek által nyújtott szolgáltatásokat például sikerült a konzorciumi tagok körén túl is fejleszteni. A viszonylag rövid működési időszak (4 év) alatt jelentős számú szabadalmi bejelentés született és új termékeket is sikerült kifejleszteni. Létrejött 6 spin-off cég is. Ezek az eredmények működő klaszterfunkciók jelenlétéről tanúskodnak. Kiemelkedő volt a KKK-k szerepe a doktorandusképzésben, és az értékelés külön is kiemelte hogy ebben a képzési formában intenzíven növekedett a piaci szemléletet és alkalmazás-orientáltságot. Ugyancsak lényeges eredmény volt az egyetemi laborok által nyújtott szolgáltatások piacainak gyors bővülése, ami további üzleti partnerkapcsolatok kialakítását is lehetővé teszi. Ennek is volt az eredménye, hogy az induló vállalati partneri kör a négy év folyamán jelentősen bővült. Az együttműködési forma életképességét jelzi, hogy a nyitott kutatási konzorciumok taglétszáma újabb üzleti partnerekkel és technológia transzferrel, regionális



fejlesztéssel foglalkozó állami, önkormányzati intézményekkel is bővült, vagyis a klaszterekre jellemző valamennyi intézménytípus bevonásra került.

A vállalatokra gyakorolt hatások is jelentősek és kedvezőek voltak a felmérés szerint. Ilyenek voltak a kutatási eredmények megosztása, a kutatói mobilitás erősödése, képzések szervezése, tanácsadás. Ugyanakkor a tanulmány ebben a formában is fellelt néhány, a tudásátadást gátló tényezőt. Ezek közül első volt a még mindig erőteljes eltérés az oktatói-kutatói és az üzleti világ értékrendjei és motivációja között. A vállalatok rövid távon is piaci előnyöket nyújtó témakörök kutatását várták anyagi hozzájárulásuk fejében. Két esetben az induló kutatási koncepciót a vállalati szponzorok igényei szerint módosítani is kellett. A vállalatok saját K+F tevékenységére is serkentőleg hatott a KKK, ami fontos, követett versenyképességet javító hatás volt. Ugyanakkor az együttműködés révén a cégek alapvetően nem kerültek át magasabb hozzáadott értékű termelési kategóriába, új termékszerkezetet nem alakítottak ki, lényegi technológiai váltást sem hajtottak végre. A KKK-k által nyújtott információk több cégnél befolyásolták a fejlesztési döntéseket, az ott elérhető tudás, szakirodalmi ismeret fontos vállalati döntési input-elemként jelent meg.



5.4. KLASZTERSZERŰ EGYÜTTMŰKÖDÉSEK HASONLÓSÁGAI ÉS ELTÉRÉSEI, VISZONYUK EGYMÁSHOZ

A vállalatok, oktatási intézmények, kutatóhelyek, vállalkozás- és regionális fejlesztési intézmények között szerteágazó kapcsolatrendszer alakul ki. A kapcsolatok számossága, mélysége, tartóssága és minősége alapján beszélhetünk különféle együttműködési formákról. Ezek az együttműködési formák akkor hatékonyak, ha a bennük résztvevő különféle szereplők nem csupán egyszerű, piaci tranzakciókhoz kapcsolódó előnyökhöz jutnak az együttműködésben. Ha csak piaci tranzakciók kötik őket össze, akkor csak vállalatok, intézmények halmazait látjuk, semmiféleképpen nem beszélhetünk új minőségről, hálózatról, amelyben a szinergiahatások révén a résztvevők pótlólagos előnyöket élveznek. A három együttműködési rendszer vizsgálatának középpontjába ezért a hálózatosodást, az ebből származó pozitív externális hatásokat, előnyöket helyeztük. Kiindulópontunk a klasztereknek az a felfogása volt, amelyben a hálózatosodás a legnagyobb mértékben jelen van, földrajzilag és az érintett intézmények típusait illetően is. Bár használatosak eltérő klaszterdefiníciók is, nyilvánvaló, hogy nem a definíciók betűszerinti számonkérése a lényeg. Egy együttműködő vállalathalmazban megfigyelhető folyamatok minősége nem az elnevezésen múlik. Ilyen értelemben véve tehát a magyarországi klaszterek, ipari parkok és inkubátorok között található olyanok, amelyekben az általunk használt klaszterdefiníció (leírás) szerinti együttműködési formák fellelhetők, és vannak olyanok (ezek vannak többségben), ahol ezek nem figyelhetők meg.

Az 5.3-as alfejezetben arra tettünk kísérletet, hogy a hálózatosodás szempontjai alapján vizsgáljuk meg a szervezeti együttműködés három formáját, a klasztert, az ipari parkot és az üzleti inkubátort. **A mi felfogásunk szerint ezek az intézmények részben átfedő, részben eltérő gazdaságfejlesztési célokat szolgálnak abban az esetben, ha őket kifejezetten ebből a célból hozták létre⁴⁸. Az eltérések közül a leginkább szembeötlő az érintett vállalkozások köre. Az inkubátor kezdő kisvállalkozások támogatására szolgál, az ipari park a (külföldi) tőkevonzás eszköze (gyakran persze kisebb vállalkozások is szerepelnek benne), a klaszterek viszont komplex fejlesztési eszközök, amelyekben a vállalkozásfejlesztés, a tőkevonzás és az innovációs politika eszközrendszerei ötvöződnek, tehát az érintett szervezetek köre a legszélesebb.**

A három intézmény földrajzi értelemben vett hatóköre is más. Az inkubátor egy telephelyen működik, az ipari park egy település valamely részén elkülönített fejlesztési övezetben nyitott telephelyek halmaza, a klaszter ezzel szemben szélesebb földrajzi régiót átfogó együttműködési rendszer. A klaszter vonzáskörét lényegében a klaszter középpontjában álló, meghatározó cégek és intézmények vonzásköre határozza meg. Ezek általában nagyobb multinacionális cégek és azok beszállítói, hazai tulajdonú cégek és azok beszállítói, egyetemek, kutatóhelyek (a tudásgenerálás központjai).⁴⁹ A klasszikus klaszterek azonos típusú cégeket, intézményeket vonzanak egy adott helyre. A Szilícium-Völgyben például nagyon sok vezető elektronikai cég működött kirendeltséget. A verseny és az együttműködés párhuzamosan figyelhető meg a résztvevők között, és az elemzésben leírt módon valamennyien hasznot húznak a klaszterbeli részvételből. Ezzel szemben a

⁴⁸ Megjegyzendő, hogy mindhárom intézménynek piaci, profitorientált előzményei voltak, tehát gazdaságpolitikai eszközként csak az 1970-es évek végétől kezdték őket alkalmazni, és igazán divatosak az 1980-as években váltak az USA-ban, az 1990-es években pedig Európában, így Magyarországon is.

⁴⁹ Az így kirajzolódó vonzáskörzetek Magyarországon több régiót is érintenek, nem lehetséges egyetlen statisztikai-tervezési régióhoz való hozzárendelésük.



magyarországi klaszterek egyelőre legalábbis általában zártak. Szalavetz (2004) empirikus felmérése például bemutatta, hogy az IKT-alapú klaszterekben sehol sem található egynél több vezető multinacionális cég. Vagyis ezek a klaszterek lényegében egy-egy multinacionális cég beszállítói hálózatát jelentik. A horizontális irányú hálózatosodás tehát hiányzik belőlük.

Az inkubátor és az ipari park működhet általános jelleggel, vagyis tevékenységbeli, szektorális megkötés nélkül. Az ilyen intézményekben a résztvevő cégek heterogenitása akadályozza a hálózatosodást, eleve nem is kiemelt célja az intézményalapítóknek az intézményen belüli együttműködések fejlesztése. A klasztereknek minden definíció szerint kezdettől fogva létezik valamilyen „profilja”, ami lehet bármilyen tevékenység a kézműipartól a repülőgépgyártásig. A klaszterek nem feltétlenül klasszikus csúcstechnológiai ágazatokra szakosodnak. Ennek ellenére lényeges elemük a tudásgenerálás és tudásátadás, és részt vesznek bennük oktatási intézmények és kutatóhelyek is. Az inkubátorok és az ipari parkok is választhatnak maguknak profilt. Ezek viszont többnyire valamilyen csúcstechnológiai ágazat cégeit igyekeznek tömöríteni. Ebből következően sok elemző más kategóriaként is kezeli az ilyen intézményeket. A csúcstechnológiai inkubátorokban a kockázati tőketársaságoknak lehet fontos szerepe és sok dot.com, bio- és nanotechnológiai cég kezdte működését high-tech inkubátorokban. A csúcstechnológiai ipari parkok pedig előszeretettel nevezik magukat technológiai parkoknak. Az ilyen parkokban viszont sokszor lényeges szerepet kapnak a tudásgenerálás „civil” intézményei is. Vagyis ezek a parkok és a high-tech inkubátorok is rendelkeznek a horizontális hálózatosodás bizonyos elemeivel, amit mi a pozitív externális hatások fontos forrásának tekintünk. A következő két táblázatban (8-as és 9-es számú táblázat) megpróbáltuk összefoglalni a vizsgált intézmények fontosabb jellemzőit, illetve azt, hogy azok milyen klaszterfunkciókat mutatnak.



