

**A HAZAI ÉPÍTŐIPAR VERSENYKÉPESSÉGÉNEK
JAVÍTÁSA: KLASZTEREK SZEREPE
A GAZDASÁGFEJLESZTÉSben**

**Szerkesztette:
Lengyel Imre – Rechnitzer János**

Régió Art Kiadó
Győr, 2002.

A kötet megjelenését a Magyar Építőipar Kht. támogatta.

© Szerkesztette: Lengyel Imre – Rechnitzer János

Az egyes fejezetek szerzői:

Bajmócy Zoltán (6.2. *alfejezet*)

Barsi Boglárka (3. *fejezet*)

Dr. Buzás Norbert (6. *fejezet*, 8. *fejezet*)

Edelényi Béla (2. *fejezet*, 4. *fejezet*)

Gonda Rudolf (6.4. *alfejezet*)

Grosz András (1. *fejezet*)

Dr. Lengyel Imre (5. *fejezet*, 6.4. *alfejezet*, 7. *fejezet*, 8. *fejezet*)

Patik Réka (6.1. *alfejezet*)

Dr. Rechnitzer János (8. *fejezet*)

Szél Adrián (6.3. *alfejezet*)

ISBN 963 204 901 2

Kiadja: Régió Art Kiadó

Felelős vezető: Gyimesi Ágnes

A szerkesztők munkatársa: Nárai Márta

Technikai szerkesztő: Kasztnerné Kőműves Mária

Borító: Zoltán Sándor grafikusművész

Nyomdai munkálatok: Palatia Nyomda & Kiadó Kft., Győr

TARTALOM

| | |
|---|------------|
| 1. Az építőipar alakulása Magyarországon | 13 |
| 1.1. Az építőipar teljesítményének alakulása | 13 |
| 1.2. Az építőipari vállalkozások legfontosabb jellemzői | 22 |
| 1.3. Az építőipari ágazat területi koncentrációja | 30 |
| 1.4. A magyar építőipar alakulása, jövőbeni kilátásai | 37 |
| 2. A magyarországi lakásállomány helyzete, várható hatása az építőiparra | 39 |
| 2.1. Területi különbségek a települések épített infrastruktúrájának változásában | 39 |
| 2.2. A lakásépítés, mint az építőipar egyik húzóágazata | 41 |
| 2.3. A magyar városok bérlakás-gazdálkodása | 52 |
| 2.4. A lakásállományhoz kapcsolódó vonalas infrastruktúra | 58 |
| 3. Az építőipar helyzete az EU csatlakozás tükrében | 63 |
| 3.1. Az építőipar szerepe és megjelenése az Európai Unió regionális politikájában | 63 |
| 3.2. A építőipar helyzete Közép-Kelet-Európában | 72 |
| 4. A Nemzeti Fejlesztési Terv várható hatása az építőipar alakulására | 89 |
| 4.1. A Nemzeti Fejlesztési Terv beruházási komponensei | 89 |
| 4.2. A Regionális Operatív Program építési komponens tartalmazó intézkedései | 90 |
| 5. A klaszterek alapvető jellemzői | 99 |
| 5.1. A regionális és lokális klaszterek megjelenése | 100 |
| 5.2. A klaszter, mint gyűjtőfogalom | 103 |
| 5.3. A klaszterek közös jellemzői | 105 |
| 5.4. A klaszterek tipizálása | 110 |
| 5.5. A rombusz-modell | 111 |
| 5.6. A klaszterek általános modellje | 113 |
| 5.7. Vállalati hálózatok és klaszterek | 118 |
| 5.8. Az eltérő klaszter-típusok szerveződésük jellege szerint | 119 |
| 6. Építőipari klaszter-esettanulmányok | 125 |
| 6.1. A dán építőipari klaszter | 125 |
| 6.2. A holland építőipari klaszter | 134 |
| 6.3. A svájci építőipari klaszter | 145 |
| 6.4. Kormányzati szerepvállalás a klaszterek támogatására | 151 |
| 7. A klaszterek fejlesztésének általános tapasztalatai | 169 |
| 7.1. A klaszterek, mint dinamikus szerveződések | 169 |
| 7.2. A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés | 172 |
| 7.3. A kormányzatok beavatkozási lehetőségei a rombusz-modell szerint | 176 |
| 7.4. A magánszektor kezdeményezései a a rombusz-modell szerint | 181 |
| 7.5. Hálózatok és klaszterek | 183 |
| 7.6. A klaszterek fejlesztésének néhány általános szempontja | 186 |
| 8. A magyar építőipari klaszter lehetséges fejlesztési stratégiája | 191 |
| 8.1. A magyar építőipari klaszter szerveződésének alapfeltételei és működési területe | 193 |
| 8.2. Az építőipari klaszter kialakításának lehetséges modelljei | 198 |
| 8.3. Javaslat a magyar viszonyoknak megfelelő modellre és szervezésre | 201 |
| 8.4. A regionális klaszterek kialakításának stratégiai lépései | 207 |

ÁBRA- ÉS TÁBLÁZATJEGYZÉK

- 1.1. *ábra* Az építőipari termelés volumenindexének alakulása összehasonlítva az iparral és a nemzetgazdasággal, 1992=100%
- 1.2. *ábra* Az építőipar néhány jellemzőjének aránya a nemzetgazdaságon belül, %
- 1.3. *ábra* Az építőipar termelési értéke és volumenindexe, 1998–2001
- 1.4. *ábra* Az építőanyag-ipari termelés volumenindexének alakulása összehasonlítva az iparral és az építőiparral, 1992=100%
- 1.5. *ábra* Az új építési engedélyek és az épített lakások számának alakulása, db
- 1.6. *ábra* Az építőipari vállalkozások számának alakulása jogállás szerint, db
- 1.7. *ábra* Az építőipari vállalkozások megoszlása tervezési-statisztikai régióként, 2002
- 1.8. *ábra* Az építőipar építőipari tevékenysége régióként, millió Ft, 2000
- 1.9. *ábra* A nem építőipari szervezetek építőipari tevékenysége régióként, millió Ft, 2000
- 1.10. *ábra* Az építőanyag-ipari vállalkozások megoszlása tervezési-statisztikai régióként, 2002
- 2.1. *ábra* Az 1945 előtt épült lakások aránya településenként, 1990
- 2.2. *ábra* Az 1945–1959 között épült lakások aránya településenként, 1990
- 2.3. *ábra* Az 1960–1979 között épült lakások aránya településenként, 1990
- 2.4. *ábra* Az 1980–1989 között épült lakások aránya településenként, 1990
- 2.5. *ábra* A lakásszám változása 1990–2000 között Magyarországon településenként
- 2.6. *ábra* Az 1996–2000 között épített lakások megoszlása megyénként
- 2.7. *ábra* A magyarországi lakásállomány típusonkénti megoszlása 1996–2000 között
- 2.8. *ábra* A többszintes épületek megoszlása településenként, 1990
- 2.9. *ábra* A 4–10 lakást tartalmazó épületek megoszlása településenként, 1990
- 2.10. *ábra* A 11 lakásnál többet tartalmazó épületek megoszlása településenként, 1990
- 2.11. *ábra* A bérlakások felújítására költött összegek, felújítási típusonként, 1996–2000
- 2.12. *ábra* A csatornahálózatba bekötött települések, 2000
- 2.13. *ábra* A gázhálózatba bekötött települések, 1999
- 3.1. *ábra* Az építőipari beruházások az euró-övezetben, konstans áron
- 3.2. *ábra* Az építőipari beruházás megoszlása (lakás, nem lakás célú), a GDP %-ában
- 3.3. *ábra* Az összes befektetés összetétele, 2001
- 3.4. *ábra* Az építőipari output növekedésének perspektívája országonként, 2001–2003, százalékban (összesített)
- 3.5. *ábra* Az építőipari output növekedésének perspektívája országonként, 2001–2003, milliárd euró (összesített)
- 3.6. *ábra* Az építőipari output részesedése a GDP-ből, %
- 3.7. *ábra* A lakásállomány kora egyes volt szocialista országokban, 1998
- 3.8. *ábra* A lakásállomány kor szerinti megoszlása, 1992
- 3.9. *ábra* Az építési minőség, 1992
- 3.10. *ábra* A lakások szobaszáma, 1992

- 3.11. *ábra* A lakásállomány és a háztartások, 1992
- 3.12. *ábra* A lakások komfortossága, 1992
- 3.13. *ábra* Az építőipari output alakulása
- 3.14. *ábra* Az elkezdett, folyamatban levő és befejezett építkezések száma
- 5.1. *ábra* A technológia és a stratégia szerepe a térbeli koncentrációban
- 5.2. *ábra* Az eltérő klaszter típusok közös jellemzője
- 5.3. *ábra* A klaszterek általános felépítése
- 5.4. *ábra* A lokális klaszterek által nyújtott vállalati előnyök
- 5.5. *ábra* Porter-rombusz: a helyi versenyelőnyök forrásainak megszerezése
- 5.6. *ábra* Az iparági klaszter általános modellje
- 5.7. *ábra* A klaszterből eredő vállalati és regionális előnyök
- 5.8. *ábra* A rombusz-modell „megkettőződése”
- 6.1. *ábra* A holland építőipari klaszter értéklánc-rendszereinek szereplői
- 6.2. *ábra* Innovációs hálózatok az építőipari klaszterben
- 6.3. *ábra* Svájc GDP-je összehasonlító áron (1990–1999, milliárd CHF)
- 6.4. *ábra* A svájci építőipari klaszter az input-output elemzések eredményeként
- 6.5. *ábra* A svájci építőipari klaszter
- 7.1. *ábra* A klaszterek fejlődési körfolyamata
- 7.2. *ábra* A kormányzatok szerepe a klaszterek élénkítésében
- 7.3. *ábra* A finn kormányzat szerepe a klaszterek kialakításánál
- 7.4. *ábra* A vállalkozások és szervezeteik szerepe a klaszterek megerősödésében
- 7.5. *ábra* A hálózatosodás menete
- 7.6. *ábra* Az innovációs infrastruktúra fejlesztése
- 8.1. *ábra* Az Első Magyar Építőipari Klaszter makroszintű felépítése
- 8.2. *ábra* A regionális klaszterek felépítésének kapcsolati modellje
-
- 1.1. *táblázat* Az építőipari vállalkozások méret szerinti megoszlása, 2002
- 1.2. *táblázat* Az építőipari társas vállalkozások fő tevékenysége, 2002
- 1.3. *táblázat* Az építőipari társas vállalkozások gazdasági formája, 2002
- 1.4. *táblázat* Az építőipari társas vállalkozások nettó árbevétele, 2002
- 1.5. *táblázat* Az építőanyag-ipari vállalkozások méret szerinti megoszlása, 2002
- 1.6. *táblázat* Az építőanyag-ipari társas vállalkozások nettó árbevétele, 2002
- 1.7. *táblázat* A legjelentősebb építőipari vállalkozások területi megoszlása, 2002
- 1.8. *táblázat* Az építőipari tevékenység területi megoszlása
- 2.1. *táblázat* A magyar településszerkezet néhány fontos adata, 2000
- 2.2. *táblázat* Az állandó népesség és a lakásállomány százalékos változása, 1996=100%
- 2.3. *táblázat* Az 1996–2000 között épített lakások száma és a lakásállomány változása megyénként
- 2.4. *táblázat* Az 1996–2000 között épített lakások építő szervezet és lakás típusa szerinti megoszlása megyénként, db
- 2.5. *táblázat* A városok bérlakás-állománya megyénként, 2000
- 2.6. *táblázat* A bérlakások számának változása az 1000 bérlakásnál többel rendelkező városokban, 1996–2000

- 2.7. táblázat A bérlakások felújítására költött összegek, millió Ft, 2000-es árakon, 1996–2000
- 2.8. táblázat Az 1996–2000 között bérlakásokra költött pénzeszközök megyénként, ezer Ft, 2000-es árakon
- 2.9. táblázat A felújított és/vagy korszerűsített lakásbérlemények száma megyénként, 1996–2000
- 2.10. táblázat Az önkormányzati kezelésben lévő városi belterületi utak és járdák (2000), illetve változásuk (1996–2000)
- 2.11. táblázat A városok távfűtéssel és melegvízellátással rendelkező lakásai
- 3.1. táblázat Aláírt ISPA projektek Magyarországon, 2002
- 3.2. táblázat A tervezett TINA hálózat kiépítésének becsült költségei
- 3.3. táblázat A volt szocialista országok lakásállománya
- 3.4. táblázat A népesség, a lakásállomány és a háztartások nagyságának változása
- 5.1. táblázat A klaszterek típusai
- 5.2. táblázat A vállalati hálózatok és klaszterek eltérő jellemzői
- 5.3. táblázat Az alapvető klaszter típusok szerveződésük jellege szerint
- 6.1. táblázat Az építőipari megaklaszter fő szintjei és kategóriái
- 6.2. táblázat Megaklaszterek súlya a holland gazdaságban (1999)
- 6.3. táblázat A holland építőipari klaszter néhány alapvető jellemzője (1997)
- 6.4. táblázat Az elemzés szintje és a klaszter-felfogás
- 7.1. táblázat A hagyományos ágazati és a klaszter-alapú gazdaságfejlesztési szemlélet
- 7.2. táblázat Az iparági klaszterek jellemző típusai a gazdaságfejlesztési gyakorlatban
- 7.3. táblázat A klaszterek fejlesztésének ajánlott és nem ajánlott szempontjai
- 8.1. táblázat Egy országos lefedettséggel bíró építőipari makroklaszter lehetséges megvalósulási módjai
-
- 6.1. melléklet A dán építőipari megaklaszter definiálása ágazatok szerint
- 6.2. melléklet A ClusterMonitor Database CBS/Dialogic 2000. évi fontosabb adatai
- 6.3. melléklet A ClusterMonitor adatbázis használata az innováció elemzésére az építőipari klaszterben
- 6.4. melléklet A különböző információforrások használata a holland építőipari klaszterben az összes innovatív vállalat százalékában 1996-ban
- 6.5. melléklet Az építőipari klaszter mag-, támogató és kapcsolódó iparágainak a foglalkoztatásban játszott szerepe Svájcban (fő)

SZERZŐK

Bajmócy Zoltán egyetemi hallgató, demonstrátor
SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged

Barsi Boglárka tudományos segédmunkatárs
MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr

Dr. Buzás Norbert egyetemi docens, kandidátus
SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged

Edelényi Béla tudományos segédmunkatárs
MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr

Gonda Rudolf közgazdász
Magyar Építőipar Kht. Budapest

Grosz András tudományos segédmunkatárs, PhD-hallgató
MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr

Dr. Lengyel Imre tud. dékánhelyettes, tanszékvezető egyetemi docens, kandidátus
SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged

Patik Réka főiskolai tanársegéd, PhD-hallgató
Kecskeméti Főiskola, Kecskemét

Dr. Rechnitzer János egyetemi tanár, intézetigazgató, az MTA doktora
MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr

Szél Adrián közgazdász
Békés Megyéért Vállalkozás-fejlesztési Közhasznú Alapítvány, Békéscsaba

ELŐSZÓ

Magyarország európai uniós csatlakozása merőben új helyzet elé állítja a magyar építőipart. A vállalatok, főleg a kisebb vállalkozások várhatóan nagy nehézségek árán, jelentős befektetéseket végrehajtva tudják csak teljesíteni az EU-s joganyagban előírt követelményeket. Illetve az építőipar fontosabb szegmenseiben kiszorulhatnak a hazai piacról, mivel alacsony tőkeerejük, gyenge eszközellátottságuk miatt nem bírják a versenyt a nyugat-európai vállalatokkal szemben.

Úgy tűnik, hogy a hazai közvéleményben és a politikai döntéshozókban kevésbé tudatosult az építőipar nemzetgazdaságban betöltött szerepének fontossága: a munkaerő-felmérések szerint az építőiparban dolgozik 273 ezer fő, ott képződik az országos GDP 4,6%-a és az ágazatban működő társas vállalkozások száma 31 ezer. Ehhez képest az építőipar „intézményesültsége” gyengének mondható, nemhogy önálló minisztériuma, de elkülönült főhatósága sincs, valamint az önszerveződő érdekképviseletek is erőtlenek. Részben ezzel is összefügg, hogy eddig kevés értékelhető lépés történt az építőipar EU-s felkészítésére, a csatlakozásból eredő hátrányok mérséklésére és az előnyök tudatos erősítésére, pedig jelentős nagyságú foglalkoztatotti réteg sorsa függ tőle.

A globális kihívások mindegyik országban felerősítették a piaci versenyt, csak az a vállalat tud talpon maradni, amelyik gyorsan és olcsón hozzájut az új ismeretekhez, megbízható piaci információkhoz stb. A fejlett országok tapasztalatai azt mutatják, hogy a versenyhátrányok mérséklésének és a versenyelőnyök erősítésének leghatékonyabb módja a vállalati együttműködés: a hálózatosodás és a klaszteresedés. A sikeres külföldi példák az építőiparban is a kiterjedt együttműködésekre vezethetők vissza: a tapasztalatok átadása, az információk közös gyűjtése, értékelése és megosztása, képzések és tréningek közös szervezése, konzorciumok alakítása stb., mivel ekkor az egy vállalkozásra jutó költség csak töredéke annak, mintha mindent önállóan próbálnának megoldani, illetve a piaci lehetőségek köre is kibővíülhet. De nem elegendő a vállalatok együttműködése, hanem a kormánynak is céltudatosan kell lépnie, az üzleti háttérfeltételeket úgy kell alakítania, hogy elősegítse a vállalatok sikerességét: színvonalas szakképzések, olcsón és gyorsan beszerezhető engedélyek, átlátható piaci szabályozás stb.

A fejlett országok tapasztalatai arra is rámutatnak, hogy nem elegendő a vállalkozók és intézmények között spontán kialakuló informális hálózat (amely mindenütt többé-kevésbé működik), hanem tudatosan kell szervezni a hatékony együttműködési formákat. A klaszter egy olyan szerveződés, amely a függetlennek maradó vállalatok jól felismert és tudatosult érdekén alapuló együttműködés keretét nyújtja, és amely egybeesik a helyi kormányzat törekvéseivel is. A klaszter több mint egy

vállalati hálózat, mivel támogató intézmények is beletartoznak: oktatási, képzési, kutató, tanácsadó stb. intézmények mellett kormányzati szervezetek is. A klaszter lényegében egy lokális húzóágazat, amely egy térség gazdasági fejlődését meghatározza, részben azért, mivel a klaszter legfontosabb vállalatainak döntési központjai is ott működnek (a vállalatok stratégiai döntései ebben a térségben születnek). A fentiek alapján nem meglepő, hogy a fejlett országok kiemelten támogatják a klasztereket, többek között az építőiparban működőket is. Az is fontos, hogy a társan vett építőipari klaszter egy-egy országban a foglalkoztatottak 20–25%-ának ad munkát (ha az építőanyag-ipart, a tervezést, a kapcsolódó szállítást stb. is figyelembe vesszük).