7. Táblázat: Klaszterszerű vállalati együttműködési formák összehasonlítása nemzetközi tapasztalatok alapján

Vizsgálat szempont	változatok	Klaszter	Inkubátor	Ipari park	Technológia park
1. földrajzi kiterjedés	A, telephely		X		
	B, közeli több telephely			X	X
	C, több régiót érintő együttműködés	X			
2. iparági szakosodás	A, nincsen szakosodás		X		
	B, csúcstechnológiai tevékenység				X
	C, bármilyen iparág, szolgált.	X		X	
3. az együttműködés fő tartalma	A, agglomerációs hatások			X	
	B, beszállítói kapcsolatok	X		X	
	C, K+F együttműködés	X			X
	D, kisvállalkozások szövetkezet jellegű együttműködése		X		
	E, regionális fejlesztés		X	X	
4. együttműködő partnerek	A, multinacionális cégek és partnereik			X	
	B, hazai nagyvállalatok és partnereik			X	
	C, kis- és közepes vállalkozások		X		
	D, üzleti vállalkozások, oktatási intézmények, kutatóhelyek	X			X
5. a kooperációs tevékenység hatóköre	A, helyi-regionális		X	X	
	B, országos	X		X	
	C, globális	X		X	X
6. kormányzati, önkormányzati támogatás tartalma	A, kapcsolatépítés- közvetítés	X	X		
	B, K+F együttműködés	X			X
	C, infrastruktúra fejlesztése	X		X	X
	D, tanácsadás		X		
	E, információátadás csatornái		X		
	F, vállalkozásfinanszírozás		X		
	G, regionális fejlesztés		X	X	
7. gyüttműködés jogi kerete	A, jogi személyiségű üzleti vállalkozás		X	X	X
	B, együttműködők alapíványa, egyesülete	X	X		



8. Táblázat: Klaszterjellegű együttműködési formákhoz kapcsolható funkciók

Kedvező hatások forrásai	Klaszter	Inkubátor	Ipari park	Technológia park
Nagyobb piacméret (beszerzés, értékesítés)	X		X	
Nagyobb partnerválaszték	X		X	X
Nagyobb munkaerőválaszték (szakosodott képzés)	X		X	X
Kiegészítő intézmények jelenléte	X	X		X
Intézményes, nyílt információáramlás, tudásmegosztás	X			X
Személyes és intézményi kapcsolatok hálózatai	X	X		X
Verseny és együttműködés azonos időben	X			
Innovációs együttműködés üzlet, oktatás, kutatás között	X			X
Igényes, fizetőképes piac közelsége	X	X	X	X
Formális, átfogó, koordináló szervezeti keret	X	X	X	X
Nyitottság, folyamatos expanzió	X	X		X

Mivel mindhárom intézményfajta törekedhet a horizontális hálózatosodási formák támogatására, annak sincsen különösebb akadálya, hogy ezek az intézményfélék egymással is együttműködési kapcsolatban álljanak. Az ipari parkok idézett új koncepciója (Nikodémus, 2005) is tartalmazza ezt az összefüggést, problémát ebben inkább az okoz, hogy a korlátozottabb hatókörű ipari (technológiai) parkot teszi meg az együttműködési rendszert átfogó keretté, nem pedig az eleve átfogóbb és nyitottabb klasztert. A gyakorlatban ez természetesen nem okoz problémát. A nagyobb ipari parkok Magyarországon is működtetnek inkubátorházat (pl.a Győri Nemzetközi Ipari Park), a klasztereknek pedig tagjaik az ipari parkok. Inkább azt az összefüggést szeretnénk kiemelni, hogy a klaszterekben összefogott intézmények együttműködése igazából akkor mutathat túl az egyszerű agglomerációs előnyökön, ha az hálózatosodáshoz kapcsolódik. A horizontális kapcsolatok építése különösen fontos és nehéz feladat. Az UNIDO egyik programja ezzel foglalkozik. Ennek a programnak a tanulságait tanulmányban foglalták össze (UNIDO, 2001).

Az UNIDO egy olyan hálózatfejlesztési programot indított, amely egyértelműen egyes klaszterfunkciók kialakítására irányul (UNIDO 2001). A középpontban a kisvállalkozások álltak, amelyek egymástól elszigetelten tevékenykedve nem képesek méretgazdaságossági előnyöket kiaknázni, alapvető képességeikre koncentrálni, jelentősebb marketing erőfeszítéseket hozni. Az elszigeteltséget kívánta a program feloldani, és hasonló profilú kisvállalkozások egymás közötti együttműködését, illetve megteremteni az együttműködést nagyobb cégekkel, intézményekkel, vagyis hálózatosodást indítani el ezek között. A tapasztalatok szerint ugyanis fejlődő és feltörekvő országokban is sok helyen találni olyan hagyományokkal rendelkező tevékenységkultúrákat, amelyek sok kisvállalkozást képesek eltartani, de ezek egymással versenyezve semmilyen együttműködésre sem hajlandóak. Az egymást gyakran jól ismerő vállalkozók piaci információikat, ismereteiket nem osztják meg, nem fognak össze közös problémák megoldására, saját terjeszkedésük útját esetleg éppen abban látják, hogy tönkrement versenytársuk helyére léphetnek. Együttműködés hiányában a vállalkozásfejlesztési programokhoz sem tudnak kapcsolódni, mivel nem tudják meghatározni közös érdekeiket. A kapcsolatépítéshez ezért szükséges a kölcsönös



bizalom megteremtése, az együttműködők közötti rendszeres és őszinte párbeszéd, az információk megosztása és a közös érdekek, célok megfogalmazása. Ezek a feltételek sokszor csak külső közreműködéssel jönnek létre, mint például a szóban forgó UNIDO-projekt eseteiben.

A kapcsolatépítés első feladata a résztvevők közötti bizalom megteremtése. Egy indiai példában a helyi kézműipar képviselő jóformán köszönő viszonyban sem álltak egymással. A kapcsolatok kiépítését ezért az UNIDO szakembere a vállalkozók gyermekeinél kezdte, akik maguk is felnőtt férfiak, szakmabeliek voltak. Arra számított, hogy a fiatalokban nincs olyan mély gyökere a bizalmatlanságnak, és magasabb képzettségük révén is fogékonyabbak új gondolatok befogadására. A személyes megbeszélések során kiderült, hogy valamennyien szeretnének marketing ismeretekre szert tenni, amiért áldoznának is. A helyi vállalkozásfejlesztési intézmény finanszírozásával eredményes tanfolyamok indultak. A fiatalok példáját a családfelek is követték és a tanfolyamokon végül is sikerült a régi ellenfeleket egy asztalhoz leültetni.

Szükséges ezután a közös problémák megfogalmazása, megértése. Egy indiai élelmiszeripari klaszterben az egészségügyi előírások megtartása okozott gondot, a cégek az előírások lazítását vagy kivételezést szerettek volna elérni a helyi hatóságoknál. A rendelkezésre álló korszerű termékbevizsgáló eszközöket nem akarták igénybe venni. Az UNIDO közreműködésével előbb azt kellett megértetni a termelőkkel, hogy az előírások betartása saját versenyképességüket növeli, tehát érdekük a termékek bevizsgáltatása. Ezután arra derült fény, hogy a termelők a minőségi előírásokkal sem nagyon vannak tisztában, nem tudják követni a szabályok gyakori változásait. Szükség volt tehát egy információsztolgáltató irodára. Az is kiderült, hogy a termelők megfelelő érdekképviselő hiányában nem tudtak kapcsolatba lépni a szabályozó központi szervekkel. Hatékony érdekképviselőre is szükség volt, amit meg is szerveztek. A problémák világos meghatározása után a megoldás is lehetőséggé vált. Mind a kapcsolatépítésben, mind a problémák feltárásában az UNIDO szakértője, a „klaszterbróker” játszotta a főszerepet.

A kapcsolatrendszer építése, fejlesztése csak azután képzelhető el, ha a potenciális partnerek leülnek egymással tárgyalni, és tudják, milyen közös problémáik vannak, hogyan lehet azokat közösen megoldani. Az így kialakuló együttműködés további lépcsői, távlatai ebben a folyamatban fokozatosan fogalmazódnak meg. Ezt követően az UNIDO erőfeszítése arra irányult, hogy a kialakuló együttműködési rendszer önfenntartóvá váljon, kialakuljanak távlati céljai és azok elérésének módja, valamint létrejöjjön az ehhez szükséges szervezeti keret.

5.5. NEMZETKÖZI ÉS MAGYAR GYAKORLAT, GAZDASÁGPOLITIKAI TANULSÁGOK

Ebben a fejezetben a különféle klasztertulajdonságokat is mutató együttműködési formák nemzetközi és hazai példáit vizsgáltuk. Igyekeztünk a nemzetközi példák alapján meghatározni ezek fajtáit és jellemzőit, valamint megvizsgáltuk azt is, hogy a Magyarországon működő hasonló együttműködési szervezetek mennyire hasonlítanak a nemzetközi példákhoz. Mindezek alapján a következő fő következtetéseket vonhatjuk le a gazdaságpolitika számára.

A fejezetben tárgyalt különféle együttműködési formák nemzetközi modelljei és a magyar gyakorlat között helyenként nagy a különbség. Véleményünk szerint, az elméletben leírt, és a fejlett országok gyakorlatában kipróbált modellek olyan célként tűzhetők ki a magyar gazdaság fejlesztése szempontjából, amelyek elérésére érdemes törekedni, és ehhez az egyes gazdaságfejlesztési lépéseket érdemes igazítani. A végső cél az kell, hogy legyen, hogy Magyarországon is beinduljanak azok az együttműködési mechanizmusok, amelyeket a különféle intézmények a



bennük résztvevők számára a modellek és a tapasztalatok szerint ígérek. Sajnos ez a vizsgált magyar intézmények működésére még nem jellemző. Fontos cél, hogy a létrejött együttműködési kapcsolatokat a megfelelő irányokba tereljük. Az együttműködések tartalmi hiányai elsősorban a gazdasági szereplők közötti kapcsolatok fejletlenségére vezethetők vissza, másodsorban arra, hogy a kialakult intézmények céljai és a gazdaságpolitikai erőfeszítések nem a vázolt nemzetközi gyakorlat irányába mutatnak.