A fentiek alapján üdvözlendő és mindenképpen támogatandó a vezető magyar építőipari cégek azon kezdeményezése, hogy létrehozták a Magyar Építőipar Kht.-t a hazai építőipari klaszter megszerveződésének elindítására. Jelen kötet a Magyar Építőipar Kht. megbízására készült, a hazai építőipari klaszter megalapozására szolgáló tudományos kutatás eredményeit összegzi. A klaszterek kialakulása több évig tart, mindegyik országban a helyi sajátosságok determinálják, ezért a hazai építőipari klaszter szerveződésének jelen periódusában csak a koncepcionális elemek és a stratégiai lépések áttekintésére van lehetőség. A fentiek miatt nincs „klaszter-sablon”, hanem csak klaszter-fejlesztési „menü” adható meg, amit az önszerveződés során a klasztert fejlesztő kormányzati és magánszervezetek a helyi sajátosságokhoz igazítanak. A tanácsadó szervezetek (így ezen tanulmányt készítő) szerepe a klaszterek fejlesztése során nem az orvosé, aki a betegség diagnózisa alapján az egészséget visszaadó, sokszor az egyetlen helyesnek tartott gyógyszert felírja, hanem a pszichoanalitikusé, aki a paciensevel együttműködve a beszélgetések során felszínre hozza azokat a megoldásokat, amelyek a paciensek számára vállalhatóak, és hajlandók is azokat megvalósítani.

A kötet első részében az építőiparról szóló helyzetelemzést közöljük, majd ezt követően előbb a klaszterek elméleti hátterének felvázolása, majd Dánia, Hollandia és Svájc építőipari klasztereinek értékelő bemutatása következik. Ezután a klaszterek fejlesztésének általános szempontjait tekintjük át, végül a hazai építőipari klaszter megszervezésének stratégiájára, a klaszter-fejlesztési „menüre” teszünk javaslatot. Nyilván a tudományos kutatók javaslatai csak a döntések előkészítésére szolgálnak, a klaszter tényleges megszervezésének operatív lépései a klasztert alkotó szervezetek együttműködése során formálódnak.

Reméljük, hogy jelen munkánk is hozzájárul a hazai építőipar valós problémáinak feltárásához és a megoldások kidolgozásához. Az építőipari tevékenység nemcsak egyike a gazdasági tevékenységeknek, hanem közgazdasági szempontból kiemelt jelentőségű: egyes becslések szerint a hazai vagyon kb. kétharmada ingatlanvagyonban, azaz építményekben testesül meg (a többi pénz és pénzjellegű megtakarí-

tás és ingóság), nem mindegy, hogy milyen minőségű ez a vagyon, meddig marad fenn, és mennyit kell költeni a javítására, mennyire korszerű és környezetbarát (és egészségbarát) stb. Az EU-ból jövő támogatások jelentős része az elmaradott térségek fejlesztésére szolgál, eleinte főleg infrastrukturális beruházások valósulnak meg. Nyilván jóval gyorsabb lesz ezen térségek fejlődése, ha a helyi építőipari cégek kapják a megbízásokat és a képződő nyereség a térségben maradván újabb munkahelyeket generálhat.

Ezúton is köszönetet mondunk Bacsárszki Pálnak, a Magyar Építőipar Kht. ügyvezető igazgatójának és munkatársainak az együttműködés gördülékeny megszervezéséért, a kötet kiadásának finanszírozásáért. Köszönjük az építőipari cégeknél készített interjúk során az interjúalanyok türelmét és segítőkészségét. Természetesen a kötetben foglaltak a kutatók szuverén véleményét tükrözik, az előforduló hibákért és félreértésekért mi vállaljuk a felelősséget.

Szeged–Győr, 2002. október–november.

Szerkesztők

1. AZ ÉPÍTŐIPAR ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON

A tanulmány célja a rendszerváltást követően, különös tekintettel az elmúlt néhány évben a magyar építőipar területén lezajlott legfontosabb folyamatok rövid bemutatása. Írásunk megismerteti az olvasót az építőipar átalakulásának jelentősebb mozgatórugóival, az építőipar teljesítményének alakulásával, részletesebben kitérve az ágazat elmúlt tíz éves fejlődésére, összehasonlítva azt a nemzetgazdaság egészének növekedési tendenciájával, valamint az ipar bővülési dinamikájával. Meghatározza az építőipar nemzetgazdaságon belüli részesedését, súlyát, egyfelől a megtermelt hozzáadott értéket, termelési értéket tekintve, másfelől pedig az ágazat által foglalkoztatottak számát, valamint a beruházásokból való részesedését figyelembe véve. Az építőipar folyamatainak alakulása mellett az elemzés kitér az ahhoz szervesen kapcsolódó építőanyag előállításal foglalkozó ipari szektor helyzetére is. Ezt követően részletesen bemutatjuk az építőipari vállalkozások szerkezetét, a vállalkozások számának alakulásától kezdve, azok legfontosabb fő tevékenységi területén, gazdálkodási formáján keresztül az általuk elért árbevételig. Az építőipari vállalkozásokra vonatkozó elemzést az építőanyag-ipari tevékenységet folytató gazdasági szervezetek hasonló, rövid elemzése egészíti ki. Az építőipar és az ágazatban érdekelt vállalkozások bemutatását követően a vizsgálat középpontjába a szektor területi folyamatai, az építőipari tevékenység, a termelés, valamint az építőipari vállalkozások és az építőanyag-iparban érdekelt cégek területi koncentrációs folyamata, a megyék, illetve a tervezési-statisztikai régiók között megfigyelhető egyenlőtlenségek kerülnek. Végül a fejezet lezárásaként röviden összefoglaljuk az építőipar jövőbeni fejlődésére ható legfontosabb tényezőket, azokat a lehetséges – építőipari beruházásokat igénylő – projekteket, amelyek pozitív irányban befolyásolhatják az ágazat fejlődését.

1.1. Az építőipar teljesítményének alakulása

1.1.1. A rendszerváltást követő átalakulás főbb jellemzői

Az építőipari ágazat teljesítményét a rendszerváltást követő évtizedben elsősorban azok a tényezők határozták meg, amelyek az egész nemzetgazdaságra jelentős befolyást gyakoroltak. Az építőipari tevékenységre keresleti oldalról így mindenekelőtt az országban lejátszódó legfontosabb makrogazdasági folyamatok voltak hatással. A beruházási, felújítási és fenntartási munkák iránti igények – megjelenési helyük szerint – egyfelől a központi költségvetés felől, az önkormányzatok felől, a lakos-

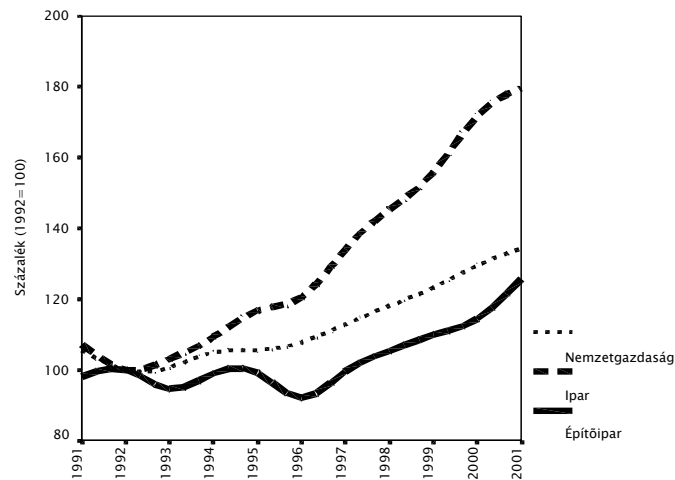
ság részéről, illetve végül, de nem utolsó sorban természetesen a gazdasági szféra oldaláról érkező keresletben realizálódhatnak.

Az 1989–90-es politikai és társadalmi-gazdasági rendszerváltást követően az általános gazdasági visszaesésnek köszönhetően – hasonlóan a nemzetgazdaság többi ágazatához – az építőipar teljesítménye is számottevően csökkent. Ennek legfőbb oka a kereslet visszaesése, mindenekelőtt a központi költségvetésből finanszírozott állami nagyberuházások, illetve röviddel azt követően a kisebb projektek leállítása volt. A kilencvenes évtized első felében – különösen 1995-ben – jelentősen romlott a költségvetés helyzete, ami miatt nagymértékben visszaestek az államilag finanszírozott beruházások, és több évre szinte teljesen megszűnt az állami lakásépítés. Az állami beruházások visszaesését követően, hasonló okok miatt jelentős mértékben visszaesett az önkormányzati szféra ilyen irányú tevékenysége is. A megjelenő, addig ismeretlen foglalkoztatási problémák miatt a lakossági beruházások és építkezések volumene is csökkenő tendenciát mutatott, és a már 1992-től – elsősorban a külföldi privatizációhoz kapcsolódó, illetve zöldmezős beruházások hatására – élénkülő ipari teljesítménynek köszönhető gazdasági fellendülés ellenére is visszafogott volt a vállalkozói szféra ilyen irányú beruházási kereslete.

Az 1996-tól megindult erőteljesebb általános gazdasági növekedés – illetve az 1999-es évtől kezdődően egyre szélesedő központi kormányzati megrendelések – azonban már a beruházások iránti igények növekedését és ez által az építőipar tartós növekedését hozta magával. Így míg a kilencvenes évek első felében lassan magára találó nemzetgazdasággal, különösen az ipari termeléssel szemben a vizsgált ágazatra inkább a csökkenés volt a jellemző (kivétel ez alól az 1994-es esztendő), addig az évtized második felében az építőipar is növekedési pályára állt, az elmúlt két évben pedig már – nem kis mértékben a központi kormányzat szerepének erősödése és az állami megrendelések további növekedésének eredményeként – meg is haladta azok ütemét. Az építőipari termelés volumenindexe 2001-ben már több mint 58%-kal volt magasabb az 1992. évi értéknél (*I.1. ábra*). Az építőipari termelés értéke öt év alatt folyóáron számítva megduplázódott. Míg 1996-ban, a kilencvenes évek építőipari dinamikájának kibontakozását megelőzően a termelés értéke még csak 415,4 milliárd Ft-ra rúgott, addig 1997-ben már meghaladta az 500 milliárd Ft-ot, és három évvel később megközelítette a 1000 milliárd Ft-ot is. 2001-ben az építőipari termelés értéke 1165,8 milliárd Ft-ot tett ki összesen. Ma az építőipar a magyar nemzetgazdaság egyik legfontosabb ágazata.

1.1. ábra

Az építőipari termelés volumenindexének alakulása összehasonlítva az iparral és a nemzetgazdasággal, 1992=100%



Forrás: KSH.

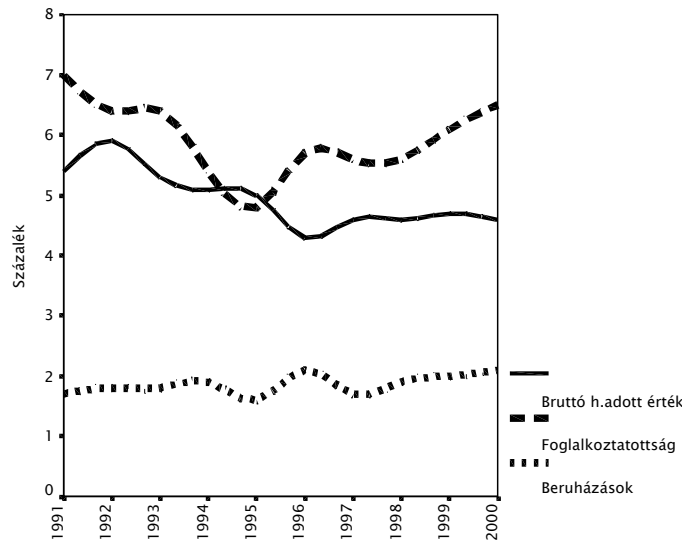
1.1.2. Az építőipari termelés alakulása

Az építőipar nemzetgazdaságon belüli súlya a rendszerváltást követően a kilencvenes évek elejétől jelentős mértékben és fokozatosan csökkent. Az ágazat 1990-ben még a bruttó hazai termék (GDP) 7,0%-át állította elő, két év alatt azonban 5,9%-ra mérséklődött, majd több évi további csökkenést követően 1997-től 4,6%-os szinten stabilizálódott, annak ellenére, hogy az évtized második felétől a termelés már számottevő felfutást ért el (1.2. ábra). Ezzel szemben az Európai Unió országaiban az építőipar sokkal jelentősebb súlyt képvisel – eléri a 10–12%-os értéket is –, nem beszélve az elmúlt évtizedekben óriási mennyiségű infrastrukturális beruházásokat megvalósító kohéziós országokról, ahol az építőipar nemzetgazdaságon belüli részesedése többszöröse a magyarországinak (Írországbán, illetve Portugáliában ez az arány eléri a 17–18%-ot is).

Az elkövetkezendő években az építőipar nemzetgazdaságon belüli súlya is növekedni fog, köszönhetően a bruttó hozzáadott termék növekedési ütemét várhatóan tartósan meghaladó mértékű bővülésnek, és talán remény van arra, hogy az ágazat szerepét tekintve valamelyest közelítsen az Európai Unió országaiban tapasztalt súlyáéhoz. Az Euroconstruct előrejelzése szerint hazánkban 2001–2003 között évi 9%-ot is meghaladó építőipari bővülés várható, míg a kormány várakozásai szerint a GDP növekedési üteme 4–4,5% körül alakul.

1.2. ábra

Az építőipar néhány jellemzőjének aránya a nemzetgazdaságon belül, %



Forrás: KSH.

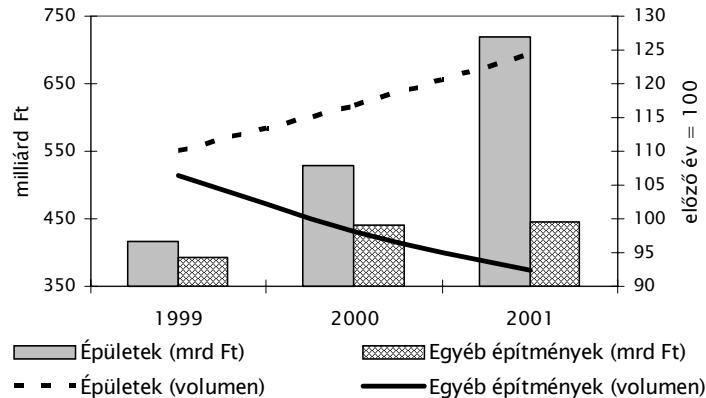
Az építőipari tevékenységek közül egyébként a legnagyobb részaránnyal – mintegy 65%-kal – bíró szerkezet-kész épületek és egyéb építmények építésének bővülése (5,2%) 2000-ben még elmaradt az építőipar átlagos növekedési ütemétől (7,5%), melyet elsősorban az épületgépészeti szerelés és a befejező építés húzott magával. 2001-ben azonban az épületgépészeti szerelés bővülése megtorpant, mindössze 1,2%-ot ért el, míg a befejező építés több mint 30%-os expanzióra volt képes. A szerkezet-kész épületek és egyéb építmények építésének növekedése ugyanakkor még mindig egy százalékponttal elmaradt az építőipar 9,9%-os bővülésétől.

Megállapítható tehát, hogy az építőipar 1996-tól kezdve növekedési pályára állt, és különösen 1999-et követően dinamikusan bővül az építőipar teljesítménye. Mindazonáltal ez a dinamikus bővülés nem egyenletes az egész ágazaton belül. Az épületek, illetve az egyéb építmények építésének, kivitelezésének alakulása között igen jelentős eltérések fedezhetők fel. Ha csak az elmúlt néhány évben vizsgáljuk meg az építőipari vállalkozások termelésének építmény-főcsoportok szerinti alakulását, egyértelműen kirajzolódik az épületek építésének kiemelkedő szerepe (1.3. ábra). Míg az épületek építésének termelési értéke az erőteljes növekedésnek köszönhetően az 1999-es folyóáron számított 416 milliárd Ft-ról 2001-re már elérte a 720 milliárd Ft-ot (ez két év alatt közel 75%-os emelkedésnek felel meg), addig ugyanezen időszak alatt az egyéb építmények termelési értéke mindössze 50 milli-

árd Ft-tal volt képes növekedni, ami alig 14%-kal több mint az 1999-es érték. A két főcsoport fejlődésbeli dinamikája közötti jelentős különbségeket még jobban mutatja a volumenindex változása. Az épületek építése folyamatos emelkedést volt képes elérni (a volumenindex 2001-ben megközelítette a 125%-ot), azonban az egyéb építmények esetében a volumenindex fokozatosan csökken. Már 2000-ben sem érte el az 1999-es szintet, 2001-ben pedig már csak a 2000-es érték 92,5%-át volt képes felmutatni.

1.3. ábra

Az építőipar termelési értéke és volumenindexe, 1998–2001



Forrás: KSH.

1.1.3. Foglalkoztatottak száma, aránya az építőiparban

Az 1990-es évek elején hasonló, valamivel még nagyobb mértékű csökkenés jellemezte az építőiparban foglalkoztatottak számának, illetve nemzetgazdaságon belüli részesedésének arányát is. Az ágazatban foglalkoztatottak száma a nemzetgazdaságban foglalkoztatottak teljes létszámához viszonyítva – az építőipar iránti kereslet szűkülésével és a nagy építőipari vállalkozások egy részének leépítésével, illetve az azt kísérő leépítésekkel párhuzamosan – az 1991-es 7%-ról a fordulópontot jelentő 1995-ös évre 5% alá csökkent (4,8%). Ez a több mint 340 ezer fős létszám 183,7 ezerre történő apadását jelentette. 1996-tól az építőipari megrendelések emelkedésével, illetve ennek köszönhetően az építőiparban foglalkoztatottak számának folyamatos növekedésével 2000-re már meghaladta a 250 ezer főt, ami akkor a nemzetgazdaságon belül a foglalkoztatottak 6,5%-át jelentette (1.2. ábra). Az Eu-

rópai Unió tagállamaiban a foglalkoztatottaknak ennél valamivel magasabb hányada talál megélhetést a szektorban (1991-ben 7% volt ez az arány).