Magyarországon a különböző gazdasági aktorok (cégek, intézmények, K+F műhelyek) közötti együttműködést sok tényező hátráltatja. Két gátló tényező különösen is kiemelhető. Az egyik a magyar gazdaság duális szerkezete, ebben mindenképp előtt a multinacionális cégek csoportjának viszonylag elszigetelt működése. Ezt a problémakört ebben a tanulmányban is részletesen megvizsgáltuk. A másik szintén fontos tényező a gazdaságot erőteljesen befolyásoló bizalomhiány, és az ebből is fakadó rövidtávú szemlélet. A szereplők nagy részének fő motivációja a másik rovására elérhető rövidtávú haszonszerzés és nem a hosszútávú, kölcsönösen előnyös együttműködés. Ezeknek a korlátoknak az enyhítése, felszámolása csak hosszútávon lehetséges, következetes intézményfejlesztéssel, hiteles és tartós prioritásokat követő gazdaságpolitikával, a helyi üzleti kapcsolatok minőségét javító kamarai tevékenységgel, vállalkozói érdekképviseletek bizalomerősítő munkájával. Ezekben a területeken súlyos hiányosságok tapasztalhatóak. Ezért a bizalmi kapcsolatok, az etikus üzleti magatartás, az intézményekbe vetett bizalom csak lassan erősödik.

Az üzleti kapcsolatok minőségében bekövetkező remélt javulás eléréséig is azonban lehet és kell is az együttműködés intézményeit fejleszteni, ha nem is teljesen azonos tartalommal, mint a követendő példánál az látható, de azokat szem előtt tartva. A dinamikus klaszterek legfontosabb megkülönböztető jegye egyszerű agglomerációkhoz képest a résztvevő szervezetek minőségében és az együttműködés fő tartalmában van. A dinamikus klaszterek célja a bennük résztvevő üzleti vállalkozások, tudásközpontok, oktatási intézmények közötti széleskörű együttműködés abból a célból, hogy a régióra és az abban működő szervezetekre, intézményekre jellemző felhalmozott tudást és kompetenciát folyamatosan továbbfejlesszék innovációs folyamatokat táplálva ezzel, ami a résztvevők és az érintett régió tartós versenyelőnyét biztosítja nemzetközi szinten is. Az egyéb együttműködési formák közül ehhez a működési formához a legközelebb a technológiai parkok állnak, de ezek működési köre térben korlátozott és kifejezetten csúcstechnológiákra vonatkozik. Ezzel szemben a dinamikus klaszterek nagyobb számú résztvevővel, földrajzilag kiterjedtebben, gyakran több adminisztratív régiót is érintve működnek, és alapvetően a helyi gazdasági adottságokhoz alkalmazkodó tevékenységi körrel működnek. Az ipari parkok és az üzleti inkubátorok sem profiljukban, sem a résztvevő szervezetek minőségét tekintve, sem működési céljaik tekintetében sem hasonlítanak a dinamikus klaszterekre. Szerepük inkább az általános vállalkozásfejlesztés, regionális fejlesztés. Bár a fejlett országok gyakorlatában az üzleti inkubátorok egyre nagyobb része foglalkozik csúcstechnológiai inkubációval, Magyarországon csak elvétve találunk ilyen intézményeket. A legtöbb magyar inkubátor nem tekinthető az innovációs rendszer elemének, hanem inkább általános vállalkozásfejlesztési feladatokat lát el. Kicsit nagyobb léptékben, de ugyanez mondható el általánosságban a magyar ipari parkokról is.

A magyar gazdaság versenyképességének javításában dinamikus klaszterek és technológiai parkok kialakítása más országok példáihoz hasonlóan fontos szerepet játszhat. Ehhez szükség van arra, hogy az egyes intézmények működési sajátosságait megértsük és a különféle fejlesztési céloknak megfelelő intézmények támogatásával próbáljuk meg a kívánt célokat elérni. Első lépésként szükséges pontosan meghatározni a fejlesztési célokat. Az általános



térségfejlesztési céloktól külön kell választani a tudásfejlesztés és –átadás központjainak a támogatását. Ezekhez a feladatokhoz a megfelelő intézményeket kell hozzárendelni. A klaszterek működése nyilvánvalóan összefügg a vállalkozásfejlesztés és a regionális fejlesztés sok területével. **Amit mi hangsúlyozni szeretnénk az, hogy nem szabad a klasztereket alapvetően vállalkozás- vagy regionális fejlesztési célok elérése érdekében ösztönözni, mert ez háttérbe tolhatja az innovációs szempontokat. A ma működő magyar klaszterek éppen ezen a ponton különböznek leginkább a nemzetközi példáktól: gyenge bennük az innovációs elem, a tudásátadás intézményei és gyakorlata vagy nincsenek meg, vagy gyengén működnek.**

Természetesen az általunk bemutatott klaszterforma, a dinamikus klaszter csak egy idealizált forma, a gyakorlati megvalósítások mindig sok helyi sajátossághoz alkalmazkodnak. Ahol a cégek és intézmények közötti együttműködés kereteinek megteremtése is a célok között szerepel, ott nem lehet gyors és látványos, országosan is jelentős innovációs eredményekre számítani. Sajnos, ez a jellemző feladat a legtöbb magyar klaszter esetében is. A kapcsolatépítés legalkalmasabb formája kicsiben az inkubátor, helyi jelleggel pedig az ipari park. **A klaszter alapvetően meglévő kapcsolatokra, helyi versenyelőnyt jelentő tényezők kiaknázására, fejlesztésére koncentrál. Mivel fő tartalma a tudásfejlesztés és –átadás, egyértelmű, hogy olyan térségek klasztereit célszerű fejleszteni, ahol ezeknek a funkcióknak megfelelő adottságok rendelkezésre állnak. Vagyis van jelentős felsőoktatási intézményrendszer, erőteljes vállalati háttér (lehetőleg globális mozgásterű vállalkozásokkal), jelentős felvevőpiac.** Ahol ezek a feltételek csak egyenetlenül találhatók meg, ott a hiányos tényezők fejlesztése külön is indokolt lehet. Több vidéki nagyvárosokban működő jelentős felsőoktatási tudásközpont K+F potenciálját például ma még alig használják ki gazdasági vállalkozások. A külföldi működőtöke vonzásánál a jelenleginél is nagyobb hangsúlyt kaphatna a helyi tudásközpontokkal való együttműködés támogatása.

A nemzetközi gyakorlatban bevált klaszterformák és működési tartalom közelítése szempontjából két területen is célszerű erőfeszítéseket tenni. A legfontosabb a klaszterek technológiai és innovációs együttműködési mechanizmusainak, intézményeinek a kialakítása, erősítése. A klasztertámogatás egyik kiemelt tartalma lehet az innovációs profil erősítése. Ezen a területen az érintett szaktárcák közötti együttműködésre van szükség. A működő Kooperációs Kutató Központok tapasztalatainak figyelembe vétele, az általuk kialakított együttműködési rendszerek és infrastruktúra bevonása a klaszterfejlesztési projektekbe például célszerűnek tűnik. A másik fontos terület a bizalom megteremtése, minőségi kapcsolatok kialakítása. Ezen a területen elsősorban a helyi vállalkozásfejlesztési szervek aktivitására lenne szükség, de mivel a régiók fölött is sokszor átnyúló klaszterek működéséhez is alapvetően fontosak a jó kapcsolatok, a helyi intézményekkel együttműködve bizalomépítő tevékenység végzése, támogatása is indokolt.

A bizalomépítésben, de a klaszterműködés egyéb területein is elképzelhető klaszterbrókerek alkalmazása. Az UNIDO gyakorlata sok helyen sikeres volt a klaszterbrókerek alkalmazásával. Ezek a brókerek olyan gazdaságfejlesztési szakemberek, akik adott térségbe hosszabb távra telepítve segítik a helyi gazdaság versenyelőnyeinek a feltérképezését, a versenyelőny közös kiaknázása útjában álló akadályok elhárítását, a közreműködők közötti bizalomhiány kiküszöbölését. Magyar gyakorlatban minden bizonnyal nem vehető át változtatás nélkül az UNIDO módszere, de az elvek és a központi szervező, katalizátor szerepet betöltő bróker ötlete alkalmazhatónak tűnik.



Fontos szempont, hogy a nagyon korlátozottan rendelkezésre álló erőforrásokat célszerűen, hatékonyan hasznosítsuk. Az eszközfelhasználás hatékonysága akkor javul, ha sikerül kiszűrni azokat a pályázatokat, amelyek valószínűleg nem lesznek képesek a kiírt fejlesztési célokat teljesíteni. Említettük, hogy a klaszterek funkciója valamely nagyobb térség társadalmi-gazdasági, földrajzi vagy egyéb tényezőiben rejlő hosszútávú versenyelőnyt biztosító adottságok innovatív fejlesztése és azok kiaknázási lehetőségeinek bővítése. Tehát nem valamely elképzelt, megvalósítandó, hipotetikus tényező feltárása vagy megteremtése a cél, hanem létező előnyök kihasználása. Ebből következik, hogy a klaszterek támogatására kiírt projektek részvételi feltételül kell szabni az ilyen előnyök kellően alapos bemutatását, dokumentálását. Olyan klasztereket kell támogatni, amelyek nem csak papíron léteznek. A hatékony forrásallokáció másik feltétele a pályázatok versenyeztetése. Ha a nyertjen a jobb elv torzítás nélkül érvényesül, akkor legalább induláskor biztosan optimális döntés születik.