Az építőiparon belül a foglalkoztatottak száma viszonylag pontosan követi az alágazatok termelési érték szerinti megoszlását, miszerint a szerkezet-kész épületek és egyéb építmények építése adja a foglalkoztatottak 59,7%-át, míg az épületgépeszeti szerelés 24,1%-kal, a befejező építés pedig 11,8%-kal részesedik (a maradék 4–4,5%-on az építési terület előkészítése, valamint az eszközökölcsönzés osztozik). Az alkalmazásban állók 76–77%-a fizikai és közel egynegyede szellemi foglalkoztatott. A nem teljes munkaidőben alkalmazottak aránya mindössze 3% körüli. Az építőipar a hivatalosan közölt adatok mellett jelentős mennyiségű hivatalosan be nem jelentett, ún. fekete munkaerőt is foglalkoztat, akik túlnyomó többsége munkavállalási engedéllyel nem rendelkező külföldi, elsősorban romániai, ukrainai útlevelel rendelkező személy. Egyes becslések számukat 100–150 ezer főre teszik, ami rendkívül magas, különösen, ha figyelembe vesszük, hogy az építőipar területén az 5 fő feletti társas vállalkozások 2000-ben összesen 111,5 ezer főt alkalmaztak.

1.1.4. Az ágazatban megvalósított beruházások

Az építőipari beruházások nemzetgazdaságból való részesedése már nem mutat olyan jelentős mértékű változást, mint amelyet a hozzáadott érték, vagy a foglalkoztatottság tekintetében megfigyelhettünk. Ha a vizsgált időszak kezdő és végpontját hasonlítjuk össze, akkor megállapítható, hogy a beruházások aránya az 1991-es évre jellemző 1,7%-ról 2000-re 2,1%-ra emelkedett. Mindazonáltal ez a növekedés elsősorban az elmúlt néhány évben tapasztalható, az 1996-os kiugró értéket nem számítva az 1990-es évekre inkább az építőipari beruházások nemzetgazdaságon belüli arányának 1,7–1,8% körüli stagnálása a jellemző (*1.2. ábra*).

Az építőipari beruházások értéke 2000-ben az 1999-es bázishoz képest mintegy 27%-kal emelkedett, meghaladva az 56 milliárd Ft-ot. A beruházások jelentős többségét természetesen új tárgyi eszközök beszerzésére fordították – arányuk 85% –, míg a használt tárgyi eszközök beszerzése 8,4 milliárd Ft-tal az összes beruházás 15%-át tette ki. Az új tárgyi eszközökön belül az épület és egyéb építmények jelentették a legnagyobb tételt, részesedésük több mint 40%, emellett azonban közel 35%-ot ért el a belföldről származó gépek, berendezések és járművek beszerzése, míg 23%-át az import gépek, berendezések tették ki. Míg az építőipari beruházások értéke 27%-kal emelkedett 1999 és 2000 között, addig azon belül az épületek és egyéb építmények részesedésének bővülési üteme ezt háromszorosán meghaladta, és megközelítette a 75%-ot. Ezzel szemben a gépekre, berendezésekre fordított beruházási összeg növekedése mindössze 5%-ot tett ki. Kedvező folyamatnak tekinthető, hogy az import gépek és berendezések beszerzése csökkenést mutatott.

1.1.5. Az építőanyag-ipar alakulása, kapcsolódása az építőiparhoz

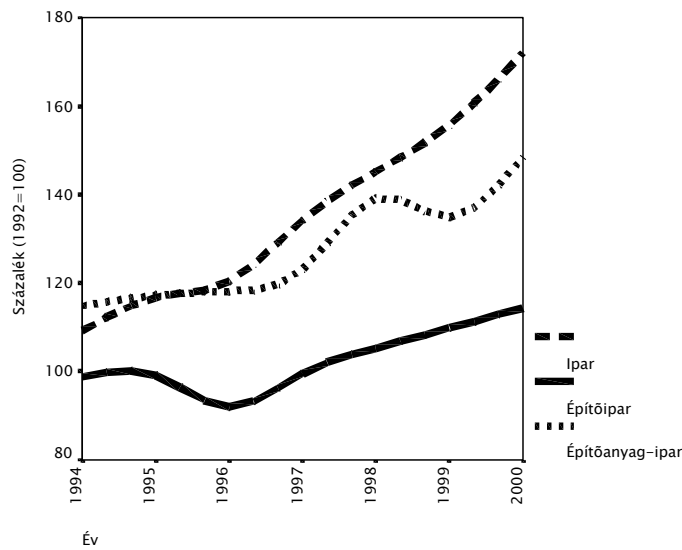
Az építési anyagok gyártása nem tartozik közvetlenül az építőiparhoz. A legnagyobb volumenű építőanyag gyártást a KSH által az egyéb nemfém ásványi termék gyártása (TEÁOR 26) kategóriába sorolt tevékenységek jelentik, mely ágazatra világszerte használt szinonima-fogalom az építőanyag-ipar, hiszen ez az ágazat gyártja az építési piac és az építőipar számára az építési anyagok között külön kezelt építőanyagokat. Az ágazat által kibocsátott volumen mennyiségét (tömegét) tekintve 95%-ban, értékét tekintve pedig közel 70%-ban építőanyagból áll, azonban a nem építőanyagot gyártó szakágazatok többsége is az építőanyag-gyártókkal azonos jellegű alapanyagokból indul ki, és döntően azonos jellegű technológiát alkalmaz. Olyan termékek gyártása tartozik ide mint az üveg, üvegtermékek, a kerámia-termékek, kerámiacsempe gyártása, égetett építőanyag gyártása, cement-, mészs-, gipszgyártás, beton-, gipsz-, cementtermék gyártása, kömegmunkálás és egyéb nemfém ásványi termékek gyártása. Az építőanyag-ipar akár háttérparként, akár önálló ágazatként jelentkezzen is, mindenképpen az építési piac olyan részterületét képviseli, amely közvetlenül és szorosan függ az építési kivitelezési tevékenységtől, az építőipar alakulásától.

Az építőanyagok döntő részének kínálatában világszerte – és így Magyarországon is – meghatározó piaci szereplők a hazai gyártók. Az import csak egyes termékcsoporthoz válik fő piaci tényezővé. Ennek oka, hogy az építőanyagok többsége szállítási igényes, és a nagy súlyú/tömegű építőanyagok szállítási költsége elérheti akár a gyártási költség nagyságrendjét is. Ezért minden országban törekszenek arra, hogy kiépítsék a nyersanyagbázisokat és a helyi építési igényekhez igazodó építőanyag-ipari gyártóbázisokat, különös tekintettel arra, hogy komoly gazdasági előnyt jelent a helyi piacra való termelés, illetve a helyi piacról való anyagbeszerzés.

Az építőanyag-ipar a rendszerváltás negatív következményeit nem érezte meg oly mértékben, mint az építőipar. Ezt mutatja az építőanyag-ipar volumenindexének a változása is, amely – igaz az ipari termelés alakulásától valamivel elmaradva – az elmúlt évtizedben jelentős mértékben meghaladta az építőipar növekedési ütemét. 1992-es bázishoz viszonyítva, az építőipar visszaesésével párhuzamosan az egyéb nemfém ásványi termékek gyártására inkább a stagnálás, vagy az enyhe emelkedés volt jellemző, aminek köszönhetően az ágazat volumenindexe 1997-re 123% körül alakult. Ezt követően – az 1999-ben történt megtorpanástól eltekintve – az egész iparra jellemző dinamikával kezdett el bővülni, melynek hátterében már a magához térő építőipar húzóerőként (1.4. ábra).

1.4. ábra

Az építőanyag-ipari termelés volumenindexének alakulása összehasonlítva az iparral és az építőiparral, 1992=100%



Forrás: KSH.

A 2000-ben összesen 281 milliárd Ft értékű építőanyag-ipari termelés legfontosabb termékei a beton-, gipsz- és cementtermékek, melyek az összes termelés közel egynegyedét adják, de meghaladja, vagy megközelíti a 15%-os részesedést az üveg, üvegttermékek gyártása, a cement-, mész- és gipszgyártás, valamint a kerámiatermékek gyártása is. Az ágazat elsősorban belföldi felhasználásra termel, azonban, amikor a hazai építőipari kereslet jelentős mértékben elmarad a kibocsátástól, és a termékek külföldi értékesítése (szállítása) gazdaságosan megoldható, meghatározó exportra is lehetőség nyílik. 2000-ben, a hazánkban előállított építőanyag-ipari termékek 30%-a került exportálásra.

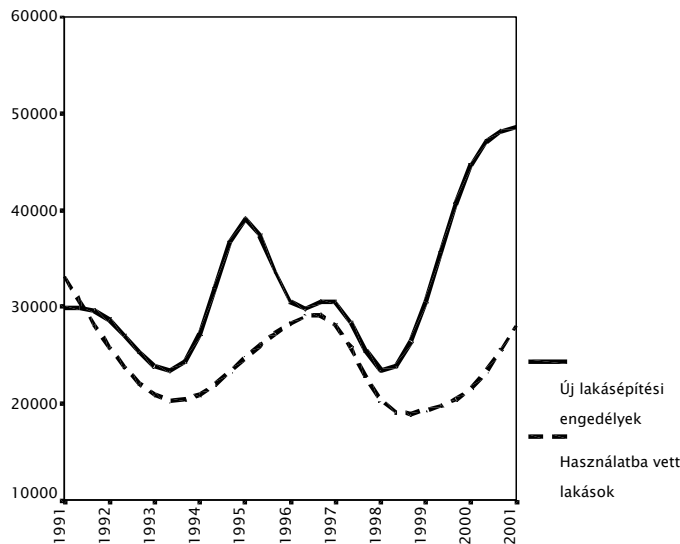
1.1.6. A lakásépítések alakulása Magyarországon

A lakásépítés az elmúlt években tapasztalható dinamizmusa révén az építőipar egyik húzóágazatává vált. A fejlődés dinamikájára jellemző, hogy az elmúlt négy évben mind a kiadott építési engedélyek száma, mind pedig az évek során épített és használatba vett lakások száma jelentős mértékben emelkedett. Az épített lakások száma az 1998-as 20 ezer körüli értékről 2001-re már elérte a 28 ezret, ami 38%-os növekedésnek felel meg. Még kiemelkedőbb a kiadott építési engedélyek számának

változása – különösen a 2000–2001. években –, mely ugyanezen időszakban megduplázódott, és a tavalyi év folyamán összesen 48 687 engedélyt jelentett (1.5. ábra). Az emelkedő tendencia folytatódását jelzi, hogy 2002. első negyedévében további növekedés tapasztalható. A kiadott építési engedélyek száma (9321) 5,5%-kal haladja meg a 2001-es megfelelő értéket, míg az épített lakások száma közel 20%-os növekedést mutat (4756).

1.5. ábra

Az új építési engedélyk és az épített lakások számának alakulása, db



Forrás: KSH.

A lakásépítés látványos bővülésével annak szerkezete is kisebb mértékben átalakult. A vállalkozások által épített – általában építőipari vállalkozások által kivitelezett, többszintes, többlakásos épületekben épült – lakások száma az elmúlt évben duplájára emelkedett. A lakások közel háromnegyedét építették magánszemélyek, 22%-át pedig vállalkozások, míg 2001-ben még 83–14% volt ez az aránypár. Viszataráni látszanak a lakásépítések területére az állam, illetve az önkormányzatok, mint építtetők, miután az 1990-es évek elején teljesen kivonultak e szektorból. Az értékesítési céllal épült lakások mellett azt meghaladó aránnyal növekedett a szolgálati használatra, illetve a bérbeadás céljával épült lakások száma. Jellemző, hogy a lakosság egyre nagyobb méretű lakásokat épít saját használatra, az átlagos alapterület 2001-ben 106 m² volt. A befejezett és átadott lakások számának országos átlagot meghaladó növekedése egyértelműen a fővárosra, illetve a városokra jellemző (40% feletti), míg a községekben jóval mérsékeltebb, mindössze 14%-ot ért el. Budapest-

ten és a városi településeken a kiadott új építési engedélyek száma is nagyobb növekedést mutat.

Az új építési engedélyek számának területi megoszlását figyelve, Budapest részesedése nem sokkal magasabb, mint az ország népességéből való részesedése (23,2%). Pest megye ugyanakkor jelentősen kiugrik a többi megye közül 18,5%-ával, ami 2000-ben a 23%-ot is meghaladta. Ez egyértelműen a fővárosi agglomerációban tapasztalható szuburbanizációs tendenciának köszönhető. A vidéki megyékben a legtöbb új építési engedély a legdinamikusabb fejlődést felmutatni képes térségekben tapasztalható, így Győr-Moson-Sopron, Fejér, Zala, valamint a Balaton-parti Somogy megyében, az egyetlen kivétel csak a viszonylag elmaradottabb Szabolcs-Szatmár-Bereg megye. A legkevesebb az új építési engedélyek száma (az ezret sem éri el) a kisebb méretű és kevésbé dinamikus megyék körében, mint pl. Nógrád, Tolna, Békés.

1.2. Az építőipari vállalkozások legfontosabb jellemzői

A gazdasági szerkezet átalakulásával párhuzamosan jelentős mértékben átalakult az építőipar szerkezete is. Mint a többi iparágban, a privatizációnak és a zöldmezős beruházásoknak köszönhetően – elsősorban az eszközigényes területeken – az építőiparban is megjelent a külföldi tőke, illetve az átrendezés eredményeként a korábbi nagy építőipari vállalatok mellett, illetve részben helyett több tízezer kis- és középvállalkozás jött létre.

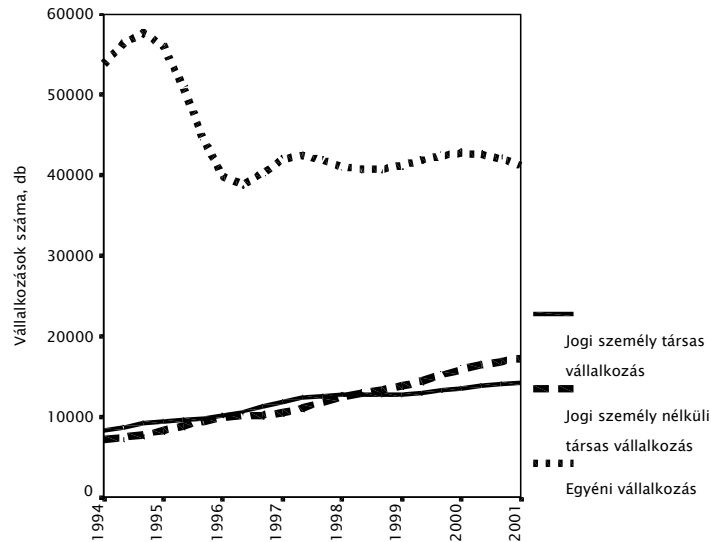
1.2.1. A vállalkozások számának alakulása

Az építőipari vállalkozások száma, az építőipari teljesítmény 1996 óta megfigyelhető növekedésével párhuzamosan fokozatosan emelkedik. A kilencvenes évek elején, elsősorban a nagyszámú kényszervállalkozó megjelenése miatt még kiemelkedően magas volt az építőiparban is az egyéni vállalkozások száma, 1995-től azonban – nem utolsósorban a gazdasági megszorító intézkedések hatására – számuk 40 ezer alá csökkent, és azóta 41 ezer fő körül állandósult (2000-ben 42 765 fő) (1.6. ábra). Eközben a társas vállalkozások száma folyamatosan bővült, az 1994-es adatokhoz képest számuk közel megduplázódott, és 2001-ben már meghaladta a 30 ezret. A társas vállalkozások számának alakulásán belül szinte alig tapasztalható különbség a jogi személyiségű, illetve a jogi személyiséggel nem rendelkező vállalkozások száma között, bár megfigyelhető, hogy a jogi személyiséggel nem rendelkező vállalkozások száma 1999-től meghaladja az előbbi (1.6. ábra), ami részben az építőipari fellendülésnek köszönhető kilátások javulásával, valamint az egyéni vállalkozások betéti társasággá alakulásával magyarázható. A társas és egyéni vál-

lalkozások együttes száma 2000-ben már elérte a 72 ezret, jelenleg 75 ezernél is többre tehető.

1.6. ábra

Az építőipari vállalkozások számának alakulása jogállás szerint, db



Forrás: KSH.

A KSH legfrissebb adatai szerint 2002-ben a társas vállalkozások száma már meghaladta a 34 ezret. A vállalkozások azonban néhány kivételtől eltekintve a 250 fő alatti kis- és középvállalkozások kategóriájába tartoznak. Az ágazatban mindössze 30 darab 250 fő feletti foglalkoztatottal rendelkező nagyvállalat található, és a középvállalkozások részesedése is éppen hogy csak meghaladja az egy százalékot (számuk 359), ezzel szemben a vállalkozások 90%-ánál a foglalkoztatottak száma nem éri el a 10 főt sem (1.1. táblázat). Ez szinte azonos az Európai Unióban tapasztalható szerkezettel, ahol a 10 főt el nem érő vállalkozások aránya az építőiparon belül valamivel 90% felett alakul.

Különösen magas a mikrovállalkozások aránya a befejező építés alágazatban (TEÁOR 4540), ahol súlyuk megközelíti a 95%-ot, ami érthető, hiszen ide olyan tevékenységek tartoznak, mint a vakolás, épületasztalos munka, burkolás, festés, üvegezés stb., e területeken a kisebb cégek sokkal jobban képesek érvényesíteni méretükből fakadó rugalmasságuk nyújtotta versenyelőnyeiket. Ezzel szemben a közepes méretű, illetve a nagyvállalatok tevékenysége elsősorban a sokkal inkább technológia-, eszköz- és ennél fogva tőkeigényes szerkezet-kész épület(rész) és egyéb építmény építéséhez (TEÁOR 4520), vagy az épületgépészeti szereléshez

(TEÁOR 4530) kapcsolódik, míg az építési eszközök kölcsönzésében jelentős szerepet játszanak a 10–49 fő közötti kisvállalkozások (1.1. táblázat).

1.1. táblázat

Az építőipari vállalkozások méret szerinti megoszlása, 2002

| Ágazat | Mikrovállalkozás (0–9 fő) * | | Kisvállalkozás (10–49 fő) | | Középvállalkozás (50–249 fő) | | Nagyvállalat (250 fő felett) | | Összesen db |
|---|-----------------------------|-------------|---------------------------|------------|------------------------------|------------|------------------------------|------------|---------------|
| | db | % | db | % | db | % | db | % | |
| Építési terület előkészítése | 1 965 | 91,7 | 167 | 7,8 | 10 | 0,5 | 0 | 0,0 | 2 142 |
| Szerkezet-kész épület(rész), egyéb építmény építése | 15 692 | 87,4 | 1 971 | 11,0 | 273 | 1,5 | 27 | 0,2 | 17 963 |
| Épületgépészeti szerelés | 8 284 | 91,8 | 676 | 7,5 | 64 | 0,7 | 3 | 0,0 | 9 027 |
| Befejező építés | 4 619 | 94,6 | 253 | 5,2 | 10 | 0,2 | 0 | 0,0 | 4 882 |
| Építési eszköz kölcsönzése személyzettel | 76 | 80,9 | 16 | 17,0 | 2 | 2,1 | 0 | 0,0 | 94 |
| <i>Építőipar összesen</i> | <i>30 636</i> | <i>89,8</i> | <i>3 083</i> | <i>9,0</i> | <i>359</i> | <i>1,1</i> | <i>30</i> | <i>0,1</i> | <i>34 108</i> |

* Az ismeretlen létszámú vállalkozások számával együtt.