6. A HAZAI KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK TAPASZTALATAI

2006. júniusában és júliusában az RTK Kht. és az ICEG Európai Központ munkatársai egy nem reprezentatív vállalati mintából az I-es számú mellékletben található kérdőív alapján 31 a feldolgozóiparban tevékenykedő kis- és középvállalatot kérdeztek meg. Ezen felmérés eredményeit finomította további 10 vállalat vezetőjével az II-es számú mellékletben található kérdőívre támaszkodva készített mélyinterjú a vállalati környezet, a cég pályázati aktivitása és együttműködési készsége témakörében. Az ICEG Európai Központjának munkatársait leggyakrabban az érintett vállalatok vezérigazgatói, ügyvezető igazgatói fogadták. A feldolgozóipari cégek vállalatvezetőivel folytatott másfél-két órás interjúk, beszélgetések során sok, a kérdőívben fel nem tett kérdésre is választ kaptak. A vállalatvezetők döntő többségének válaszadási hajlandósága nagyon jó volt. Az érintett cégek jó kezdeményezésnek tartották a kutatást, amelynek középtávú eredményei, a tervezés során hasznosuló következtetései leginkább az ő érdekeiket szolgálják. Az interjúkra alapozó kutatás megalapozottságát bizonyítja, hogy a vállalatvezetők valós üzleti tapasztalataikról, a cégük működését napi szinten érintő hazai szabályozási környezet korlátairól, problémáiról számoltak be. Az alábbiakban ezen nem reprezentatív felmérés legfontosabb megállapításai kerülnek bemutatásra.

A mintában szereplő 31 vállalat közül 23 darab tisztán magyar tulajdonú, míg 8 cégben külföldi tulajdonos is van. A legtöbb esetben hazai magánszemély a vállalatok tulajdonosa. A vizsgált cégek 77,4 százaléka korlátolt felelősségű társaság formájában működik. A tulajdoni viszonyokat tovább elemezve megállapítható, hogy a vállalatok többsége (93,5 százalék) nem rendelkezik tulajdonosi részesedéssel abban a vállalatban, amely megveszi termékeit. A cégek vevőinek döntő többsége (83,9 százalék) sem bír tulajdonosi részesedéssel a vizsgált vállalatokban, illetve a többsége esetében (87,1 százalék) nem létezik harmadik tulajdonos, amely mindkettőjüket birtokolná. A 31 vállalat között 9 privatizált cég található. A vállalatok többsége (87,1 százaléka) nem zöldmezős befektetéssel jött létre.

9. Táblázat: A mintában szereplő vállalatok tulajdonosi szerkezet szerinti megoszlása

Ellenőrző tulajdonos	A megkérdezett vállalatok tulajdonosi szerkezet szerinti megoszlása (db)
Állam	1
Hazai magánszemély	20
Hazai iparvállalat	3
Hazai pénzügyi befektető*	0
Külföldi magánszemély**	3
Külföldi iparvállalat**	5
Külföldi pénzügyi befektető**	3

Telephelyi feltételek

A telephely megválasztásában (lásd 11-es számú táblázat) átlagosan a képzett munkaerő megléte játszotta a legfontosabb „telepítési” tényezőt. A telephely kiválasztását illetően közepesen fontosnak bizonyult a vevők közelsége. Kicsit fontosnak minősült a mintában szereplő vállalatok körében a távközlési infrastruktúra megléte és az autópálya közelsége. A vállalatok nem érezték



fontosnak a telephely kiválasztása során az önkormányzatok, illetve a kormányzat által nyújtott kedvezményeket. A vizsgált vállalatok számára szintén nem jelentett vonzerőt a vasút közelsége. Többnyire azon vállalatoknak volt oktatási, képzési szakképzési együttműködése valamilyen oktatási intézménnyel, amelyek telephelyválasztásakor is első helyen állt a képzett munkaerő rendelkezésre állása.

10. Táblázat: Telephelyválasztást befolyásoló tényezők*

	Képzett munkaerő	Egyéb	Vevők közelsége	Távközlési infrastruktúra megléte	Autópálya közelsége	Önkormányzat által nyújtott kedvezmények	Kormány által nyújtott adókedvezmény	Vasút
Átlag	3,17	2,6	2,53	2,2	2,17	1,37	1,33	1,13
Variancia	2,42	3,628	2,947	2,028	2,144	0,79	0,85	0,189

*A megkérdezett vállalatok 1-től 5-ig pontozták, a telephelyválasztásukat befolyásoló legfontosabb tényezőket. (5-nagyon fontos, 1-es legkevésbé fontos)

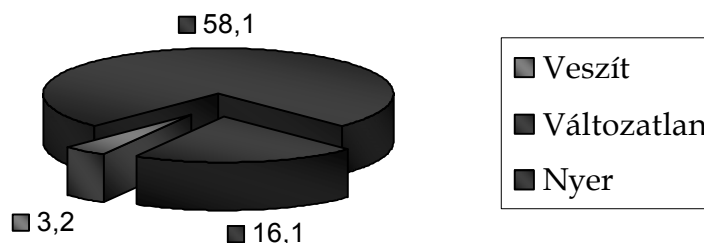
Vállalati inputok, outputok

A vizsgált vállalatok beszállítóinak száma az elmúlt három év során nem mutatott jelentős változást, átlagosan enyhén növekedett. Vagyis a vállalatok általában nem helyeztek nagy hangsúlyt a beszállítók diverzifikálására, ami a bizalom jeleként is értelmezhető.

A vizsgált vállalatok árbevételének átlagosan 65,6 százaléka származik az első legfontosabb termékükből, 26,4 százaléka a másodikból, míg a harmadik legfontosabb termék átlagosan a vállalatok árbevételének 14,4 százalékát adta.

2002 óta a megkérdezett vállalatok hazai piaci részesedése nagyon keveset változott, mindössze 16 százalékkal volt képes növelni piaci részesedését, míg 3,2 százalékkal csökkentette a veszített mozgásteréből.

A vállalatok piaci részesedésének alakulása



A vállalatok exportrészesedése a teljes értékesítésből 42,35 százalék körül mozog viszonylag alacsony szórással. Ez arra enged következtetni, hogy a vállalatok termékei jó minőségűek, külföldön is megállják helyüket. Ugyanakkor a vállalatok 20 százaléka szinte kizárólag a hazai (az



exportrészesedés nem éri el a 4 százalékot sem) és 26,7 százaléka szinte kizárólag külföldi piacokra (exportrészesedés 80 százaléknál magasabb) termel.

A mintában szereplő vállalatok inputjaiból átlagosan 52,86 százalékban részesednek a hazai vállalatok, 47,13 százalék származik importból, és 45,12 százalék az Európai Unió tagországaiból. Vagyis a vállalatok döntő többsége az EU-ból importál, nagyon alacsony az EU-n kívüli import aránya. Ez tükrözi azt a tény, hogy a vizsgált vállalatok döntően európai uniós tagországokkal létesítenek kapcsolatot.

A vizsgált feldolgozóipari cégek Zalaegerszegtől Nyírbátorig eltérően nyilatkoztak a rendelkezésre álló munkaerő tekintetében. Az ország nyugati, észak-nyugati részein és Budapest vonzáskörzetében jó szakmunkásokat a vállalatok csak egymástól tudnak elcsábítani. A keleti és déli országrészben a vállalatok viszonylag könnyen találnak megfelelő munkaerőt. A cégek földrajzi elhelyezkedésétől függetlenül azonosítani lehetett olyan hiányszakmákat, amelyek iránt a kereslet meghaladja a rendelkezésre álló szakemberkínálatot. A leggyakrabban keresett szakmunkások a szerszámkészítők, a géplakatosok, szerkezetlakatosok, a marósok és az esztergályosok.

A mélyinterjúk tapasztalatai alapján a vizsgált vállalatoknál nincs diplomás munkaerőhiány. Ugyanakkor több vidéki cég is jelezte, hogy gyakran nehéz diplomásokat vidékre csábítani és ott megtartani. A műszaki végzettségűek körében a cégek gyakran kifogásolták a megfelelő angol nyelvtudás hiányát. Ez valószínűleg annak tudható be, hogy a műszaki felsőoktatási intézményekben nem fektetnek kellő hangsúlyt az angol műszaki szaknyelv oktatására.

Együttműködés

Arra a kérdésre, hogy segített-e más vállalatokat valamilyen módon azért, hogy vállalata beszállítójává váljanak, a mintában szereplő cégek 67,7 százaléka nemleges választ adott. A vizsgált vállalatok többsége (61,3 százaléka) nem kapott segítséget ahhoz, hogy egy más vállalat beszállítójává váljon. Megjegyzendő, hogy a vállalatok közül 10 százalékponttal többen fogadtak el, mint amennyien nyújtottak segítséget a beszállítóvá válásban.

A megkérdezett vállalatok 38,7 százaléka jelezte, hogy együttműködik valamilyen oktatási intézménnyel. Az esetek döntő többségében az együttműködés középfokú oktatási intézményekkel történik és a szakképzési hozzájárulás átadásában nyilvánul meg. Egyetemi-, főiskolai kapcsolatok kialakításában nagy szerepe van az érintett felsőoktatási intézményben diplomát szerzett és később a megkérdezett vállalatnál elhelyezkedő szakembereknek. A vizsgált vállalatok szívesebben fordulnak kérdéseikkel, problémáikkal „ismerős” tanszékekhez. A mélyinterjúk érdekes tapasztalata volt, hogy szinte valamennyi a megkérdezett műanyagipari vállalat együttműködik kecskeméti Gépipari és Automatizálási Főiskola „Műanyag tanszékével”. Az egykori hallgatókon kívül az egyetemi-vállalati együttműködések kialakításában fontos szerepe van a felsőoktatási intézmények kapcsolatépítő aktivitásának.

A vállalatok és a felsőoktatási intézmények közötti oktatási, kutatási és fejlesztési együttműködés megerősítésének kulcsa az egyetemek és főiskolák kezében van. A felsőoktatási intézmények nem várhatják el a vállalatoktól, hogy azok felkeressék őket, ha adott esetben a cégek még a kutatási együttműködésre alkalmas tanszék(ek) létezéséről sem tudnak. Ahhoz, hogy ez a helyzet megváltozzon, az egyetemeknek és főiskoláknak sokkal aktívabb marketing tevékenységet kellene végezniük a vállalatok irányába. Meg kellene ismertetni minden egyes szóba jöhető céget az egyetemi, főiskolai tanszéken folyó kutatásokról és az együttműködésnek több lehetséges



alternatíváját is fel kellene vázolniuk. A kutatás során volt példa arra, hogy egy műszaki főiskolai kar igen aktívan kereste elsősorban a régióbeli cégekkel a kapcsolatot, és sikerült is jelentős közös projekteket, kutatásokat megvalósítania.

A helyi hatóságok általában nagyon korlátozottan nyújtanak segítségek a közigazgatási határon belül működő vállalkozásoknak.

11. Táblázat: A helyi hatóságok segítségnyújtása (az egyes válaszok megoszlása százalékban)

A helyi hatóságok valamilyen formában segítséget nyújtottak-e a vállalatnak?	NEM	IGEN
Helyi adók csökkentése	87,1	12,9
Helyi adók elengedése	96,8	3,2
Bérleti díjak csökkentése	100	0
Bérleti díjak elengedése	100	0
A központi kormányzattal befektetési kedvezményekről folytatott tárgyalásokban segítség	96,8	3,2
Olcsó vagy ingyenes földterület átadása	93,5	6,5
Problémás ingatlan átvétele	93,5	6,5
Szükséges formalitások elintézésének gyorsítása	80,6	19,4
Egyéb	93,5	6,5

A mélyinterjúk fontos tanulsága, hogy a megkérdezett vállalatvezetők vagy nagyon jó véleménnyel vannak az adott település önkormányzatáról vagy rendkívül negatív tapasztalataik vannak (Lásd 12-es számú táblázat). Az önkormányzatok „vállalkozásbarátsága” nagyban függ a polgármester személyétől. Az önkormányzati választásokon demokratikusan megválasztott polgármesterek vállalkozásfejlesztő, vállalkozástámogató beállítottsága a legtöbb cég számára szinte befolyásolhatatlan külső adottságként jelenik meg. Egy a kevésbé vállalkozásbarát polgármester évekre visszavetheti az adott település gazdasági fejlődését.

A vállalati, önkormányzati és állami szereplők együttműködéséből jó néhány előny származhatna: a kutatás során megfigyelt céges kör jelenleg leginkább az önkormányzatok oldaláról induló kooperációs kezdeményezéseket hiányolja. Ha az érintett nagyobb települési önkormányzatok mindegyikén lenne a község illetve város kiemelt vállalataival foglalkozó munkatárs, a városházák is jobban megértenék a cégek problémáit. Felismerhetnék azt is, hogy az önkormányzatok saját érdeke a helyi beszállítások erősítése, a beszállítók és a megrendelő vállalat közötti kooperációs kapcsolatok élénkítése, mélyítése. Vállalati oldalról fontos elvárásként fogalmazódott meg, hogy a legnagyobb iparüzési adót megfizető cégek véleményét is kérjék ki az önkormányzatok hosszú távú fejlesztési koncepcióinak kialakításakor. Így például az infrastrukturális fejlesztéseknél érdemes lenne figyelembe kell venni a helyi vállalatok véleményét.

A más vállalatokkal való együttműködés mérése két dimenzió mentén történt. Vertikálisan a beszállítói lánc mentén, illetve a horizontálisan a hasonló profilú cégekkel kapcsolatban. A felmérés



eredményei szerint sokkal erősebb együttműködési készség volt megfigyelhető a beszállítói lánc mentén. A megkérdezett vállalatok az alattuk vagy felettük elhelyezkedő cégekkel leginkább a készletgazdálkodás javítása, a termékminőség javítása, a marketing, a szállítási határidők betartása, betartatása területén működnek együtt. A horizontális együttműködési készség sokkal visszafogottabb volt a megkérdezett vállalatok között. Ez a fajta együttműködés általában abban merül ki, hogy segítséget nyújtanak egymásnak a rendelés teljesítésében, ha a másik vállalat termelési kapacitásai teljes mértékben le vannak kötve. Ritkábban, de megemlítésre került a közös lobbizás illetve a vásárokon történő közös részvétel.

A megkérdezett vállalatok túlnyomó többsége (77,4 százaléka) nem tagja egyetlen klaszternek sem. Ez részben azzal magyarázható, hogy a vállalatvezetők egy jelentős része még nem hallott a klaszterekről. Azon cégek, amelyek tisztában voltak azzal, hogy milyen funkciói vannak egy klaszternek, azért tartózkodnak valamely klaszterszervezetbe való belépéstől, mert attól tartanak, hogy valamiféle tagdíjat kell fizetniük, amiért cserébe nem kapnak semmit. Egy a mélyinterjúk során megkeresett vállalat arról számolt be, hogy egy korábbi klaszterpályázat leadási határideje előtt egy nappal egy a cég számára addig ismeretlen szervezet azzal az ajánlattal kereste meg őket, hogy hozzanak létre „valamilyen” klasztert. Ez a példa fontos tanulságot szolgálhat a klaszterpályázatok kiírói számára, ugyanis megfelelő eszközökkel kell rendelkezniük az „álklaszterszervezetek” kiszűrésére.

Pályázati aktivitás

A kérdőívben külön kérdés foglalkozott azzal, hogy a vállalatot pályázati lehetőség létezéséről, értesítette-e, vagy a támogatást kérő pályázat elkészítésében segített-e valamilyen szervezet. A vizsgált vállalatokat leginkább a pályázatíró cégek segítették, legalábbis a vállalatok 83,9 százaléka (31-ből 26) adott ilyen visszajelzést. A legtöbb vállalat az internet mellett egy adott pályázati lehetőség létezéséről is a pályázatíró cégek révén értesül. A pályázatíró cégeket ismerősök, vagy hasonló profilú cégek vezetőinek ajánlása alapján keresik meg. A pályázatíró cégek között ritkán váltanak a mélyinterjúk során megkeresett vállalatok. Azon cégek, amelyek nem alkalmaznak „külső” pályázatírókat, a pályázatokkal kapcsolatos információkat leggyakrabban a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium honlapjáról szerzik be. A pályázataikat „házon belül” író vállalatok arról számoltak be, hogy a pályázati útmutatók jól, részletesen ki vannak dolgozva. A pályázatíró cégekkel szemben azt a kritikát fogalmazták meg, hogy azok a pályázatokat nem tulajdonosi szemlélettel készítik el.

A vizsgált 31 vállalat összesen 64 pályázatot adott be az elmúlt 3 évben (2003-2005), ebből 53-at sikeresen pályáztak meg, és az összes pályázat közül (függetlenül attól, hogy az adott pályázat nyert-e vagy sem) 26-ot tudtak volna támogatás nélkül is megvalósítani. A vizsgált vállalatok a legtöbb pályázatot a Gazdasági és Közlekedési Minisztériumhoz adták be.

A nyertes pályázatok (53 pályázat) 37,7 százalékánál a pályázók az adott beruházást, hazai illetve uniós támogatás nélkül is meg tudták volna valósítani. Ebből két következtetés vonható le. Egyrészt az, hogy a pályázat kiíró intézmények nem kellő körültekintéssel, illetve nem kellő informáltsággal hozzák meg támogatási döntésüket, hiszen a támogatási forrásokat rossz célra szánják – olyan beruházást támogatnak, amit a vállalatok amúgy is megvalósítanának. Ugyanakkor igaz lehet az a következtetés is, hogy a vizsgált vállalatok versenyképességét mindenképpen növeli a megítélt támogatás, hiszen lehet, hogy csak több évvel később hajtották volna végre a támogatott beruházást.



A mélyinterjúk során a legtöbb felkeresett vállalat nagyon pozitívan nyilatkozott a Regionális Támogatásközvetítő Kht-val kapcsolatban. Megbízható, a felmerülő kérdéseket gyorsan megválaszoló és rugalmas szervezetként írták le.

A jelenlegi magyar pályázati rendszerrel a vállalatvezetők általánosságban meg vannak elégedve, ugyanakkor a legtöbb hazai kis- és középvállalat nehezményezte, hogy jelentős - több milliárdos - állami forrásokat fordítanak egy-egy külföldi tulajdonú transznacionális társaság Magyarországra telepítésére, míg a kis- és középvállalatok támogatása ezen egyedi kormánydöntéses támogatásokhoz képest elenyésző.

A megkérdezett vállalatok „kívánságlistáján” első helyen szerepelt a hazai- illetve külföldi szakmai kiállításokon való részvételt támogató pályázati forrást. Az interjúalanyok elmondása szerint fontosabb külföldi vásárokon a magyar cégek általában egymástól távol, elszórva és saját forrásaikból vannak jelen, míg egyes európai és távol-keleti országok kormányai több ezer négyzetméteres kiállítóterületet biztosítanak saját nemzetük vállalatainak.

Jelen kutatás során megvizsgált 31 elemű minta tapasztalatai alapján, fontos lenne egy országos reprezentatív minta vizsgálata. Az I-es és II-es számú mellékletben található kérdőívek egy viszonylagosan kis számú vállalathoz jutottak el. Ahhoz, hogy a hazai kis- és középvállalatok hálózatosodási hajlandóságáról, lehetőségeiről pontosabb képet alkothassunk és az üzleti környezetre ható helyi, regionális valamint országos intézményeket a KKV szemszögéből értékelhessük egy országos szintű kutatásra lenne szükség. Egy reprezentatív mintán alapuló országos kutatás eredményei fontos megalapozásul szolgálhatnának az elkövetkező évek KKV támogatási politikájának.



7. FELHASZNÁLT IRODALOM

A kutatás-fejlesztéshez és innovációhoz nyújtott állami támogatások közösségi keretrendszere. Európai Bizottság. Előzetes tervezet. 2006. április 20. http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/others/action_plan/rdi_frame_hu.pdf

Altenburg és Meyer-Stramer (1999): How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America. World Development, vol. 27, No. 9 pp. 1693-1714.