Forrás: KSH.

1.2.2. Az építőipari vállalkozások legfontosabb tevékenységi területei

Ha az építőipari vállalkozásokat fő tevékenységi területük alapján kategorizáljuk, kiderül, hogy a cégek több mint fele (52,7%) szerkezet-kész épület vagy épületrész, illetve egyéb építmény építésével foglalkozik (1.2. táblázat). Ezek közül is a legnagyobb csoportot az épület, híd, alagút, közmű és vezeték építését végző vállalkozások adják, melyek száma 11 631, ami az összes építőipari vállalkozás több mint egyharmadát (34,1%) jelenti. Ezenkívül jelentős még a tetőszerkezet-építés és tetőfedés, valamint az egyéb speciális építés is, melyek egyaránt valamivel több mint 2500 vállalkozást foglalnak magukba.

A második legnépszerűbb építőipari tevékenység 9 ezret is meghaladó vállalkozással az épületgépészeti szerelés, részesedése meghaladja a 26%-ot. E tevékenységi területen belül közel azonos a villanszerelést, illetve a víz-, gáz- és fűtésszerelést fő tevékenységként folytatók aránya (körülbelül 10,5%).

Az összesen 4882 céget magában foglaló befejezési építésen belül, melynek részesedése az építőipari vállalkozásokból közel 15%, a vállalkozások megoszlása viszonylag egyenletesnek mondható, talán csak a festéssel, üvegezéssel foglalkozók emelhetők ki (arányuk 5,3%), míg a vakolásban mindössze 328 cég érdekelt.

Végül tevékenységük alapján közel 2150 építőipari vállalkozás az építési terület előkészítését (meglévő épületek elbontása, különböző, az építéshez kapcsolódó földmunkák elvégzése stb.) végzők csoportjába sorolható (1.2. táblázat).

1.2. táblázat

Az építőipari társas vállalkozások fő tevékenysége, 2002

| Fő tevékenységi terület | TEÁOR | Vállalk. száma, db | Vállalk. aránya, % |
|--|-------|-----------------------|-----------------------|
| <i>Építési terület előkészítése</i> | 4510 | 2 142 | 6,3 |
| Épületbontás, földmunka | 4511 | 2 084 | 6,1 |
| Talajmintavétel, próbafúrás | 4512 | 58 | ,2 |
| <i>Szerkezet-kész épület(rész), egyéb építmény építése</i> | 4520 | 17 963 | 52,7 |
| Épület, híd, alagút, közmű, vezetékek építése | 4521 | 11 631 | 34,1 |
| Tetőszerkezet-építés, tetőfedés, vízszigetelés | 4522 | 2 702 | 7,9 |
| Autópálya, út, repülőtér, sport játéktér építése | 4523 | 888 | 2,6 |
| Vízi létesítmény építése | 4524 | 160 | ,5 |
| Egyéb speciális szaképítés | 4525 | 2 582 | 7,6 |
| <i>Épületgépészeti szerelés</i> | 4530 | 9 027 | 26,5 |
| Villanyszerelés | 4531 | 3 522 | 10,3 |
| Szigetelés | 4532 | 509 | 1,5 |
| Víz-, gáz-, fűtésszerelés | 4533 | 3 599 | 10,6 |
| Egyéb épületgépészeti szerelés | 4534 | 1 397 | 4,1 |
| <i>Befejező építés</i> | 4540 | 4 882 | 14,3 |
| Vakolás | 4541 | 328 | 1,0 |
| Épületasztalos-szerkezet szerelés | 4542 | 687 | 2,0 |
| Padló-, faburkolás | 4543 | 891 | 2,6 |
| Festés, üvegezés | 4544 | 1 834 | 5,4 |
| Egyéb befejező építés | 4545 | 1 142 | 3,3 |
| <i>Építési eszköz kölcsönzése személyzettel</i> | 4550 | 94 | ,3 |
| <i>Építőipar összesen</i> | 4500 | 34 108 | 100,0 |

Forrás: KSH.

Az építőipari társas vállalkozások többsége (55,8%) jogi személyiség nélküli vállalkozás, számuk 2002 elején meghaladta a 19 ezret. 94,6%-uk betéti társaság (mintegy 18 ezer), mely az építőipari cégek körében a legnépszerűbb gazdasági formának mondható (1.3. táblázat). A bt.-k mellett még mintegy 950 közkereseti társaság formában tevékenykedő vállalkozás található a nem jogi személyiségű kategóriában (5%). A jogi személyiséggel nem rendelkező vállalkozási forma különösen a befejező építés területén kedvelt, ahol részesedésük megközelíti a 70%-ot is, míg a jóval technológiaigényesebb, és ezáltal általában magasabb tőkét igénylő szerkezet-kész épület építésénél nem éri el az 50%-ot sem. E területen a jogi személyiségű társas vállalkozások száma valamivel meghaladja számukat, és ez az egyetlen tevékenység, amely esetében a részvénytársasági formában működő cégek részesedése megközelíti az 1%-ot is, míg a többi terület esetében jóval elmarad ettől az aránytól. A betéti társaságok mellett egyértelműen a korlátolt felelősségű társasági forma tekinthető a legnépszerűbbnek, számuk összesen megközelíti a 14 500-at, ami a jogi személyiséggel rendelkező vállalkozások 98,6%-át jelenti.

1.3. táblázat

Az építőipari társas vállalkozások gazdasági formája, 2002

| Tevékenység | Gazdasági forma | Jogi személyiségű társas vállalkozás | | Ebből | | | | Jogi személyiség nélküli vállalkozás | | Társas vállalkozások összesen | |
|---|-----------------|--------------------------------------|-------------|---------------|-------------|------------|------------|--------------------------------------|-------------|-------------------------------|--------------|
| | | db | % | db | % | db | % | db | % | db | % |
| Építési terület előkészítése | | 902 | 42,1 | 885 | 41,3 | 4 | 0,2 | 1240 | 57,9 | 21 442 | 100,0 |
| Szerkezet-kész épület(rész), egyéb építmény építése | | 9044 | 50,3 | 8578 | 47,8 | 154 | 0,9 | 8919 | 49,7 | 17 963 | 100,0 |
| Épületgépészeti szerelés | | 3581 | 39,7 | 3501 | 38,8 | 32 | 0,4 | 5446 | 60,3 | 9 027 | 100,0 |
| Befejező építés | | 1501 | 30,7 | 1466 | 30,0 | 7 | 0,1 | 3381 | 69,3 | 4 882 | 100,0 |
| Építési eszköz kölcsönzése személyzettel | | 58 | 61,7 | 57 | 60,6 | 0 | 0,0 | 36 | 38,3 | 94 | 100,0 |
| <i>Építőipar összesen</i> | | <i>14 687</i> | <i>44,2</i> | <i>14 487</i> | <i>42,5</i> | <i>197</i> | <i>0,6</i> | <i>19 022</i> | <i>55,8</i> | <i>34 108</i> | <i>100,0</i> |

Forrás: KSH.

1.2.3. Az ágazat dekoncentrálttsága és a legjelentősebb építőipari cégek

2000-ben az építőipari cégek közül nettó árbevétel alapján a Strabag Építő Kft. bizonyult a legnagyobbknak, miután felvásárolta az ágazat addigi legnagyobb cégét, és ezáltal a valamivel több mint 100 milliárd Ft-os árbevétele háromszorosa lett az építőipar második legnagyobb cégének számító KÉSZ Kft. árbevételének (Könnyűszerkezet-építő és Szolgáltató Kft.). Ugyanakkor az Európában legnagyobbknak tartott építőipari cégek (Skanska AB, Hochtief) nettó árbevétele tízszeresen haladja meg a hazai number one-t. Az első kettőt 20–21 milliárd Ft-os árbevétel elérésével három vállalkozás követte (Vegyépszer Rt., Betonútépítő Rt., valamint a Magyar Építő Rt.), míg további hét vállalkozásnak sikerült legalább 10 milliárd Ft-os árbevételt elérnie.

A 2001-es éves nettó árbevételt figyelve négy milliárdos árbevétel felett összesen közel félszáz építőipari vállalkozás található (1.4. táblázat). A cégek döntő többségének, több mint 26 ezer vállalkozásnak – ez a szám az építőipari tevékenységet folytató vállalkozások közel 79%-át jelenti – az árbevétele nem éri el a 20 millió Ft-ot sem, de további 20%-uk is (közel 7000 cég) mindössze 300 millió Ft alatti éves bevételről számolhat be. A félmilliárdos határt meghaladók köre valamivel magasabb, mint félezer, az egymilliárdot is elérőké már csak 236.

1.4. táblázat

Az építőipari társas vállalkozások nettó árbevétele, 2002

| Nettó árbevétel, millió Ft | Vállalkozások száma, db | Vállalkozások aránya, % |
|-------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 0 – 20 * | 26 087 | 78,7 |
| 21 – 50 | 3 670 | 10,8 |
| 51 – 300 | 3 514 | 10,3 |
| 301 – 500 | 323 | 0,9 |
| 501 – 700 | 142 | 0,4 |
| 701 – 1000 | 136 | 0,4 |
| 1001 – 2500 | 153 | 0,4 |
| 2501 – 4000 | 37 | 0,1 |
| 4001 – | 46 | 0,1 |
| <i>Összesen</i> | <i>34 108</i> | <i>100,0</i> |

* Az ismeretlenek számával együtt

Forrás: KSH.

1.2.4. Az építőanyag-ipar szerepe a vállalkozások oldaláról

Az egyéb nemfém ásványi termék gyártása ágazatban 2002. év elején a statisztika szerint összesen 1643 társas vállalkozás működött. Ezen túlmenően az ágazatban még körülbelül 1400–1500 egyéni vállalkozást regisztráltak. A vállalkozások méretét tekintve az építőipari vállalkozásokhoz képest nagyobb fokú koncentráció tapasztalható, melynek oka elsősorban az építőanyagok gazdaságos gyártásához kapcsolódó technológiai szint által meghatározott üzem nagyság (1.5. táblázat). A cégek 80%-a tartozik a 10 fő alatti mikrovállalkozások körébe (ez összesen 1314 vállalkozás), további 305 pedig a kis- és középvállalkozások számát gyarapítja.

1.5. táblázat

Az építőanyag-ipari vállalkozások méret szerinti megoszlása, 2002

| Ágazat | Mikro-vállalkozás (0–9 fő) * | | Kis-vállalkozás (10–49 fő) | | Közép-vállalkozás (50–249 fő) | | Nagyvállalat (250 fő felett) | | Össz. db |
|------------------------------|------------------------------|-------------|----------------------------|-------------|-------------------------------|------------|------------------------------|------------|--------------|
| | db | % | db | % | db | % | db | % | |
| Üveg, üvegtermék | 229 | 81,2 | 33 | 11,7 | 13 | 4,6 | 7 | 2,5 | 282 |
| Kerámiatermékek | 268 | 84,5 | 33 | 10,4 | 9 | 2,8 | 7 | 2,2 | 317 |
| Kerámiacsempe, kerámialap | 24 | 66,7 | 9 | 25,0 | 2 | 5,6 | 1 | 2,8 | 36 |
| Égetett anyag, építőanyag | 28 | 41,8 | 22 | 32,8 | 16 | 23,9 | 1 | 1,5 | 67 |
| Cement, mész, gipsz | 40 | 85,1 | 4 | 8,5 | 1 | 2,1 | 2 | 4,3 | 47 |
| Beton-, gipsz-, cementtermék | 456 | 78,4 | 96 | 16,5 | 27 | 4,6 | 3 | ,5 | 582 |
| Kőmegmunkálás | 197 | 90,0 | 20 | 9,1 | | | 2 | ,9 | 219 |
| Egyéb, nemfém ásványi termék | 72 | 77,4 | 9 | 9,7 | 11 | 11,8 | 1 | 1,1 | 93 |
| <i>Építőipar összesen</i> | <i>1 314</i> | <i>80,0</i> | <i>226</i> | <i>13,8</i> | <i>79</i> | <i>4,8</i> | <i>24</i> | <i>1,5</i> | <i>1 643</i> |

* Az ismeretlen létszámú vállalkozások számával együtt

Forrás: KSH.

A nagyvállalatok szerepére utal, hogy míg az építőiparban a több mint 34 ezer vállalkozásból mindössze 30 darab 250 fő feletti foglalkoztatottal dolgozó nagyvállalat akadt, addig az építőanyag-iparban a közel 1650 cégből 25 tartozik ebbe a kategóriába. Az építőanyagok kínálatának döntő része így viszonylag kevés számú nagy gyártócéghez kötődik, melyek döntően külföldi tulajdonban vannak. Becslé-

sek szerint a külföldi érdekeltségű vállalkozások forgalma az ágazat kibocsátásában mintegy 75%-os részarányt képvisel. A vállalkozások többsége a beton-, gipsz- és cementtermékek gyártásában tevékenykedik (35,4%), de viszonylag számos cég vesz részt a kerámiatermékek, üveg, üvegtermékek gyártásában, valamint a kömegmunkálási folyamatban.

Forgalmukat tekintve 1131 cég, az építőanyag-ipari vállalkozások közel 70%-a nem éri el a 20 milliárd Ft-os éves árbevételt. Mindazonáltal, ugyancsak a koncentrációra utalva, összesen 100 vállalkozás – az építőanyag-ipari cégek 6,2%-a – ért el 2001-ben legalább fél milliárd Ft-os árbevételt. Ez jóval magasabb, mint az építőipari vállalkozások esetében, ahol mindössze a cégek 1,4%-ának sikerült e kategóriába bekerülni (1.6. táblázat). Az egymilliárd Ft-ot 65 cégnek sikerült meghaladnia (1999-ben számuk még csak 51 volt), míg 18-an a négy milliárd Ft-ot is elérték. A nagyvállalatok mellett a közepes méretű vállalkozások aránya is jelentősebb, több mint 250 cég, az építőanyag-iparban tevékenykedők 15,6%-a 50–500 millió Ft-os árbevétellel rendelkezett.

1.6. táblázat

Az építőanyag-ipari társas vállalkozások nettó árbevétele, 2002

| Nettó árbevétel, millió Ft | Vállalkozások száma, db | Vállalkozások aránya, % |
|-------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 0 – 20 * | 1 131 | 68,9 |
| 21 – 50 | 156 | 9,5 |
| 51 – 300 | 214 | 13,0 |
| 301 – 500 | 42 | 2,6 |
| 501 – 700 | 14 | 0,9 |
| 701 – 1000 | 21 | 1,3 |
| 1001 – 2500 | 36 | 2,2 |
| 2501 – 4000 | 11 | 0,7 |
| 4001 – | 18 | 1,1 |
| <i>Összesen</i> | <i>1 643</i> | <i>100,0</i> |

* Az ismeretlenek számával együtt

Forrás: KSH.

Szemben az építőiparral a társas vállalkozásokon belül gazdasági formájukat tekintve többségben vannak a jogi személyiséggel rendelkező cégek, arányuk 55,7%. A két legnépszerűbb forma természetesen a korlátolt felelősségű társaság (53,2%), és a betéti társaság (42,1%). Az ágazat legnagyobb cégei közé sorolható a Zalakerámia Rt., a Wienerberger Téglaiipari Rt., a Magyaróvári Timföld és Műkorund Rt., a Holcim Hungária Cementipari Rt., a Duna–Dráva Cement Rt., a Magyar Aszfalt Keverékgyártó és Építőipari Kft., a Bramac Betoncserep-gyártó és Építőanyag-ipari Kft., a Lasselsberger Knauf Kft., a Baumit Építőanyag-gyártó és

Kereskedelmi Kft., a Holcim Beton Betongyártó Rt., illetve a Danobiusbeton Betonkészítő Kft., melyek többsége külföldi tulajdonban működik.

1.3. Az építőipari ágazat területi koncentrációja

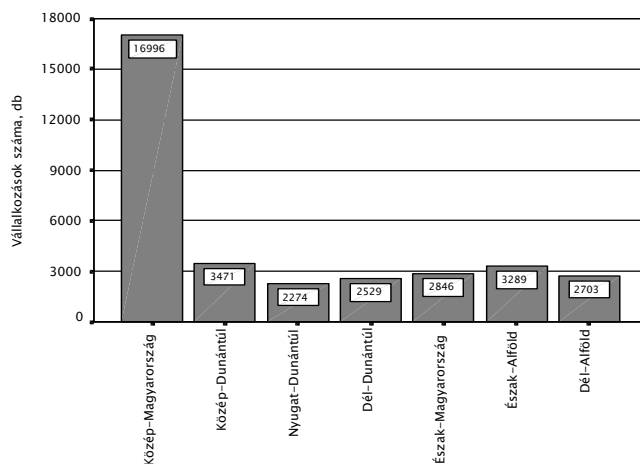
Az építőipari tevékenységre igen jelentős mértékű – Budapest és Pest megye által dominált – koncentráció jellemző, ami tetten érhető mind az építőipari vállalkozások területi elhelyezkedésében, mind pedig az építőipari termelésben megmutatkozó jelentős földrajzi eltérésekben. A koncentrációból következik az építőipari beruházások egyenetlen eloszlása, és bár kisebb mértékű, de hasonló tendencia figyelhető meg az építőanyag-ipar területén is, ahol azonban már néhány vidéki térség is jelentősebb szerephez jut.

1.3.1. Az építőipari cégek megoszlása

A vállalkozások számának megoszlását illetően 2002-ben az építőipari vállalkozások fele a Közép-magyarországi régióban székel, melyen belül különösen jelentős a budapesti cégek aránya (a régió belüli cégek közel 70%-a, az összes vállalkozás több mint harmada a fővárosba koncentrálódik). Ehhez képest a többi régióban a vállalkozások száma elenyésző (1.7. ábra). Míg a fővárost és Pest megyét magában foglaló régióban közel 17 ezer építőipari vállalkozás található, addig a többi három-három megyét tömörítő régióban számuk jellemzően 2500–3000 körül mozog.

1.7. ábra

Az építőipari vállalkozások megoszlása tervezési-statisztikai régióként, 2002



Forrás: KSH.