Antalóczy K., Sass M. (2003) Működőtőke-befektetések és a magyar külkereskedelem modernizációja. *Külgazdaság*, 12. szám.

Antalóczy K., Sass M. (2006) A regionális feldolgozóipari specializáció átalakulása Magyarországon, különös tekintettel a közvetlen külföldi működőtőke-befektetések szerepére. Megjelenés alatt: *Külgazdaság*.

Az Európai Unió elsődleges joga (Az Európai Unió alapját képező szerződések és kapcsolódó okmányok szövege, a csatlakozás után hatályos, egységes szerkezetbe foglalt változat) http://www.im.hu/download/eusz-eksz_eaksz_hu_04-05-01.pdf/eusz-eksz_eaksz_hu_04-05-01.pdf

Bairoch, P. (1988): *Cities and Economic Development*, Chicago University Press.

Bakács A., Czakó V., Sass M. (2005) A hálózatosodás feltételei és lehetőségei a háztartási gépgyártásban Észak-Alföldön és Észak-Magyarországon. Kézirat, ICEG European Center, Budapest.

Barberá Del Rosal, Adolfo (2002) The new Multisectoral Framework for large investment projects. *Competition Policy Newsletter*, No. 2. June, 12.-14.o.

Buzás N. [2000]: Klastterek, kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. *Tér és Társadalom*, XIV., 4., 109–123. o.

Community Competition Report (2001) Brussels.

Community Competition report (2005) Brussels.

Czakó E. – Zoltayné Paprika, Z. [2003]: The Hungarian Automotive Industry Prior to Accession to the European Union – Some Potential Accession-Related Changes. UNIDO_BUESPA project on EU Integration on the Automotive Industry in the Countries of Central and Eastern Europe. Budapest, March 2003.

Devuyst, Y.; J. Kankanen, P. Lindberg, I Orsich, G. Roebing (2002) EU enlargement and competition policy: where are we now? *Competition Policy Newsletter*, No. 1. February. 3.-5.o.

Ehlermann, C. D. (1995) State Aid Control: Failure or Success? http://europa.eu.int/comm/competition/speeches/text/sp1995_001_en.html

European Commission (2002) *Regional Clusters in Europe – Observatory of European SMEs*. 2002. no. 3. Enterprise Directorate General of European Commission. Luxemburg.



European Commission (2003) Final report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks. Enterprise Directorate General.

European Communities (1997) New Industrial Subcontracting in Europe. EC.

Florida, M. (2002): The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. New York Basic Books.

Gecse G. (2005) Chapter 6. Hungary. In: Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe. OECD Paris.

Gelei A., Nagy J. (2005) Versenyképesség az autóipari ellátási láncban – a vevői érték és dimenziói az egyes beszállítótípusok esetében. Vezetéstudomány, XXXVI. évf. 3. szám, 10.-20.o.

GKM (2005): Az ipari parkok fejlesztésének irányai. www.gkm.gov.hu/feladataink/ipariparkok

Grosz A. (2000A): Ipari klaszterek. Tér és Társadalom, XIV., 2–3. szám, 43–52. o.

Grosz A. (2000B): Gépjárműipari klaszterek külföldi tapasztalatai és a Pannon Autóklaszter lehetőségei. Tér és Társadalom, XIV., 4. szám, 124.-145. o.

Hamel C.K. - Prahalad G. (1990): The Core Competence of the Corporation. Harvard Business Review May-June pp. 79-91.

Hunya G. (2001) Uneven competitiveness of industries in the wake of foreign penetration of advanced economies in transition. *Transnational Corporations*, Vol. 10., No. 2., August, 35–66. o.

InfoPark (2004): Az Informatikai és Technológiai Innovációs Park – az első magyar tudásipari park – megvalósítása. www.infoparkrt.hu

Innovating Regions in Europe (2005) IRE subgroup on „Regional clustering and networking as innovation drivers”, Learning module 3 An overview of Cluster Policies and Clusters in the New Member States of the European Union. <http://www.innovating-regions.org/>

Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. (2002A) A gépipari export növekedésére ható tényezők, a magyar beszállítói ipar és az exportképesség növekedése közötti kapcsolat. 2002. március. Kézirat.

Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. (2002B) A hazai feldolgozóiparibeszállítói tevékenység, szakértői becslés a beszállítói ipar potenciáljára. 2002. november. Kézirat.

ITD Hungary [2002a]: Automotive Industry in Hungary 2002. ITD Hungary.

ITD Hungary [2002b]: Electronics Industry in Hungary 2002. ITD Hungary.

Jenei I. (2005) Versenyképesség az autóipari ellátási láncban – alapvető képességek az egyes beszállítótípusok esetében. Vezetéstudomány, XXXVI. évf. 3. szám, 21.- 30.o.

Juhász P. (2002) Dübörög a magyar gépjármű-beszállítói ipar. Világgazdaság, október 17., 7.o.

KKK (2005): Kooperációs Kutató Központ Program: A vállalkozások versenyképességére gyakorolt hatások. Ex-post értékelések eredményei. NKHT megrendelésre készítették a Netwin és a Laser Consult Kft-k.



Közösségi iránymutatás a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott állami támogatásról és kockázati tőkéről. Európai Bizottság. Tervezet.

http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/others/action_plan/draft_community_guidelines_hu.pdf

Kulcsár P. (2001): Magyarországi beszállítók helyzete az autóiipari és elektronikai multinacionális cégeknél. Kézirat, Gazdasági Minisztérium Közgazdasági Elemző Központ, június.

Maignan, C. – Pinelli, D. – Ottaviano, G. (2003): IKT, Clusters and Regional Cohesion : A Summary of Theoretical and Empirical research. Fondazione Enrico Mattei, Social Science Research Network Electronic Paper Collection

Majcen, B – Radosevic, S. – Rojec, M. (2003): FDI subsidiaries and industrial integration of Central Europe: conceptual and empirical results. Kézirat.

Merrifield, B. (1987): New Business Incubators. Journal of Business Venturing, No. 2. pp. 277-284

Meyer K. (1998) Multinational Enterprises and the Emergence of Markets and Networks in Transition Economies. CEES Working Paper, No. 12. Copenhagen, Center for East European Studies, Copenhagen Business School, June.

MKIK-GVI (2000): A külföldi tulajdonú vállalatok beszerzési politikájának vizsgálata a Közép-Magyarországon letelepedett cégek példáján Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Gazdaság- és Vállalkozáselemzési Intézete. www.mkik.hu

Möhrig, J. (2005): Conclusions and Policy Recommendations. In: Business clusters: promoting enterprise in Central and Eastern Europe, OECD, Paris, pp. 211-221

MVKHT (2000): Az 1999. évi Beszállítói Célprogram hatásvizsgálata. Magyar Vállalkozásfejlesztési KHT.

NBIA (2006): Business Incubators Hatch Home-Grown Jobs. <http://www.nbia.org/press/econ.html>

Newton Holding a. s. (2003): Country Report. Case Study: How Important Are Global Strategies and Local Linkages of Multinational Corporations? Prague, May, 19–29. o.

Nikodémus A. (2002) Klaszterek a poszt szocialista országokban. Magyarországi klaszterek. Esettanulmány. Budapest, GKM.

Nikodémus A. (2005): Az ipari parkok szerepe a regionális gazdaságfejlesztésben, és a KKV-szektor innovációs képességeinek növelésében. Előadás, Makó, 2005 május 23.

Piore, M. – Sabel, C. (1984): The second industrial divide. New York, Basic Books

Porter, M.(1990): The Competitive Advantage of Nations. London, Macmillan

Rédei M., Jakobi Á., Jeney L. (2002) Regionális specializáció és a feldolgozóipari tevékenység változása. Tér és Társadalom, XVI., 4. 87.-108.o.

Sass M. (1997): Beszállítók Magyarországon. Egy kérdőíves felmérés eredményei. Kézirat, MTA VKI, Budapest.

Sass M. (2004) Actors and factors in the process of competitiveness development (analysis of survey data) – the case of Hungary. Paper prepared in the framework of the Vth framework project:



SERD-2002-00111 6. workpackage: Foreign and domestic firms as catalysts in changes in competitiveness in manufacturing

Sass M., Szanyi M. (2004) A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása. *Külgazdaság*, XLVIII., 9. sz., 4.-22.o.

SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány (2003) Regionális klaszterek és a létesítésükre vonatkozó politikák az Európai Unióban és Magyarországon. Budapest.

Smilor, R.W. (1987): *Managing the Incubator System: Critical Success Factors to Accelerate New Company development*. IEEE Transaction on Engineering Management. vol. 34. August pp. 146-155.

Somai, M. (2003): *The Hungarian Automotive Industry*. IWE HAS Working Paper, No. 131. Budapest, October.

Sölvell, Ö. – Lindquist, G – Ketels, C (2003): *The Cluster Initiative Greenbook*. Ivory Tower AB, Stockholm

„State aid action plan” Kevesebb és célzottabb állami támogatás – ütemterv az állami támogatás 2005 – 2009 közötti reformjához, COM(2005) 107 végleges – SEC(2005) 795, 2005.6.7. http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/others/action_plan/saap_hu.pdf

Szalavetz, A. (2002): *Information and communication technology (IKT) clusters in Hungary*. Kézirat.

Szalavetz, A. (2004): *The Role of FDI in Fostering Agglomeration and Regional Structural Change in Hungary*. EURECO Working Paper

Szanyi M. (2002) *Subcontracting and outward processing trade as a form of corporate networking in Hungary*. *Acta Oeconomica*., Vol. 52., No. 3., 347–369. o.

UNCTAD (2001): *World Investment Report. Promoting Linkages*. United Nations, Geneva.