Amennyiben az 1000 lakosra jutó építőipari vállalkozások számát vizsgáljuk, ugyancsak a budapesti agglomeráció és tágabb térségének az építőiparban játszó kiemelkedő szerepét tapasztaljuk (1.8. táblázat). Eszerint a Közép-magyarországi régióban az 1000 lakosra jutó építőipari vállalkozások száma közel kétszerese az országos átlagnak, amit a többi 18 megyéből mindössze – a fővároshoz legközelebb elhelyezkedő, kiváló közlekedési és kommunikációs kapcsolatokkal bíró, és az átalakulás során az egyik legdinamikusabb gazdasággal rendelkező – Komárom-Esztergom, illetve Fejér megye értéke haladja meg. Ezekből a térségekből viszonylag könnyen elérhetők a fővárosi megrendelések, így a kisebb építőipari cégek (főleg az egyéni vállalkozások, bt.-k) esetében lehetőség van a napi ingázásra is. A Budapesttől legtávolabb fekvő térségekben (Békés, Vas, Szabolcs-Szatmár-Bereg) az építőipari cégek számának a lakosság nagyságához viszonyított aránya nem éri el az országos átlag 30%-át sem. Ez még inkább erősíti az ágazat területi koncentrációját.

Amennyiben csak a legnagyobb vállalkozásokat vizsgáljuk, akkor kiderül, hogy a kép már árnyaltabb. A több mint 34 ezer vállalkozás közül mindösszesen 83 cég van, amely a 2001-es évben 2,5 milliárd Ft-ot meghaladó nettó árbevételt ért el (1.7. táblázat). Ezek közül 45, azaz több mint 54%-uk budapesti, illetve Pest megyei vállalkozás (a fővárosi cégek aránya 43,4%), míg 25 a Dunától keletre fekvő három régióban található (régiókénti eloszlásuk egyenletesnek mondható, egyaránt 8–9 cég), és mindössze 13 székel a viszonylag fejlettebbnek tekinthető Dunántúlon. Különösen alacsony a számuk a Dél-Dunántúlon és a Közép-Dunántúlon, ahol mindössze három, illetve négy olyan vállalkozás található, melyek nettó árbevétele tevékenységük révén meghaladta a 2,5 milliárd Ft-ot. A foglalkoztatottak számát, mint a vállalkozás méretére utaló jellemzőt szem előtt tartva már valamivel kisebb a fővárosi agglomerációra jellemző koncentráció (1.7. táblázat). Az összesen 128 darab 100 fő feletti foglalkoztatotti létszámot magáénak tudó vállalkozás közel fele (49,2%) a Közép-magyarországi régióban (ebből 41% a fővárosban) található, míg a cégek további jelentős része (37,6%) a Dél-Alföldön, a Nyugat-Dunántúlon, illetve az Észak-Alföldön található. A legkevesebb vállalkozással (mindössze 5–5 darab) a Dél-dunántúli és a Közép-dunántúli régió 'büszkélkedhet'.

A legjelentősebb vállalkozások és az összes vállalkozás területi elhelyezkedését összehasonlítva is megállapítható, hogy az építőipari vállalkozások fele a Közép-magyarországi régióban található. A főváros részesedése a nagyvállalatok esetében még magasabb, mint az összes cég esetében. Közép-Magyarország mellett kiemelhető még a Közép-Dunántúl (különösen Komárom-Esztergom és Fejér megye), azonban e Budapesthez közeli térségekre elsősorban a kisebb cégek koncentrációja jellemző, melyek tevékenységüket vélhetően nagyrészt a fővárosban és vonzáskörzetében végzik, ugyanis a nagyobb vállalkozások száma e térségekben nem éri el a vidéki átlagot. A nagyvállalatok inkább a fővárostól távolabb elhelyezkedő regioná-

lis központokban található, kapcsolódva az ezen centrumok méretéből fakadó koncentrált lakossági és gazdasági szféra által jelentkező kereslethez. Így a vállalkozások eloszlásához képest a nagyvállalatok között jelentősebb az Alföld és Nyugat-Dunántúl részesedése, e térségekben is elsősorban Szeged, Debrecen, Nyíregyháza és Győr városa emelendő ki.

1.7. táblázat

A legjelentősebb építőipari vállalkozások területi megoszlása, 2002

| Régió | 2,5 milliárd Ft nettó árbevétel felett | | Foglalkoztatottak 100 fő felett | |
|---------------------|--|--------------|---------------------------------|--------------|
| | db | % | db | % |
| Közép-Magyarország | 45 | 54,2 | 63 | 49,2 |
| Közép-Dunántúl | 4 | 4,8 | 5 | 3,9 |
| Nyugat-Dunántúl | 6 | 7,2 | 16 | 12,5 |
| Dél-Dunántúl | 3 | 3,6 | 5 | 3,9 |
| Észak-Magyarország | 8 | 9,6 | 7 | 5,5 |
| Észak-Alföld | 9 | 10,8 | 14 | 10,9 |
| Dél-Alföld | 8 | 9,6 | 18 | 14,1 |
| <i>Magyarország</i> | <i>83</i> | <i>100,0</i> | <i>128</i> | <i>100,0</i> |

Forrás: KSH.

1.3.2. A szektor tevékenységének területi vetülete

Az építőipari tevékenység kivitelezési helyének, megvalósulásának vizsgálatával kiderül, hogy az építőipari vállalkozások mellett e téren is megfigyelhető a Budapestre és Pest megyére jellemző koncentráció, igaz nem olyan mértékben, mint a vállalkozások számát illetően, ahol a koncentráció elérte az 50%-ot is. A kivitelezés helye szerint az összes építőipari tevékenység 36,5%-a a Közép-magyarországi régióban valósult meg, azonban, ha az országhatáron kívüli tevékenységeket nem vesszük figyelembe – melyek értéke 2000-ben közel 25 milliárd Ft volt, és az összes építőipari tevékenység 3,4%-át jelentette –, akkor mértéke a 38%-ot is megközelítette.

Az építőipari termelés értéke, amely 2001-ben országos szinten meghaladta a 800 milliárd Ft-ot ugyancsak hasonló képet mutat (1.8. táblázat). A termelési érték közel fele szintén a Közép-magyarországi régióban realizálódott, melyből 40%-kal részesedett a főváros, Budapest (ez több mint kétszeresen haladja meg a fővárosnak az ország teljes népességéből való részesedését), míg 7,6%-kát Pest megye adta.

A többi régió közül mindössze a Nyugat-Dunántúlon éri el a termelési érték aránya a népesség arányát, míg a legtöbb térségben attól jelentős mértékben elmarad. Észak-Magyarországon mindössze 53%-a, de a Dél-Dunántúlon és az Észak-

Alföldön sem éri el annak 65%-át (62,9%, illetve 64,0%). A megyék közül pozitív példaként Zala és Csongrád megye emelhető ki, ahol 25–30%-kal meghaladja az építőipari termelési érték aránya a népesség arányát, illetve ahhoz közelít a két legfejlettebb ipari megyében, Győr-Moson-Sopronban és Fejérben is. A leggyengébb teljesítmény e tekintetben a válságtérségekben, illetve a fejlődésben elmaradottabb megyékben tapasztalható (Nógrád, Borsod-Abaúj-Zemplén, Békés, Jász-Nagykun-Szolnok), ahol a népesség arányának felét sem éri el az építőipari termelés értéke.

1.8. táblázat

Az építőipari tevékenység területi megoszlása

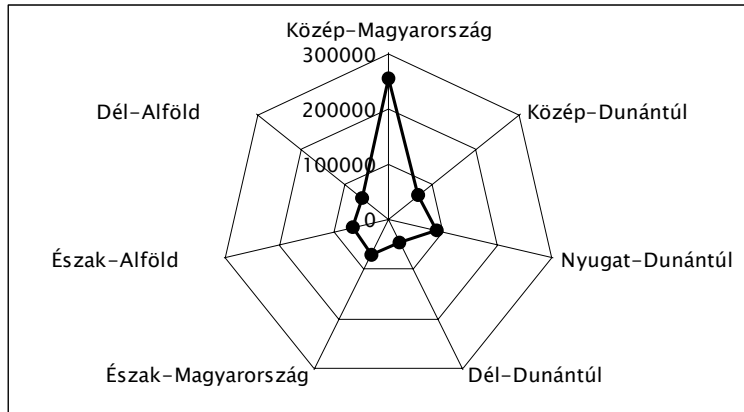
| Főváros, megye, régió | Váll. száma, 2002 | | Termel. érték, 2001 | |
|---------------------------|-------------------|--------------|---------------------|--------------|
| | db | 1000 lakosra | millió Ft | aránya, % |
| Budapest | 11 782 | 6,78 | 329 291 | 40,3 |
| Pest | 5 214 | 4,79 | 61 886 | 7,6 |
| <i>Közép-Magyarország</i> | <i>16 996</i> | <i>6,01</i> | <i>391 177</i> | <i>47,8</i> |
| Fejér | 1 497 | 3,49 | 31 468 | 3,8 |
| Komárom-Esztergom | 1 161 | 3,66 | 17 155 | 2,1 |
| Veszprém | 813 | 2,17 | 18 973 | 2,3 |
| <i>Közép-Dunántúl</i> | <i>3 471</i> | <i>3,10</i> | <i>67 596</i> | <i>8,3</i> |
| Győr-Moson-Sopron | 1 110 | 2,55 | 32 370 | 4,0 |
| Vas | 483 | 1,80 | 16 570 | 2,0 |
| Zala | 681 | 2,28 | 31 235 | 3,8 |
| <i>Nyugat-Dunántúl</i> | <i>2 274</i> | <i>2,27</i> | <i>80 175</i> | <i>9,8</i> |
| Baranya | 1 228 | 3,02 | 18 592 | 2,3 |
| Somogy | 668 | 1,98 | 16 455 | 2,0 |
| Tolna | 633 | 2,52 | 15 270 | 1,9 |
| <i>Dél-Dunántúl</i> | <i>2 529</i> | <i>2,54</i> | <i>50 317</i> | <i>6,2</i> |
| Borsod-Abaúj-Zemplén | 1 627 | 2,17 | 28 122 | 3,4 |
| Heves | 697 | 2,13 | 20 009 | 2,4 |
| Nógrád | 522 | 2,36 | 7 578 | 0,9 |
| <i>Észak-Magyarország</i> | <i>2 846</i> | <i>2,19</i> | <i>55 709</i> | <i>6,8</i> |
| Hajdú-Bihar | 1 323 | 2,39 | 37 903 | 4,6 |
| Jász-Nagykun-Szolnok | 868 | 2,08 | 16 541 | 2,0 |
| Szabolcs-Szatmár-Bereg | 1 098 | 1,86 | 25 752 | 3,1 |
| <i>Észak-Alföld</i> | <i>3 289</i> | <i>2,11</i> | <i>80 196</i> | <i>9,8</i> |
| Bács-Kiskun | 1 127 | 2,06 | 33 823 | 4,1 |
| Békés | 547 | 1,37 | 15 716 | 1,9 |
| Csongrád | 1 029 | 2,39 | 43 170 | 5,3 |
| <i>Dél-Alföld</i> | <i>2 703</i> | <i>1,96</i> | <i>92 709</i> | <i>11,3</i> |
| <i>Magyarország</i> | <i>34 108</i> | <i>3,35</i> | <i>817 879</i> | <i>100,0</i> |

Forrás: KSH.

Építőipari tevékenységet az építőiparon kívül természetesen más szervezetek is végezhetnek. A nem építőipari szervezetek ilyen jellegű tevékenysége mintegy 62 milliárd Ft-tal, 8,35%-os arányban részesedett az összes építőipari tevékenységből. A területi koncentráció mértéke az építőipart figyelembe véve jelentős, a Közép-magyarországi régió részesedése eléri a 38,7%-ot is, a nem építőipari szervezetek esetében már nem ilyen magas, az említett térség aránya mindössze 27,9% (1.8., 1.9. ábra), ami megfelel a régióknak az ország népességéből képviselt arányának (28,3%).

1.8. ábra

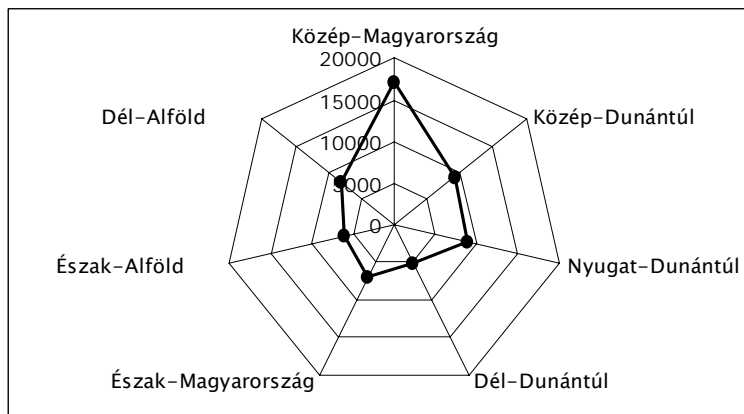
Az építőipar építőipari tevékenysége régiónként, millió Ft, 2000



Forrás: KSH.

1.9. ábra

A nem építőipari szervezetek építőipari tevékenysége régiónként, millió Ft, 2000



Forrás: KSH.

Az építőipari tevékenység az egy főre jutó GDP alapján a Központi régió után a legfejlettebbnek mondható Nyugat-Dunántúlon haladja meg jelentős mértékben a régió népessége által képviselt arányt, ami egyértelműen a gazdasági szféra aktivitásának és az építőipari tevékenység iránti egyre élénkülő keresletnek tudható be. Ezzel szemben a többi térségben elmarad a várt értéktől, különösen a két alföldi régióban. A nem építőipari szervezetek által megvalósított építőipari tevékenységeket tekintve a Nyugat-Dunántúl mellett kiemelhető még a Közép-dunántúli régió is, valamint a Dél-Dunántúl is jobban teljesített (1.9. ábra).

1.3.3. Az építőipari beruházások regionális különbségei

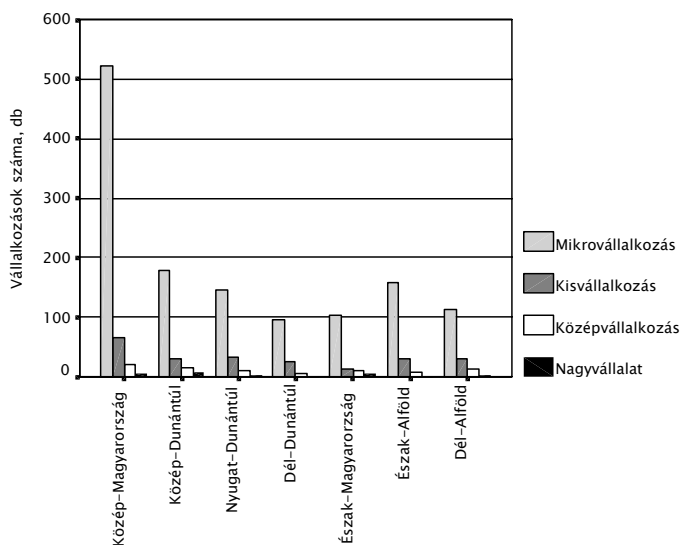
Amennyiben az építőipari beruházások területi megoszlását vizsgáljuk, igen jelentős eltérések tapasztalhatók az 1999-es és a 2000-es évben, ezért a két év beruházásainak folyóáron számított összegének vizsgálatára hagyatkozunk. Az összességében 100 milliárd Ft-os építőipari beruházásból – a kivitelező székhelye szerint – 37%-kal részesedett a Közép-magyarországi régió. Ami, ha figyelembe vesszük a régió népességét, valamint a térségben koncentrálódó kivitelező vállalkozások számát, elfogadhatónak tekinthető. A második helyen a Dél-alföldi régió állt 16%-kal, ami elsősorban a kimagaslóan magas 2000-es értéknek köszönhető. Ebben az évben az új épületekre és egyéb építményekre fordított beruházások egynegyede e térségben valósult meg (szinte kizárólag Csongrád megyére koncentrálva). A Dél-Alföld a többi régiónál jóval nagyobb mértékben (19%) részesedik a használt tárgyi eszközök beszerzéséből is. Az építőipari beruházások egyharmadát adó épület és egyéb építmény beruházásokon belül kiemelendő még az Észak-magyarországi és a Dél-dunántúli régió (18–18%-os arány). A két déli régióban egyébként 2000-re az 1999. évi értékhez képest igen jelentősen (duplájára) emelkedett az építőipari beruházás, míg a többi régióban a növekedés csupán 15–20%-os volt, Közép-Magyarországon és a Közép-Dunántúlon pedig szinte egyáltalán nem volt változás. A két év során a legkisebb mértékű építőipari beruházás az Észak-Alföldre és a Nyugat-Dunántúlra volt jellemző, ahol térségenként nem érte el a 8 milliárd Ft-ot sem. Jellemző még, hogy az építőipari beruházásokon belül – a kivitelező székhelye szerint – a fővárosra és Pest megyére kevésbé volt jellemző az épület és egyéb építmény építése, a régió részesedése e területen mindössze 23% volt. Ezzel szemben e térség adta az import gépek, berendezések beszerzésének 47%-át, valamint a belföldi gépek, berendezések beszerzésének 43%-át.

1.3.4. Az építőanyag-ipar területi koncentrációja

Az építőanyag-ipari vállalkozások területi elhelyezkedését illetően már nem beszélhetünk oly mértékű koncentrációról, mint az építőipar esetében. Igaz, hogy a cégek többsége a Közép-magyarországi régióban található, azonban arányuk mindössze 37,4%, míg az építőiparnál ugyanez megközelíti az 50%-ot. A második helyen ugyancsak a Közép-Dunántúl áll. A főváros és környéke – mint székhely – túlsúlya elsősorban a 10 fő alatti mikrovállalkozásokra jellemző (1.10. ábra). A kis- és középvállalkozások esetében már csak 26–28%-os a térség részesedése, és előtérbe kerül több más régió is, mint pl. a Közép-Dunántúl, a Nyugat-Dunántúl, valamint a Dél-Alföld. A 24 nagyvállalat körében pedig már egyértelműen a Közép-Dunántúl áll az első helyen, ahol hét cég található (ebből 4 Komárom-Esztergom megyében). A vállalkozások árbevételét vizsgálva a félmilliárd feletti 100 cég esetében ugyancsak megfigyelhető a főváros és környéke mellett a Közép-dunántúli régió (különösen Komárom-Esztergom és Veszprém megye) relative magas részesedése (27–25%), míg az őket követő Nyugat-Dunántúl és Dél-Alföld már csak 12–13%-os aránnyal bír.

1.10. ábra

Az építőanyag-ipari vállalkozások megoszlása tervezési-statisztikai régióként, 2002



Forrás: KSH.