UNIDO (2001): *Development of Clusters and Networks of SMEs*. Vienna.

Vademecum. *Community Rules on State Aid* (2002) mimeo.

Venables, A.J. (2001): *Geography and International Inequalities: the impact of new technologies*. Paper prepared for World bank Annual Conference on Development Economics, Washington.

Vince P. (2001) *Vállalati beszerzési és értékesítési kapcsolatok rendszere*. *Közgazdasági Szemle*, XLVIII., november., 980–992. o.





I. SZÁMÚ MELLÉKLET

Vállalati kérdőív

1. Legfontosabb termékeinek, tevékenységének besorolása (TEÁOR)

2. Jogi státusza (megfelelő rész aláhuzandó)

Részvénytársaság

Korlátolt Felelősségű Társaság

Betéti Társaság

Egyéb:

3. Ki az ellenőrző tulajdonos, és mikor vásárolta meg / alapította a vállalatot:

Tulajdonos	Melyik évben vásárolta meg / alapította a vállalatot ez a tulajdonos?
Állam	
Hazai magánszemély	
Hazai iparvállalat	
Hazai pénzügyi befektető*	
Külföldi magánszemély**	
Külföldi iparvállalat**	
Külföldi pénzügyi befektető**	
Nincs ellenőrző tulajdonos (pl. tőzsdére bevezetett részvények)	
Más (kérjük, írja le részletesen)	

*bank, befektetési alap, biztosító társaság, pénzügyi holding stb.

** külföldi befektető esetében, kérjük, adja meg a befektető(k) nemzetiségét is!

4. Privatizált vállalat-e? Igen nem

5. Zöldmezős befektetés-e? Igen nem

6. Milyen indokok szóltak a jelenlegi telephely kiválasztása mellett? Fontosság szerint pontozza 1-től 5-ig



	x-szel jelölje
Vevők / fogyasztók közelsége	
Autópálya közelsége	
Vasút	
Távközlési infrastruktúra megléte	
Képzett munkaerő	
Önkormányzat által nyújtott kedvezmények	
Kormány által nyújtott adókedvezmény	
Egyéb	

7. Mi a vállalat legfontosabb terméke?

8. Az első három legfontosabb termék, az árbevétel hány százalékát adja?

1.Termék	%
2.Termék	%
3.Termék	%

9. A vállalat jelenlegi legfontosabb termékének mekkora (kb. %) a hazai piaci részesedése? Mekkora volt 2002-be ?

10. Mekkora az export részesedése a teljes értékesítésből?

11. Hány vállalat szállít be az Ön vállalatának alapanyagot vagy félkész terméket (azon szállítók száma, amelyek nem szolgáltatást nyújtanak)? 3 éve hány (be)szállítója volt?

12. A vállalat inputjaiból kb. hány százalékkal részesednek a hazai vállalatok, és kb. mekkora része származik importból, s azon belül is az Európai Unió tagországaiból?

Hazai	(be)szállítók	%
Import	részesedése a	%
<i>ebből EU</i>	vállalat inputjaiból (kivéve szolgáltatás)	%

13. Segített-e más vállalatokat valamilyen módon azért, hogy a vállalata beszállítóivá váljanak? Ha igen, milyen eszközökkel? (pl. gépek kölcsönzése, minőségellenőrzés, termelészervezési tanácsadás stb.)



14. Az Ön vállalatát segítette-e más vállalat azért, hogy beszállítója váljon? Ha igen, milyen eszközökkel? (gépek kölcsönzése, minőség-ellenőrzés, termelésszervezési tanácsadás stb.)

15. Van-e tulajdonosi kapcsolata azzal a vállalattal, amely megveszi a termékeit?

Az Ön vállalata tulajdonosi részesedéssel rendelkezik abban a vállalatban, amely megveszi termékeit	IGEN - NEM
Az Ön vevője tulajdonosi részesedéssel bír az Ön vállalatában	IGEN - NEM
A vevő és az Ön vállalata egy harmadik cég tulajdonában van	IGEN - NEM

16. Pályázati aktivitás az elmúlt három évre vonatkozóan (2003, 2004, 2005)

Mely szervezethez adott be pályázatot?	Milyen jellegű fejlesztésekre, beruházásokra pályázott?	Nyert-e a pályázat?	Milyen összegben?	Támogatás nélkül is megvalósíthatta volna-e ezen fejlesztéseket?
		IGEN - NEM	millió forint	IGEN - NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN – NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN – NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN – NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN – NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN – NEM



		IGEN – NEM	millió forint	IGEN - NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN - NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN - NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN - NEM

17. A pályázati lehetőség létezéséről értesítette-e, vagy a támogatást kérő pályázat elkészítésében segítette-e valamilyen szervezet, vállalat, ügynökség?

	Segített-e?	Miben? (értesítés a pályázati lehetőségről 1, pályázatírás 2, egyéb 3)
	IGEN - NEM	
Magyar Fejlesztési Bank	IGEN - NEM	
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium	IGEN - NEM	
Regionális Fejlesztési Holding Rt.	IGEN - NEM	
Regionális Fejlesztési Társaságok	IGEN - NEM	
Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány	IGEN - NEM	
Pályázatíró cég	IGEN - NEM	
Egyéb:	IGEN - NEM	
	IGEN - NEM	

18. Van-e oktatási, képzési, szakképzési együttműködése valamilyen oktatási szervezettel, vállalattal? Ha igen, milyen területen? (tanműhely, szakképzési hozzájárulás átadása)

Oktatási intézmény, szervezet neve	Együttműködés területe



19. A helyi hatóságok valamilyen formában segítséget nyújtottak-e a vállalatnak?

	x-szel jelölje
helyi adók csökkentése	
helyi adók elengedése	
bérleti díjak csökkentése	
bérleti díjak elengedése	
a központi kormányzattal befektetési kedvezményekről folytatott tárgyalásokban segítség	
olcsó vagy ingyenes földterület rendelkezésre bocsátása	
problémás ingatlan, tulajdon átvétele (épület pl.)	
a szükséges formalitások elintézésének gyorsítása	
egyéb	

20. Tagja-e valamilyen klaszter szervezetnek?

II. SZÁMÚ MELLÉKLET

Vállalati kérdőív

I. A vállalat legfontosabb jellemzői

1.1. A vállalat neve:

1.2. Legfontosabb termékeinek, tevékenységének besorolása (TEÁOR és megnevezése):

1.3. A vállalat címe:

1.4. Jogi státusza: részvénytársaság, korlátolt felelősségű társaság, egyéb (részletezve):



1.5. Alapítás éve:

1.6.a. Ki az ellenőrző tulajdonos, és mikor vásárolta meg / alapította a vállalatot:

Tulajdonos	Melyik évben vásárolta meg / alapította a vállalatot ez a tulajdonos?
Állam	
Hazai magánszemély	
Hazai iparvállalat	
Hazai pénzügyi befektető*	
Külföldi magánszemély**	
Külföldi iparvállalat**	
Külföldi pénzügyi befektető**	
Nincs ellenőrző tulajdonos (pl. tőzsdére bevezetett részvények)	
Más (kérjük, írja le részletesen)	

*bank, befektetési alap, biztosító társaság, pénzügyi holding stb.

** külföldi befektető esetében, kérjük, adja meg a befektető(k) nemzetiségét is!

1.6.b. Privatizált vállalat-e? Igen nem

1.6.c. Zöldmezős befektetés-e? Igen nem

1.7. Milyen indokok szóltak a jelenlegi telephely kiválasztása mellett? Fontosság szerint pontozza 1-től 5-ig

Vevők / fogyasztók közelsége	
Autópálya közelsége	
Vasút	
Távközlési infrastruktúra megléte	
Képzett munkaerő	
Önkormányzat által nyújtott kedvezmények	
Kormány által nyújtott adókedvezmény	
Egyéb	

II. Inputok szolgáltatók

2.1. Foglalkoztatottak (azoknak a foglalkoztatottak száma, akik szerepelnek a vállalat fizetési listáján, és akik számára a vállalat a fő foglalkoztató) éves átlagos létszáma:

	2002	2005
Összes foglalkoztatott		
Ebből: Fizikai		
Ebből:		
Szakképzetlen		
Szellemi*		
Ebből: Vezetőség		



Technikusok		
Mérnökök		
K+F-állomány		
IT-állomány		

* Végzettség szerint (szakirányú diplomával rendelkezik, technikusok esetén szakközépiskolai végzettség)

2.2. *Mi a fő oka az alkalmazotti létszám/összetétel változásának? (Ha változott.)*

2.2.a. *Részesült-e olyan támogatásban, amelynek feltételei között a foglalkoztatottak számának bővítése is szerepelt?*

2.3. *Van-e a vállalatnál személyzeti (HR) részleg? IGEN-NEM*

2.3.a. *Hogyan oldják meg a munkaerő felvételét (pl. munkaerő közvetítő cég igénybe vétele)?*

2.4.a. *Mennyi a helybenlakók és bejárók/ingázók ? Kb. milyen távolságról járnak be a dolgozók?*

	VEZETŐK	BEOSZTOTTAK
Helyben lakók aránya (%)		
Napi ingázók aránya (%)		
(Heti ingázók aránya) (%)		

2.4.b. *Segíti-e a vállalat valamilyen anyagi (pl. utazás árához való hozzájárulás) vagy nem anyagi támogatással (pl. rendszeres buszjárat üzemeltetése) a bejárókat?*

2.5. *Milyen nem-bérjellegű juttatásokat nyújt a vállalat a dolgozóknak (pl. menza, óvoda, stb.)?*

III. Termelés és értékesítés

3.1.a. *Mi a vállalat legfontosabb terméke?*

3.1.b. *A legfontosabb termékét illetően az Ön vállalata hol helyezkedik el a beszállítói láncban?*



3.1.c. Részesült-e állami vagy uniós támogatásban a legfontosabb termékének gyártásával kapcsolatban?