1.4. A magyar építőipar alakulása, jövőbeni kilátásai

Az építőipari vállalkozások szerkezetében végbement változások – privatizáció, külföldi tőke megjelenése, kis- és középvállalkozások számának dinamikus növekedése, egyéni vállalkozások aktivizálódása – jelentős mértékben hozzájárultak ahhoz, hogy a magyar építőipar szereplőinek köre sokkal rugalmasabb, a folyamatosan változó körülményekhez, piaci igényekhez gyorsabban képes alkalmazkodni. Igaz, a rendszerváltás óta hiányzik az építőipar egységes állami irányítása, azonban az utóbbi évek kormányzati törekvései és intézkedései kedveztek a magyar építőipari cégeknek.

Az 1999-ig meglehetősen differenciált építőipari fejlődés jelenleg belső arányai-ban kiegyensúlyozottabbá vált, miközben üteme is jelentősen felgyorsult. Az 1990-es évtized második felében az építőipari beruházások építési trendjében meghatározó részarányt képviseltek a nagyobb társas vállalkozások beruházásainak építkezései, melyekből kiemelkedett az ipari (különösen a zöldmezős), kereskedelmi, logisztikai, irodai, szállodai és vendéglátási építési projektek számának és volumenének növekedése, mely jelentős mértékben hozzájárult az építési tevékenység bővüléséhez. A jövőben valószínűleg mérséklődik ez a tendencia, az ipari építésben is inkább a minimális építéstartalmú berendezéscsere fokozódása várható, mérséklődik a szállodaépítés, miközben várhatóan fennmarad a kereskedelmi, logisztikai hálózatépítés eddigi üteme.

Az elkövetkezendő években az építésben ugyanakkor várhatóan új növekedési elemként, ütemgyorsító tényezőként jelentkeznek a már több éve halogatott autópálya-építések, illetve a gyorsforgalmú úthálózat különböző elemei megvalósításának beindulása. A közlekedési ágazatban a gyorsforgalmi úthálózat fejlesztése mellett kiemelt figyelmet érdemelnek még a vasút korszerűsítés várható beruházásai is, melyek közvetlenül kapcsolódnak a hosszú távú európai közlekedési folyosók kialakításához és fejlesztéséhez. Ehhez kapcsolódóan elsősorban a Helsinki korridorokat és a TINA hálózatokat kell megemlíteni. Az ISPA EU előcsatlakozási alap jelentős mértékben hozzájárul számos, már elindult, vagy a jövőben elkezdődő vasúthálózat korszerűsítési, felújítási projekt finanszírozásához (pl. Szolnok–Lökösháza, Budapest–Szolnok–Románia, Hegyeshalom–Győr–Budapest stb. vonalak). Emellett a jövőben várhatóan a regionális jelentőségű repülőterek és kikötők infrastruktúrájának kiépítésére is fel kell készülnie az ágazatnak.

Nagy infrastrukturális beruházások megvalósítása – vagy legalábbis megkezdése – várható a fő közlekedési útvonalak mellett a főváros tehermentesítésével összefüggésben, melyek közül elég, ha csak a legfontosabbakat emeljük ki, mint pl. a metróberuházások megkezdése, vagy új Duna hidak létesítése stb.

Ugyancsak az ISPA előcsatlakozási alap segítségével gyorsulhatnak fel a közlekedési infrastruktúra mellett az elsősorban környezetvédelmi célokat szolgáló infrastrukturális létesítmények beruházásai, melyek szintén pozitívan hatnak az elkövetkezendő években az építőipar lehetőségeire. Ezek közül elsősorban a szennyvíztisztítók építését, a csatornázás folytatását, a még be nem kötött települések számának csökkentését, a legszigorúbb környezetvédelmi előírásoknak is megfelelő hulladéklerakók (regionális hulladékdepók) létesítését kell kiemelni. Hosszabb távon az ország, illetve a régiók jogosultak lesznek – az előcsatlakozási keretből rendelkezésre álló források összegét jelentős mértékben meghaladó – strukturális alapokból származó források felhasználására. Ezen források felhasználását koordináló regionális fejlesztési tervek középpontjában, valamennyi régióban kiemelt helyen szerepel az építési beruházással járó közlekedési, környezetvédelmi stb. infrastrukturális projektek megvalósítása.

Országszerte számos oktatási, kulturális és egészségügyi projekt létesítésének – valamint a különböző sportlétesítmények (elsősorban futball stadionok rekonstrukciója) – napirendre kerülése is pozitívan hathat az építőipari konjunktúra fenntartására. Az építési volumenre és különösen az építési struktúrára jelentősen kihat továbbá a lakásépítések egyre dinamikusabb növekedése. E felé mutat nemcsak az építési engedélyek számának nagy mértékű emelkedése, hanem a lakásépítési piac, ezen belül a lakásépítési építőanyagok keresletében tapasztalt erőteljes növekedés is. A lakásépítés korábbi években tapasztalt stagnálása után volumenben 2000-ben már közel 15%-os építésbővülés következett be. 2001-ben a lakossági lakásfelújítási, -korszerűsítési és -bővítési tevékenység fokozódásának beindulása is valószínűsíthető. Az építőipari szektor teljesítményének alakulását pozitív irányban befolyásolhatja az építőipari beruházások generálásával járó különböző programok, valamint a kereskedelmi központok és a lakóparkok további térhódítása.

Az építőipari vállalkozások országhatáron túli tevékenységének fokozására is lehetőség nyílik. A nemzetgazdaság számos ágazatában (olajipar, bankszektor, távközlés, vegyipar, idegenforgalom, elektronikai ipar stb.) már megfigyelhető, hogy a legnagyobb hazai vállalatok egyre jelentősebb szerepet vállalnak a szomszédos, vagy délkelet-európai országok gazdasági szerkezetének átalakulásában. Az építőipar számára is lehetőség nyílik arra, hogy megjelenjen elsősorban a szomszédos országok (különösen Szlovákia, Románia) építőipari piacán, vagy vállalatfelvásárlással, vagy új vállalkozások létrehozásával.

Az építőipar tevékenysége, mind a vállalkozások számát, mind az építőipari termelést és a beruházásokat tekintve jelentős mértékű területi koncentrációt mutat, melyben a főváros és Pest megye túlsúlya mutatkozik meg. A elkövetkezendő években várható, hogy ez a koncentrációs tendencia nem fog jelentősen oldódni, bár elsősorban a lakásépítés és az autópálya-építések a vidéki térségekben is hozzájárulhatnak az élénküléshez.

2. A MAGYARORSZÁGI LAKÁSÁLLOMÁNY HELYZETE, VÁRHATÓ HATÁSA AZ ÉPÍTŐIPARRA

Jelen fejezetben a magyarországi lakásállomány és lakáshelyzet alakulásának részletes feltárásával próbáljuk meg felvázolni az elkövetkezendő években várható építőipari beruházásokat. Ennek során egy rövid, a települések infrastrukturális ellátottságának helyzetképét feltáró bevezetőt követően, számos diagramm és térkép segítségével részletesen bemutatásra kerül a hazai lakásállomány kor szerinti összetétele, mely alapján – az öreg lakások magas arányából következően – jogosan feltételezhető a lakásépítések, illetve felújítások dinamizmusának fennmaradása. Ezt a lakásépítések változása, különös tekintettel az elmúlt néhány évben kiadott új építési engedélyek számának alakulása vetíti előre. Bemutatásra kerül az elmúlt öt év során megfigyelhető lakásépítési bumm az építkezéseket finanszírozó beruházók, valamint az épített lakások típusai szerint, valamint ugyancsak a vizsgálat tárgyát képezi a városi önkormányzatok bérlakás állományának változása, illetve annak fenntartására, korszerűsítésére fordított erőfeszítések nagysága. A tanulmány megkísérli az építőiparra szintén nagy hatással lévő települési infrastrukturális jellemzők feltárását is, különös tekintettel a belterületi utakra, a csatornázottság fokára, valamint a gázhálózat kiépítettségére, hiszen e területeken az uniós csatlakozással jelentős beruházások realizálására van kilátás.

2.1. Területi különbségek a települések épített infrastruktúrájának változásában

Magyarországon a települési infrastruktúra teljes kiépítettsége sokáig csak a városokra korlátozódott. Az utóbbi tíz évben kezdődött el a vidéki térségek felzárkózása. A vidéki térségek fejlődése ellenére a lakosság jelentős része – a fejlett országokban megfigyelhető tendenciának megfelelően – a városokban koncentrálódik. Az *2.1. táblázatban* a tanulmány témájának megfelelően a településszerkezet legfontosabb elemeit emeltük ki.

Az ezredfordulón Magyarországon a népesség 63%-a, a lakások 65%-a a települések 7%-ában – a városokban – koncentrálódik. A főváros kivételével a „legvárosiasabb” megyék az alföldi és a volt nehézipari jellegű megyék. Ennek okai a török és a szocialista időkben történt társadalmi-gazdasági folyamatokban keresendők. A 150 éves török időszakban az apró településekből a lakosság a lélekszámánál fogva adózni tudó nagyobb településekbe menekült. Az adót megfizető (adó – khász; ún. khász városok) települések (Kecskemét, Szeged, Jászberény, Hatvan, Szolnok stb.)

óriásfalvakká duzzadtak, majd a dualizmus korszakában a vasút hatására az Alföld fő területi szervezőivé váltak. A szocializmus időszakában a nehézipari telephelyeknek helyet adó települések a hagyományos vidéki mezőgazdaságot koncentráló szövetkezeti mozgalom taszító hatására robbanásszerűen növelték lélekszámukat. Ez a két történelmi mozzanat volt a legnagyobb hatással a mai Magyarország város-szerkezetére.

Meg kell említeni, hogy Magyarországon a rendszerváltás után a városodás folyamatát egy adminisztratív tényező, a várossá nyilvánítás is befolyásolta. Az utóbbi időszakban sok település kapott városi rangot. Ezek egy része régi kiváltságait kapta vissza, és valójában a településszerkezet városi – kisvárosi – minőségű elemeit képezik. Döntő többségük azonban városi funkciókban hiányos és a lakásállomány szempontjából sem mérvadó település. A lakásállomány szempontjából fontos tényező a város, ezért több esetben is külön elemzésben foglalkozunk a magyarországi városállomány helyzetével.

2.1. táblázat

A magyar településszerkezet néhány fontos adata, 2000

| Megye | Települések száma, db | | | Városok aránya, % | Városi népesség aránya, % | Városi lakások aránya, % |
|------------------------|-----------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------------|--------------------------|
| | Község | Város | Összesen | | | |
| Bács-Kiskun | 101 | 17 | 118 | 14 | 62 | 61 |
| Baranya | 290 | 11 | 301 | 4 | 62 | 65 |
| Békés | 61 | 14 | 75 | 19 | 63 | 63 |
| Borsod-Abaúj-Zemplén | 337 | 18 | 355 | 5 | 54 | 55 |
| Csongrád | 52 | 7 | 59 | 12 | 72 | 72 |
| Fejér | 98 | 8 | 106 | 8 | 51 | 53 |
| Győr-Moson-Sopron | 167 | 6 | 173 | 3 | 55 | 57 |
| Hajdú-Bihar | 67 | 15 | 82 | 18 | 72 | 72 |
| Heves | 113 | 5 | 118 | 4 | 33 | 32 |
| Jász-Nagykun-Szolnok | 64 | 14 | 78 | 18 | 63 | 62 |
| Komárom-Esztergom | 65 | 8 | 73 | 11 | 62 | 64 |
| Nógrád | 120 | 7 | 127 | 6 | 46 | 46 |
| Pest | 162 | 22 | 184 | 12 | 43 | 43 |
| Somogy | 231 | 12 | 243 | 5 | 48 | 48 |
| Szabolcs-Szatmár-Bereg | 212 | 16 | 228 | 7 | 45 | 45 |
| Tolna | 99 | 9 | 108 | 8 | 54 | 54 |
| Vas | 208 | 8 | 216 | 4 | 56 | 56 |
| Veszprém | 214 | 10 | 224 | 4 | 56 | 55 |
| Zala | 251 | 6 | 257 | 2 | 52 | 52 |
| Budapest | 0 | 1 | 1 | 100 | 100 | 100 |
| <i>Magyarország</i> | <i>2912</i> | <i>214</i> | <i>3126</i> | <i>7</i> | <i>63</i> | <i>65</i> |

Forrás: KSH.

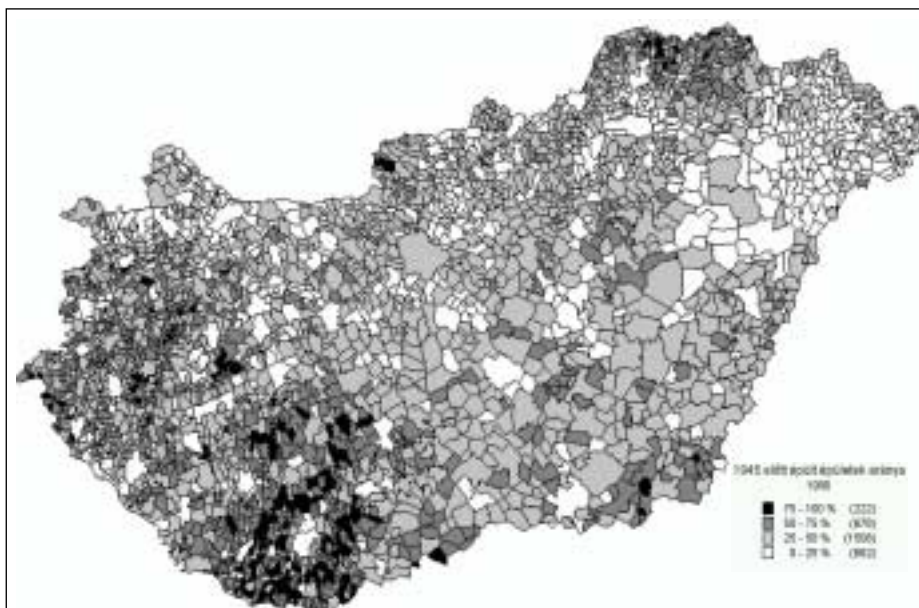
2.2. A lakásépítés, mint az építőipar egyik húzóágazata

2.2.1. A lakásállomány változása és korösszetétele

A lakások korát építési évük szerint vizsgáltuk. A 2.1. ábra alapján látható, hogy az öreg lakások legnagyobb arányban a Dunántúli-dombság, a Mecsek és az Északi-középhegység aprófalvas területein találhatók. Magyarország településeinek 7%-a erősen, 22%-a jelentősen elöregedett épületeket tartalmaz. Ez a két érték együttesen az ország településeinek majdnem egyharmadát teszi ki. Az aprófalvas területekre jellemző a demográfiai erózió mind mennyiségi, mind minőségi értelemben. Egyedül ennél a korcsoportos kategóriánál találunk olyan településeket, ahol százszázalékos egy adott időszakban épült lakások jelenléte.

2.1. ábra

Az 1945 előtt épült lakások aránya településenként, 1990



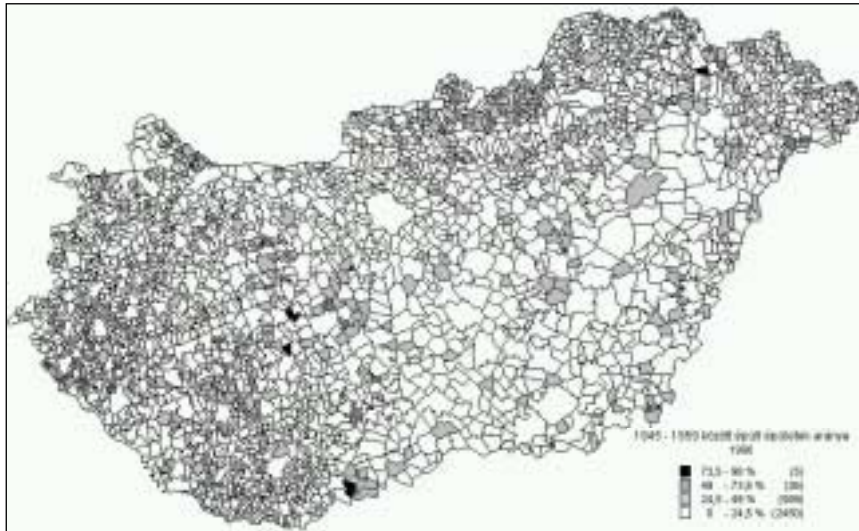
Forrás: KSH.

Az 1945–1959 között épült lakások esetén feltűnő tömbként rajzolódik ki a Szigetköz területe, melynek oka a dunai árvíz után történt tömeges újraépítés (2.2. ábra). Szintén egységes a nehézipari és bányászati telephelyekhez kötődő települések és környékük magas arányú megjelenése. Ilyen például a zalai olajvidék, a nógrádi bányák, Komló, a Borsodi-iparvidék területei, Dunaujváros és a Dunántúli-középhegység bauxitbányái. A települések mindösszesen egy százalékában figyel-

hető meg, hogy a teljes lakásállomány több mint 50%-át az ezen időszakban épített lakások teszik ki. Ez is jellemző az időszak koncentrált és célirányos fejlesztésére.

2.2. ábra

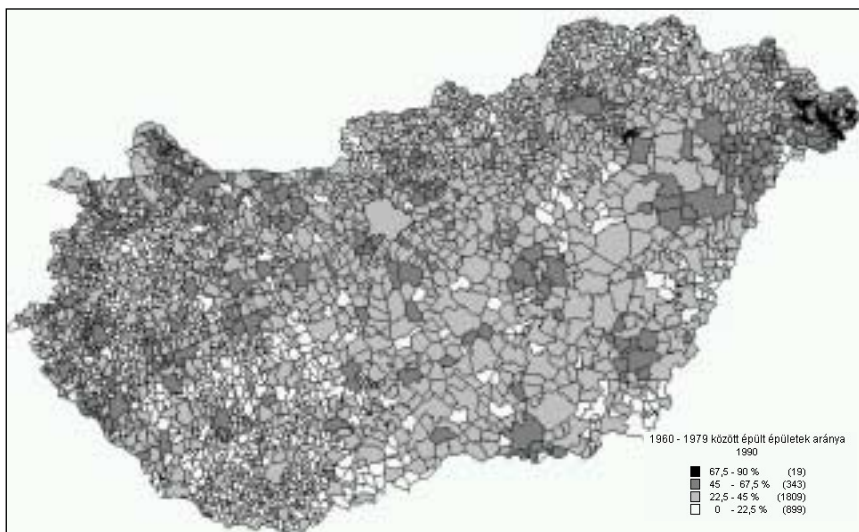
Az 1945–1959 között épült lakások aránya településenként, 1990



Forrás: KSH.

2.3. ábra

Az 1960–1979 között épült lakások aránya településenként, 1990



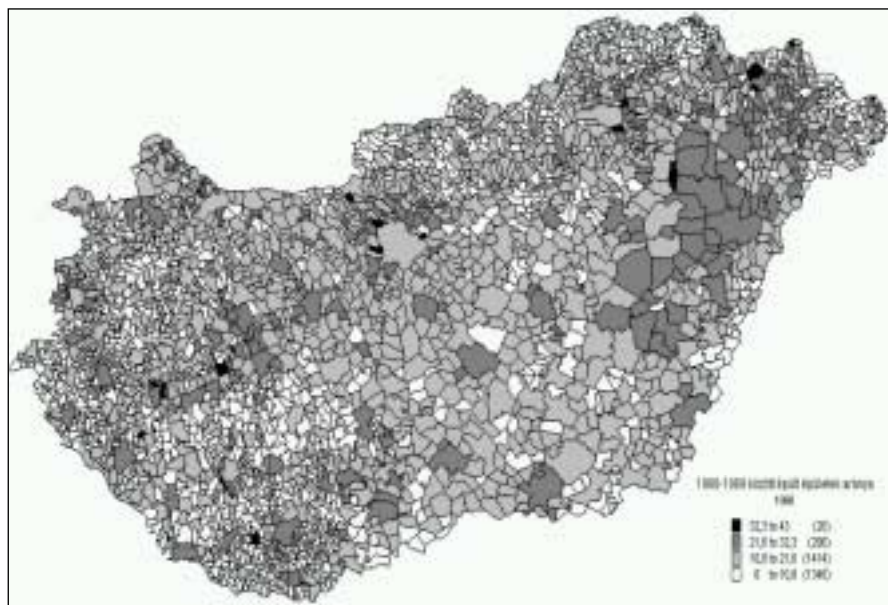
Forrás: KSH.

A hatvanas és a hetvenes éveket átfogó időszak már szélesebb körű építésekben jelentkezik (2.3. ábra). Jellemző a nagyvárosok túlsúlya, illetve a nagy tiszai árvíz által érintett, újjáépített települések. Szinte szigetszerűen jelenik meg a korszak csúcsberuházása, Tiszaújváros (Leninváros). A vizsgált korszakból származó lakások a települések 11%-ában jelentkeznek túlsúllyal. Ennek oka szintén a koncentrált fejlesztés, hiszen a források jelentős részét a decentralizált iparosítás következményeként jelentkező nagyvárosi lakótelep-építés foglalta le.

A nyolcvanas években épített lakások legmagasabb arányban a megyei jogú városokban és környezetükben találhatóak (2.4. ábra). Feltűnő az üdülési funkciót betöltő településeken megfigyelhető magasabb arányuk. Mindenképpen meg kell azonban említeni, hogy az ezen időszakban épített lakások összes lakáson belüli legmagasabb aránya sehol éri el az 50%-ot. A 30–40%-os arányú települések többek között a Balaton partján lévő Keszthely, Balatonfüred, a Budai-hegység és a Tisza-tó üdülő jellegű települései. A nyolcvanas években épített lakások magas arányban (21% felett) a települések 10%-ában vannak jelen.

2.4. ábra

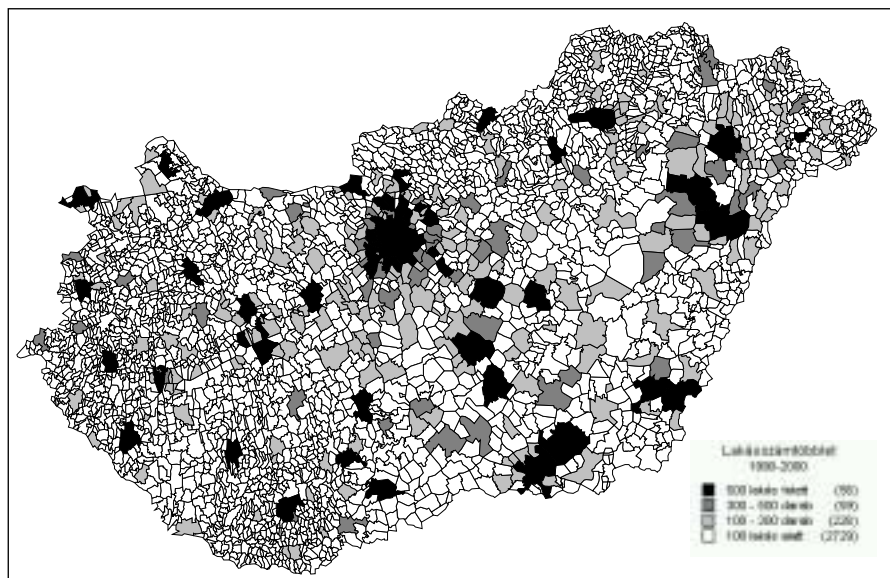
Az 1980–1989 között épült lakások aránya településenként, 1990



Forrás: KSH.

2.5. ábra

A lakásszám változása 1990–2000 között Magyarországon településenként



Forrás: KSH.

Megfigyelhető, hogy a szocializmus időszaka alatt koncentrált építkezés azokon a településeken, területeken jelentkezett, ahol vagy az iparosítás vagy természeti katasztrófa (árvíz) miatt volt szükség a lakásállomány fejlesztésére vagy újjáépítésére. Legnagyobb arányban az aprófalvak lakásállománya van előregedve, legkoncentráltabban pedig a megyei jogú városokban történt fejlesztés. Az Alföldön és a kis- és középvárosokban kiegyenlített korú lakásállomány figyelhető meg.

Az átmenet időszakát az 1990-es népszámlálási adatsorok és a lakásállomány 2000. évi adatainak segítségével vizsgáltuk meg. A 2.5. ábrán az előzőektől eltérően nem arányokat, hanem darabszámot tüntettünk fel. A kartodiagramon látható, hogy a kilencvenes évek során a nagyvárosok és agglomerálódó térségük lakásszáma növekedett. Feltűnő a budapesti agglomeráció lakásszám növekedése. A legjelentősebb gyarapodás a megyei jogú városokban jelentkezett. 300 lakás feletti többlet a települések 3,5%-ában, azaz alig több, mint 110 településen volt megfigyelhető. Tíz év alatt a települések 11%-a volt képes 100 lakás feletti növekményt produkálni. Ezek alapján elmondható, hogy az elmúlt ötven év során a kilencvenes években történt a legalacsonyabb lakásépítési beruházás. Településképre gyakorolt aránybeli hatását tekintve az utolsó dekád az ötvenes évekhez hasonlítható.

2.2.2. Az 1996–2000 között épített lakások területi megoszlása

Magyarországon az állandó népesség és a lakásállomány tekintetében ellentétes folyamatok zajlottak le a vizsgált öt évben. Mint a 2.2. táblázatban látható az állandó népesség folyamatosan csökken. A csökkenés arányaiban erőteljesebben jelentkezik a városokban. Ezzel szemben a lakásállomány növekedett. A növekedés a községekben magasabb arányú. Megyei bontásban a legdinamikusabban Pest, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Győr-Moson-Sopron, Hajdú-Bihar és Vas megyében nőtt a lakásállomány (2.3. táblázat). A lakások száma alapján Pest megye, Budapest, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Hajdú-Bihar, Győr-Moson-Sopron az első öt területi egység. 1996–2000 közötti időszakban tapasztalható lakásállomány növekedés több mint 63%-át ez a négy megye és a főváros adta.

2.2. táblázat

Az állandó népesség és a lakásállomány százalékos változása, 1996 = 100%

| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Állandó népesség országos | 99,3 | 98,8 | 98,4 | 98,1 |
| Állandó népesség városok | 99,0 | 98,2 | 97,6 | 96,9 |
| Lakásállomány országos | 100,5 | 100,8 | 101,1 | 101,5 |
| Lakásállomány városok | 100,4 | 100,6 | 100,9 | 101,4 |

Forrás: KSH.

A városokban a 2.2. táblázatban bemutatott folyamatok szerint alacsonyabb volt a dinamika, mint a községekben. Ezzel szemben a lakásállomány jelentős része e településeken található, és ez indokolja a városi folyamatok folyamatos bemutatását. A lakásszám minden megyében – Csongrád kivételével – emelkedett. A legnagyobb városi lakásszám emelkedés – a megyei összesített adatokhoz hasonlóan – Pest, Szabolcs-Szatmár-Bereg és Győr-Moson-Sopron megyében volt megfigyelhető. A városi és a megyei arányok dinamikai összevetése alapján összesen hét megyében – Hajdú-Bihar, Nógrád, Pest, Borsod-Abaúj-Zemplén, Csongrád, Fejér és Veszprém megyében – volt alacsonyabb a városok lakásszámának növekedési dinamikája a megye egészére számított növekedési ütemnél (2.3. táblázat).

A lakásszám változás nem mutatja be tisztán a lakásépítések alakulását, hiszen az adat tartalmazza a megszűnt lakások értékeit is. Így fordul elő, pl. Csongrád megye esetében negatív érték. 1996 és 2000 között Magyarországon 117 517 db lakás épült. A lakásépítések tekintetében a darabszámot tekintve a vezető megyék Pest és Szabolcs-Szatmár-Bereg, illetve a főváros. Amennyiben a területi egységek teljesítőképességét (ezer lakosra jutó épített lakások száma) kívánjuk összehasonlítani, megváltozik a helyzet. Szabolcs-Szatmár-Bereg megye kerül a vezető

helyre, Pest megye a második. A következő kategóriában Hajdú-Bihar megye előzi meg a Nyugat-dunántúli régió megyéit (2.6. ábra, 2.3. táblázat).

2.3. táblázat

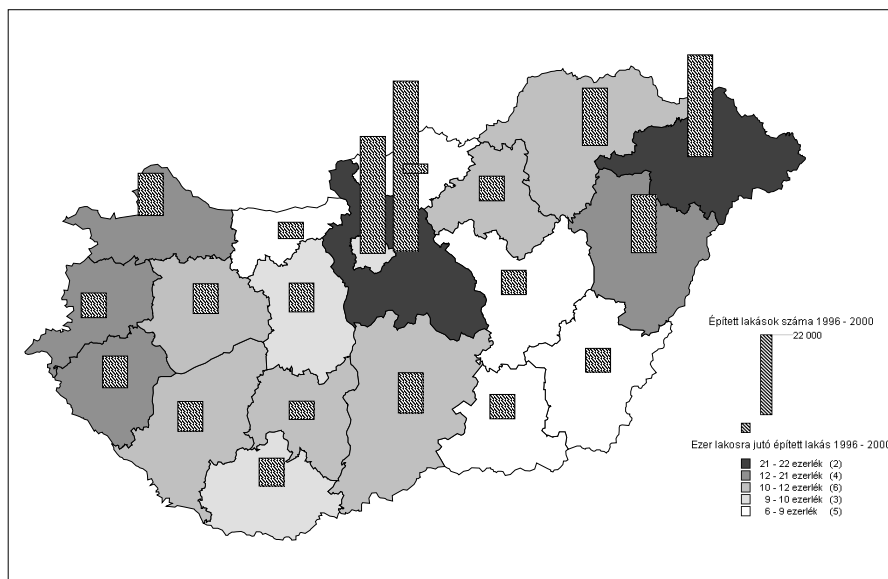
Az 1996–2000 között épített lakások száma és a lakásállomány változása megyénként

| Megye | Állandó népesség, fő, 2000 | Épített lakások száma, db, 1996–2000 | | Változás 1996–2000 | | | |
|------------------------|----------------------------|--------------------------------------|--------------|--------------------|---------------|------------------|---------------|
| | | Összesen | Ezer lakosra | Megye összesen | | Városok összesen | |
| | | | | db | % | db | % |
| Bács-Kiskun | 553 784 | 5313 | 9,59 | 2779 | 101,23 | 2298 | 101,67 |
| Baranya | 410 676 | 3682 | 8,97 | 1819 | 101,17 | 1613 | 101,60 |
| Békés | 404 432 | 3074 | 7,60 | 1221 | 100,73 | 989 | 100,95 |
| Borsod-Abaúj-Zemplén | 760 862 | 7493 | 9,85 | 3408 | 101,22 | 1376 | 100,89 |
| Csongrád | 427 296 | 3229 | 7,56 | -57 | 99,97 | -495 | 99,62 |
| Fejér | 430 810 | 3824 | 8,88 | 2043 | 101,30 | 653 | 100,78 |
| Győr-Moson-Sopron | 433 093 | 5511 | 12,72 | 3453 | 102,18 | 2143 | 102,38 |
| Hajdú-Bihar | 561 751 | 7619 | 13,56 | 3791 | 101,82 | 2656 | 101,77 |
| Heves | 330 958 | 3199 | 9,67 | 1527 | 101,16 | 713 | 101,69 |
| Jász-Nagykun-Szolnok | 427 278 | 3260 | 7,63 | 1198 | 100,71 | 775 | 100,74 |
| Komárom-Esztergom | 315 702 | 2125 | 6,73 | 740 | 100,63 | 585 | 100,78 |
| Nógrád | 222 796 | 1278 | 5,74 | 772 | 100,88 | 284 | 100,70 |
| Pest | 1 072 389 | 21 986 | 20,50 | 15 849 | 104,35 | 6466 | 104,14 |
| Somogy | 340 943 | 3882 | 11,39 | 1890 | 101,45 | 1438 | 102,30 |
| Szabolcs-Szatmár-Bereg | 598 746 | 13 127 | 21,92 | 5881 | 102,87 | 2797 | 103,03 |
| Tolna | 253 599 | 2416 | 9,53 | 1133 | 101,17 | 834 | 101,61 |
| Vas | 270 606 | 3252 | 12,02 | 1599 | 101,57 | 1106 | 101,96 |
| Veszprém | 374 070 | 3945 | 10,55 | 536 | 100,38 | -647 | 99,19 |
| Zala | 300 370 | 4155 | 13,83 | 1705 | 101,48 | 975 | 101,65 |
| Budapest | 1 747 305 | 15 147 | 8,67 | 10 038 | 101,23 | 10 038 | 101,23 |
| <i>Magyarország</i> | <i>10 237 466</i> | <i>117 517</i> | <i>11,48</i> | <i>61 325</i> | <i>101,53</i> | <i>36 597</i> | <i>101,41</i> |

Forrás: KSH.

2.6. ábra

Az 1996–2000 között épített lakások megoszlása megyénként



Forrás: KSH.

2.2.3. Az 1996–2000 között épített lakások leggyakoribb típusai

A vizsgált öt évben a beruházók és a lakástípus alapján vizsgáltuk az épített lakások eloszlását (2.4. táblázat). Az építő szervezet szerinti vizsgálatban az önálló személyek, a lakásszövetkezetek, gazdasági társaságok, költségvetési szervek és az önkormányzatok arányát és számát elemeztük.

A 2.4. táblázatban látható, hogy a kilencvenes évek második felében a költségvetési szervek által épített lakások száma nem éri el a 250-et, a lakásszövetkezetek által építettek száma a 900-at. Az önkormányzatok 1300 lakást építettek országos szinten, a gazdasági szervezetek egy nagyságrenddel többet. Legmagasabb számban a magánszemélyek ruháztak be, az általuk épített lakások száma meghaladja a 100 ezret, ami nagyságrenddel nagyobb érték, mint az önkormányzati részvétel. A statisztika építési típus alapján a lakóépületeket családi házas, lakótelepi, többszintes – többlakásos – és csoportos – sorház, láncház – kategóriákba sorolja.

Az önálló személyek döntő arányán kívül jelentős azon megyék száma, ahol kizárólagosan jelennek meg az önálló személyek, mint beruházók, illetve a többi szervezeti forma jelenléte elhanyagolható. Gazdasági társaságok, mint beruházók egyedül Budapesten jelennek meg jelentős arányban. Területi különbségként meg kell

jegyezni, hogy a Dunántúlon kiegyenlítettebb a megjelenés, ezzel szemben a Duna-Tisza közén, illetve a Tiszántúlon szinte kizárólagos az önálló személyek beruházásainak jelenléte.

2.4. táblázat

Az 1996–2000 között épített lakások építő szervezet és lakás típusa szerinti megoszlása megyénként, db,

| Megye | Az építő szervezet | | | | | A lakás típusa | | | |
|------------------------|--------------------|----------------|---------------|-------------|----------------|----------------|------------|---------------|-------------|
| | Önkormányzat | Költség-szerv. | Gazd. szerv. | Lakás-szöv. | Önálló személy | Családi ház | Lakótelepi | Több-szintes | Csoportos |
| Bács-Kiskun | 28 | 25 | 854 | 25 | 4341 | 2516 | 22 | 476 | 142 |
| Baranya | 131 | 3 | 218 | 0 | 3349 | 4169 | 18 | 896 | 97 |
| Békés | 71 | 6 | 82 | 5 | 2881 | 2397 | 35 | 197 | 199 |
| Borsod-Abaúj-Zemplén | 76 | 1 | 245 | 22 | 7191 | 6784 | 1 | 233 | 55 |
| Csongrád | 116 | 2 | 117 | 0 | 2947 | 1982 | 24 | 1029 | 69 |
| Fejér | 6 | 0 | 55 | 0 | 3741 | 3307 | 1 | 102 | 45 |
| Győr-Moson-Sopron | 138 | 3 | 613 | 103 | 4418 | 3652 | 6 | 1286 | 58 |
| Hajdú-Bihar | 18 | 0 | 310 | 18 | 7236 | 6503 | 0 | 902 | 90 |
| Heves | 12 | 0 | 240 | 12 | 2926 | 2521 | 2 | 347 | 114 |
| Jász-Nagykun-Szolnok | 14 | 36 | 86 | 0 | 3091 | 2832 | 7 | 353 | 15 |
| Komárom-Esztergom | 6 | 0 | 260 | 45 | 1775 | 1555 | 20 | 141 | 27 |
| Nógrád | 7 | 0 | 7 | 0 | 1264 | 1161 | 2 | 12 | 11 |
| Pest | 96 | 2 | 849 | 49 | 21 004 | 18 713 | 2 | 503 | 653 |
| Somogy | 58 | 16 | 325 | 16 | 3393 | 2738 | 2 | 512 | 128 |
| Szabolcs-Szatmár-Bereg | 34 | 2 | 391 | 0 | 12 535 | 11 780 | 20 | 1001 | 191 |
| Tolna | 6 | 0 | 516 | 118 | 1680 | 1405 | 56 | 387 | 46 |
| Vas | 232 | 0 | 410 | 67 | 2603 | 2242 | 93 | 446 | 44 |
| Veszprém | 32 | 20 | 240 | 1 | 3465 | 2926 | 1 | 146 | 155 |
| Zala | 86 | 4 | 738 | 0 | 3240 | 2622 | 65 | 860 | 71 |
| Budapest | 138 | 112 | 4 080 | 396 | 10 279 | 6105 | 187 | 5688 | 1276 |
| <i>Magyarország</i> | <i>1305</i> | <i>232</i> | <i>10 636</i> | <i>877</i> | <i>103 359</i> | <i>87 910</i> | <i>564</i> | <i>15 517</i> | <i>3486</i> |

Forrás: KSH.