3.1.d. Az első három legfontosabb termék, az árbevétel hány százalékát adja?

1.Termék	%
2.Termék	%
3.Termék	%

3.1.e. A vállalat jelenlegi legfontosabb termékének mekkora kb. (%) a hazai piaci részesedése? Mekkora volt 2002-ben ?

3.1.f. Mekkora az export részesedése a teljes értékesítésből? Változott-e ez jelentősen az utóbbi 3 évben?

3.2.a. Hány vállalat szállít be az Ön vállalatának alapanyagot vagy félkész terméket? (azon szállítók száma, amelyek nem szolgáltatást nyújtanak) 3 éve hány (be)szállítója volt? Mi az oka a változásnak?

3.2.b. A vállalat inputjaiból kb. hány százalékkal részesednek a hazai vállalatok, és kb. mekkora része származik importból, s azon belül is az Európai Unió tagországaiból?

Hazai	(be)szállítók	%
Import	részesedése a	%
<i>ebből EU</i>	vállalat inputjaiból (kivéve szolgáltatás)	%

3.3. Becslése szerint, a hazai beszállítók csoportján belül kb. mekkora lehet a külföldi érdekeltségű vállalatok és a magyar tulajdonú vállalatok aránya?

Hazai (be)szállítók csoportján belül

Külföldi érdekeltségű vállalatok aránya	%
Magyar tulajdonú vállalatok aránya	%

3.4. Van-e olyan beszállítója, amellyel tulajdonosi kapcsolatban áll? (A vállalat tulajdonosa a beszállítónak, a beszállító tulajdonosa az Ön vállalatának, a beszállító és az Ön vállalata egy harmadik vállalat tulajdonában van, egyéb, éspedig:)



Az Ön vállalata tulajdonosi részesedéssel rendelkezik a beszállító vállalatban	IGEN - NEM
A beszállító cég tulajdonosi részesedéssel bír az Ön vállalatában	IGEN - NEM
A beszállító és az Ön vállalata egy harmadik cég tulajdonában van	IGEN - NEM

3.5. *Mi alapján, és ki választja ki a beszállítókat a vállalatnál?*

3.6. *Előfordult-e, hogy megszüntette a kapcsolatot egy beszállítóval, ha igen, miért?*

3.7. *Segített-e más vállalatokat valamilyen módon azért, hogy a vállalata beszállítóivá váljanak? Ha igen, milyen eszközökkel? (gépek kölcsönzése, minőségellenőrzés, termelésszervezési tanácsadás stb.)*

3.8. *Az Ön vállalatát segítette-e más vállalat azért, hogy beszállítójává váljon? Ha igen, milyen eszközökkel? (gépek kölcsönzése, minőség-ellenőrzés, termelésszervezési tanácsadás stb.)*

3.9. *Hány gazdasági egységnek értékesít? (Ha beszállító, hány vállalatnak értékesíti termékeit?)*

3.10. *Van-e tulajdonosi kapcsolata azzal a vállalattal, amely megveszi a termékeit?*

Az Ön vállalata tulajdonosi részesedéssel rendelkezik abban a vállalatban, amely megveszi termékeit	IGEN - NEM
Az Ön vevője tulajdonosi részesedéssel bír az Ön vállalatában	IGEN - NEM
A vevő és az Ön vállalata egy harmadik cég tulajdonában van	IGEN - NEM

3.11. *Van-e külön értékesítéssel foglalkozó részleg a vállalatnál? Ha igen, van-e a kiemelt vevőkkel foglalkozó osztály (key account)?*



Értékesítési osztály	VAN - NINCS
Key account	VAN - NINCS

3.12. Van-e minőségellenőrző részleg a vállalatnál?

IGEN NEM

3.13. Milyen tanúsítványokkal rendelkezik a vállalat

Tanúsítvány	x-szel jelölje
ISO 9001	
ISO 14001	
CE (mely termékre)	
Egyéb	

IV. Támogatások

4.1. Pályázati aktivitás az elmúlt három évre vonatkozóan (2003, 2004, 2005)

Mely szervezethez adott be pályázatot?	Milyen jellegű fejlesztésekre, beruházásokra pályázott?	Nyert-e a pályázat?	Milyen összegben?	Támogatás nélkül is megvalósíthatta volna-e ezen fejlesztéseket?
		IGEN - NEM	millió forint	IGEN - NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN – NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN – NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN – NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN – NEM



		IGEN – NEM	millió forint	IGEN – NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN - NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN - NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN - NEM
		IGEN – NEM	millió forint	IGEN - NEM

4.2. A pályázati lehetőség létezéséről értesítette-e, vagy a támogatást kérő pályázat elkészítésében segítette-e valamilyen szervezet, vállalat, ügynökség?

	Segített-e?	Miben? (értesítés a pályázati lehetőségről 1, pályázatírás 2, egyéb 3)
	IGEN - NEM	
Magyar Fejlesztési Bank	IGEN - NEM	
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium	IGEN - NEM	
Regionális Fejlesztési Holding Rt.	IGEN - NEM	
Regionális Fejlesztési Társaságok*	IGEN - NEM	
Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány	IGEN - NEM	
Pályázatíró cég	IGEN - NEM	
Egyéb:	IGEN - NEM	
	IGEN - NEM	
	IGEN - NEM	

*Nyugat-Pannon Regionális Fejlesztési Rt.
Záhony és Térsége Fejlesztési Kft



Kaposvári Gazdaságfejlesztési Kft.
Közép-Pannon Regionális Fejlesztési Rt.
Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Rt.
Északkelet-Magyarországi Regionális Fejlesztési Rt.
Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Rt.
Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt.
Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.

V. Együttműködés

5.1. Van-e oktatási, képzési, szakképzési együttműködése valamilyen oktatási szervezettel, vállalattal? Ha igen, milyen területen? (tanműhely, szakképzési hozzájárulás átadása)

Oktatási intézmény, szervezet neve	Együttműködés területe

5.2. Milyen az Ön vállalatának a kapcsolata a helyi önkormányzattal? Osztyalozza 1-től 5-ig!

5.3. A helyi hatóságok valamilyen formában segítséget nyújtottak-e a vállalatnak?

	x-szel jelölje
<i>helyi adók csökkentése</i>	
<i>helyi adók elengedése</i>	
<i>bérleti díjak csökkentése</i>	
<i>bérleti díjak elengedése</i>	
<i>a központi kormányzattal befektetési kedvezményekről folytatott tárgyalásokban segítség</i>	
<i>olcsó vagy ingyenes földterület rendelkezésre bocsátása</i>	
<i>problémás ingatlan, tulajdon átvétele (épület pl.)</i>	



<i>a szükséges formalitások elintézésének gyorsítása</i>	
<i>egyéb</i>	

5.4. Javult-e a vállalat versenyképessége az alábbi szervezetekkel létesített kapcsolatok miatt? Ha igen, milyen módon (mértékben) javították ezek a szervezetek a versenyképességét? Osztályozza 1-től 5-ig

Kistérségi iroda

ITD Hungary

Helyi vagy regionális ipari szövetségek, szervezetek

Helyi vagy regionális fejlesztési szervezetek

Helyi munkaügyi központ

Inkubátorházak

Hitelgarancia-alapok

Megyei kamarák

Regionális kamarák

Helyi vállalkozói központok

Egyéb, éspedig

5.4.b. Ha nem találkozott ilyen szervezetekkel, miért nem?

5.5. Mennyire lép fel kezdeményezően a helyi önkormányzat? (pl. az önkormányzati fejlesztések figyelembe veszik a vállalat igényeit, van az önkormányzatnál a vállalatokkal kapcsolatot tartó munkatárs, az önkormányzat többnek tekinti a vállalatot mint egyszerű iparűzési adóforrás)



5.6. *Van-e olyan helyi szereplő, aki intenzíven részt vesz a gazdaság fejlesztésében. (akár magánszemély, akár helyi szervezet)*

5.7. *Milyen területen működik együtt a beszállítói láncban az Ön vállalata „alatt” vagy „fölött” elhelyezkedő vállalatokkal?*

	Igen	Nem
A foglalkoztatottak képzése (management is)		
A készletgazdálkodás javítása		
A termékminőség javítása		
Termék tulajdonságai és termékdesign		
Kutatás és termékfejlesztése		
Marketing javítása		
Szállítási határidők betartása/betartatása		
Pénzügyi forrásokhoz való jobb hozzájutás		
Modern technológiákhoz való jobb hozzájutás		
A termelési folyamat javítása/módosítása		
A termelőberendezések modernizációja, javítása (pl. tanácsok a technológiaválasztásról)		
A termelési lehetőségek növekedése (pl. licenzvásárlással)		
Új piacokon való megjelenés		
Új elosztási csatornákhöz való hozzájutás		
Közös lobbizás		
Közös részvétel vásárokon		
Egyéb (részletesebben)		

5.8. *Tagja-e valamilyen klaszter szervezetnek?*

5.8.a. *Ha IGEN, milyen szolgáltatásokat nyújt az Ön vállalatának a klaszter szervezet?*



5.9. Milyen területen működik együtt az azonos iparágban tevékenykedő vállalatokkal (amelyekkel nincs feltétlen beszállítói vagy vevői kapcsolatban?)

	Igen	Nem
A foglalkoztatottak képzése (management is)		
Kutatás és termékfejlesztése		
arketing		
Pénzügyi forrásokhoz való jobb hozzájutás		
Modern technológiákhoz való jobb hozzájutás		
Új piacokon való megjelenés		
Közös lobbizás		
Közös részvétel vásárokon		
Segítség a rendelés teljesítésében, ha a másik vállalat termelési kapacitásai teljes mértékben le vannak kötve		
Egyéb (részletesebben)		