Legnagyobb számban családi házak épültek (2.4. táblázat). Számuk öt év alatt országos szinten megközelítette a 88 ezer darab lakást. A legtöbb családi ház Pest megyében épült, számuk meghaladta a 18 ezret. Döntő többségük a budapesti agglomerációban épült fel. 6 ezernél több családi ház építésére Budapesten és Pest

megyén kívül még három keleti megyében, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Borsod-Abaúj-Zemplén és Hajdú-Bihar megyében került sor. A legkevésbé preferált lakótelepi formában történő építkezések relatív többsége (egyharmada) a fővárosban valósult meg. Annyira alacsony volt a lakótelepi lakások építése, hogy a vizsgált öt év során 100 lakásnál valamivel alacsonyabb értékkel Vas megye a második legmagasabb értéket érte el.

A többszintes, többlakásos, jelenleg legjobban elfogadott városi beépítési mód a második legpreferáltabb lakásépítési forma. E típusú lakásokból is Budapesten épült a legtöbb, az országos 15 500 lakás több mint egyharmada (2.4. táblázat, 2.7. ábra). 1000, illetve a feletti számban három megye, Győr-Moson-Sopron, Csongrád és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye növelte társasházi lakásállományát.

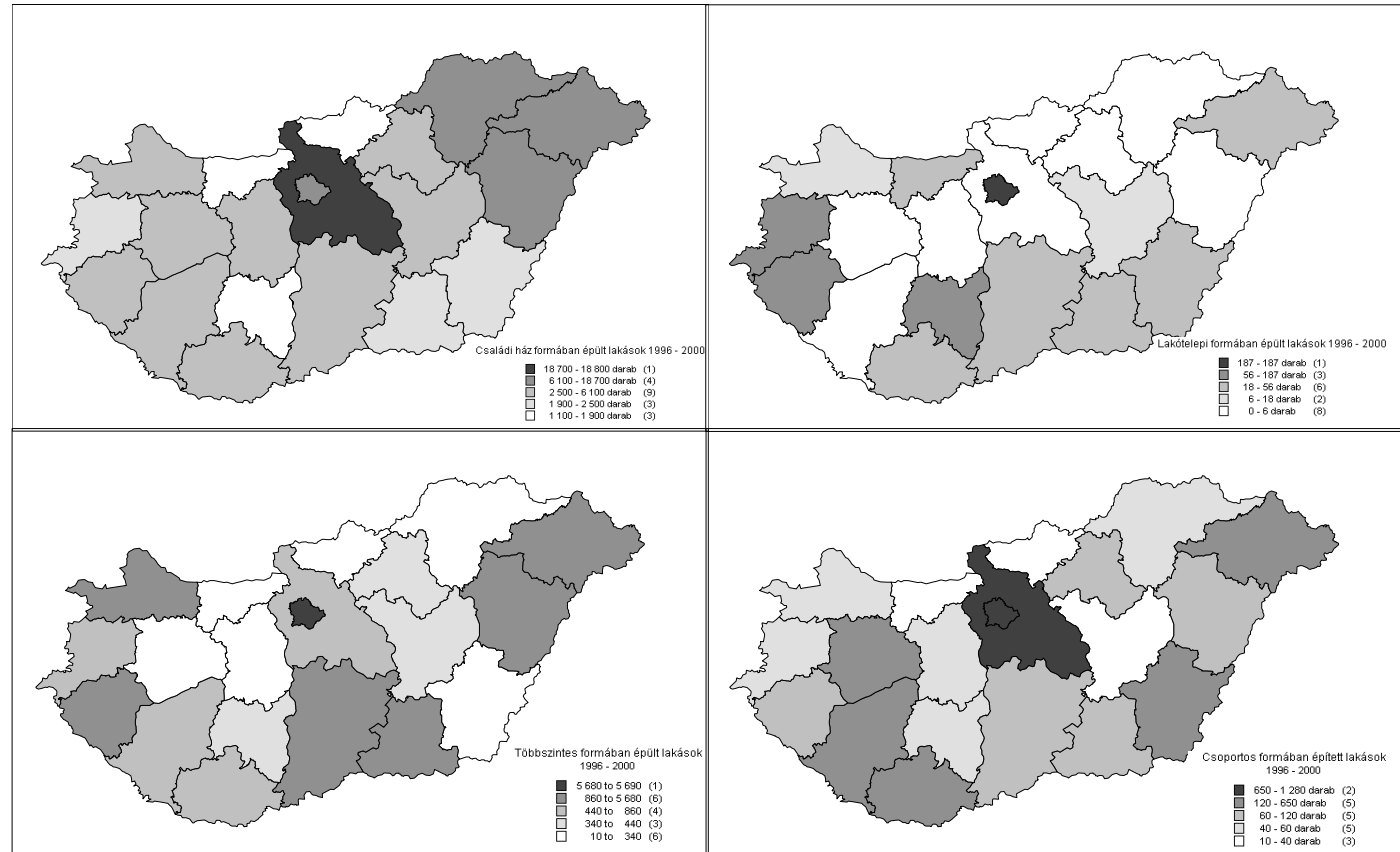
A sorházas építési forma szintén Budapesten illetve Pest megyében volt a legelterjedtebb. Az országos szinten a 3 500 lakásszámot majdnem elérő típus több mint harmada (36,6%) épült a fővárosban, közel ötöde pedig Pest megyében. A Pest megyét soron követő Békés illetve Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében már lényegesen alacsonyabb számban fordult elő ez az építési forma.

A 2.7. ábrán látható Budapest és Pest megye kiemelkedő eredménye. Feltűnő azonban Szabolcs-Szatmár-Bereg megye szereplése, hiszen döntően mindig a legjobban teljesítő megyék kategóriájában található, szemben a preferáltak tartott Győr-Moson-Sopron megyével. A lakosság szám ezt a szembeállítást nem cáfolja, hiszen az azonos nagyságú Borsod-Abaúj-Zemplén megye nem szerepelt hasonlóan. A magyarázat oka az, hogy Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében az ún. „cigányprogram” keretében jelentős számú lakásépítésre került sor. A program célja botrányba fulladt, mert a beköltözők a megépített lakásokat lerombolták, és a „kinyert” anyagot a feketepiacon értékesítették.

Az építési típusnál fontos a szocializmus korszakának vészterhes örökségét, a lakótelepeket, ezen belül is a panellakások területi megoszlását megvizsgálni. A 2.8. ábrán a többszintes épületek eloszlását láthatjuk. A legmagasabb értékeket olyan, a szocialista iparosításra jellemző településeken láthatjuk, mint Dunaújváros, Tiszaújváros és Almásfüzitő. Magas értékekkel rendelkezik még Pécs és Komló, Budapest és többek között Győr. Mint az utolsó példa is mutatja, a többszintes épületek vizsgálata nem alkalmas a panellakások vizsgálatára, hiszen Győrben klasszicista emeletes házak is találhatók jelentős mértékben, Sopronhoz hasonlóan, ahol a többszintes épületek tekintetében szintén magas érték mutatkozik.

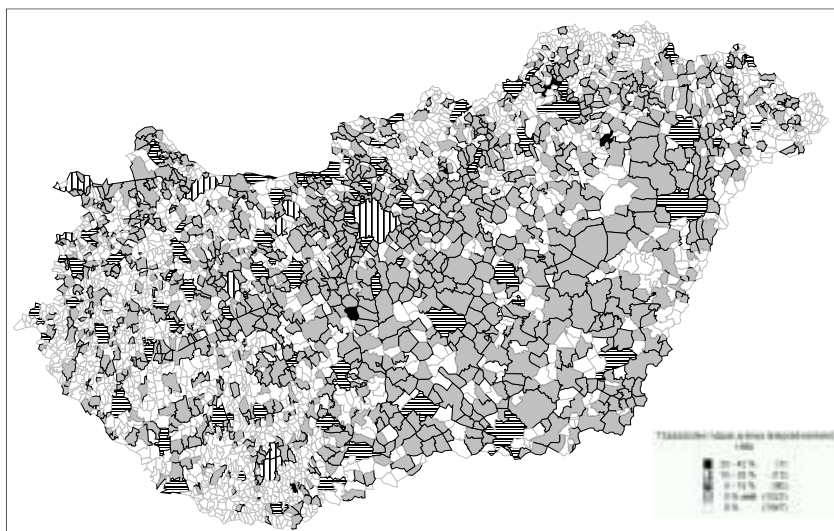
2.7. ábra

A magyarországi lakásállomány típusonkénti megoszlása 1996–2000 között



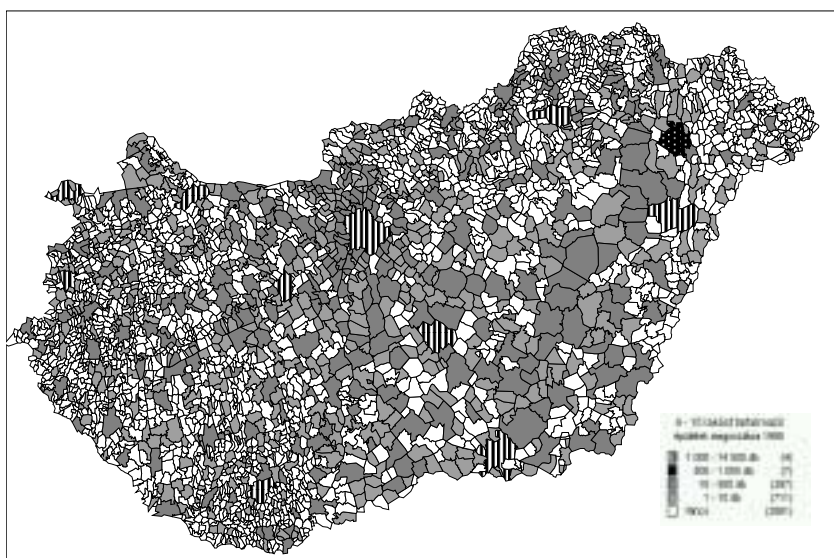
Forrás: KSH.

2.8. ábra
A többszintes épületek megoszlása településenként, 1990



Forrás: KSH.

2.9. ábra
A 4-10 lakást tartalmazó épületek megoszlása településenként, 1990



Forrás: KSH.

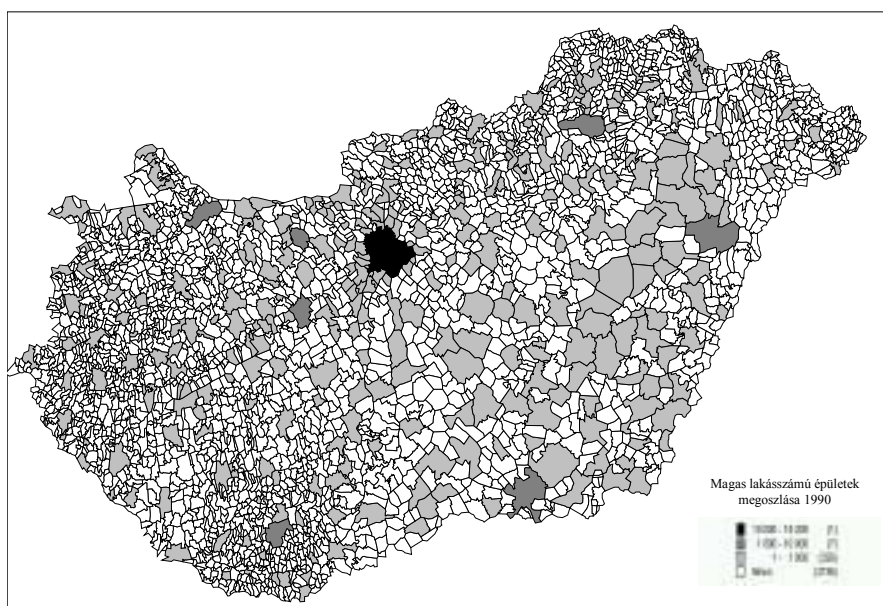
A 2.9. ábra a 4–10 lakásos épületek területi megoszlását mutatja be. Itt a megyei jogú városok jelennek meg a legmagasabb értékekkel. Azonban az e típusú lakásokról is elmondható, hogy nem minden esetben egyeznek meg a klasszikus panel-lakótelepekkel. A magas értékekkel bíró településeken általában a klasszikus két-háromemeletes polgárlakásokat (pl. Sopron, Győr), illetve a bányászlakásokat találhatjuk meg.

Az ötvenes, hatvanas évekre jellemző négyszintes, szintenként négylakásos sorházak, a négyemeletes, szintenként három-négylakásos alacsonyabb, illetve a negyvenlakásos tízemeletes típusházak jelenlétéről a 2.10. ábra nyújt információt.

Budapesten található a legtöbb panellakás, ezután a hét nagy ipari központ (Győr, Tatabánya, Székesfehérvár, Pécs, Szeged, Debrecen és Miskolc) következik. Magyarországi településeinek 10%-ában található lakótelep.

2.10. ábra

A 11 lakásnál többet tartalmazó épületek megoszlása településenként, 1990



Forrás: KSH.

2.3. A magyar városok bérlakás-gazdálkodása

Az önkormányzatok a rendszerváltás után jelentős nagyságú, lakás jellegű ingatlanvagyonra tettek szert. Azonban forrásaik szűkösek voltak, és mobilizálható pénzeszközökhöz való jutás érdekében eladták a bérlőknek a lakások jelentős részét.

Ezzel megszűnt a társadalmi mobilitás egyik legfontosabb eszköze. 2000-ben több mint 170 ezer bérlakás volt Magyarországon, melyek döntő hányada szociális bérlakás.

2.3.1. A bérlakások számának alakulása, területi megoszlása

A bérlakások 50%-a Budapesten található. A második legnagyobb állománnyal Győr-Moson-Sopron megye rendelkezik, és itt található az ezer lakosra számított második legmagasabb érték is. Ezer lakosra vetítve Vas megye a harmadik. A lakásállomány számosságát tekintve harmadik Borsod-Abaúj-Zemplén megye ezer lakosra vetítve 26 lakást tart fent, szemben Győr-Moson-Sopronnal, ahol 46 ezrelék ez az arány. A legalacsonyabb lakásszámmal Heves és Tolna megye rendelkezik, arányait tekintve pedig Pest megye az utolsó hét ezrelékes értékével (2.5. táblázat).

2.5. táblázat

A városok bérlakás-állománya megyénként, 2000

| Megye | Bérlakás száma, db | Bérlakás aránya, ezrelék |
|------------------------|--------------------|--------------------------|
| Bács-Kiskun | 3 589 | 10 |
| Baranya | 5 653 | 22 |
| Békés | 2 088 | 8 |
| Borsod-Abaúj-Zemplén | 10 554 | 26 |
| Csongrád | 8 237 | 27 |
| Fejér | 2 526 | 11 |
| Győr-Moson-Sopron | 10 874 | 46 |
| Hajdú-Bihar | 6 337 | 16 |
| Heves | 1 278 | 12 |
| Jász-Nagykun-Szolnok | 3 073 | 11 |
| Komárom-Esztergom | 4 173 | 21 |
| Nógrád | 2 980 | 29 |
| Pest | 3 015 | 7 |
| Somogy | 2 930 | 18 |
| Szabolcs-Szatmár-Bereg | 2 966 | 11 |
| Tolna | 1 109 | 8 |
| Vas | 6 892 | 46 |
| Veszprém | 1 814 | 9 |
| Zala | 3 447 | 22 |
| Budapest | 87 488 | 50 |
| <i>Magyarország</i> | <i>171 023</i> | <i>–</i> |

Forrás: KSH.

Megvizsgáltuk az ezernél több bérlakást fenntartó városokat is. Országos szinten, Budapesten kívül, 18 város rendelkezik ezernél több bérlakással. Ebben a 19 városban található az országos bérlakás-állomány 82%-a (2.6. táblázat). A vizsgált városok 1996-os állománya meghaladta a jelenlegi országos adatot. Öt év alatt a domináns városok 33 ezer bérlakás veszteséggel számolhatnak. Érdekes, hogy az első hat városban nincs benne a regionális szerepkört betöltő Pécs, amelyet megelőző két nyugat-dunántúli megyei jogú város, Sopron és Szombathely. Szintén érdekes, hogy Debrecen, amely az ország második legnépesebb városa, bérlakás-állomány tekintében csak az ötödik helyen található.

2.6. táblázat

A bérlakások számának változása az 1000 bérlakásnál többel rendelkező városokban, 1996–2000

| Városok | Bérlakások | | | Bérlakások változása, 1996–2000 | |
|---------------------|----------------|----------------|-----------------------|---------------------------------|----------|
| | száma, db | | aránya, ezrelék, 2000 | db | ezrelék |
| | 1996 | 2000 | | | |
| Budapest | 115 909 | 87 488 | 50 | -28 421 | -16 |
| Szeged | 9 045 | 6 670 | 40 | -2 375 | -14 |
| Miskolc | 4 263 | 6 004 | 33 | 1 741 | 9 |
| Győr | 7 637 | 5 225 | 41 | -2 412 | -19 |
| Debrecen | 5 836 | 4 939 | 24 | -897 | -4 |
| Szombathely | 3 605 | 4 830 | 59 | 1 225 | 15 |
| Sopron | 5 605 | 4 689 | 86 | -916 | -17 |
| Pécs | 2 096 | 4 369 | 27 | 2 273 | 14 |
| Tatabánya | 2 707 | 2 101 | 29 | -606 | -8 |
| Kaposvár | 2 017 | 2 056 | 30 | 39 | 1 |
| Nagykanizsa | 1 666 | 1 995 | 37 | 329 | 6 |
| Salgótarján | 1 862 | 1 871 | 40 | 9 | 0 |
| Nyíregyháza | 2 535 | 1 826 | 15 | -709 | -6 |
| Szolnok | 2 150 | 1 758 | 22 | -392 | -5 |
| Kecskemét | 1 875 | 1 651 | 15 | -224 | -2 |
| Ózd | 1 672 | 1 248 | 30 | -424 | -10 |
| Székesfehérvár | 1 935 | 1 191 | 11 | -744 | -7 |
| Dunaújváros | 1 584 | 1 041 | 19 | -543 | -10 |
| Sátoraljaújhely | 1 104 | 1 013 | 55 | -91 | -5 |
| <i>Magyarország</i> | <i>175 103</i> | <i>141 965</i> | <i>–</i> | <i>-33 138</i> | <i>–</i> |

Forrás: KSH.

A lakosságszámhoz viszonyított értékeket véve figyelembe Sopron az első, ahol a többi városhoz képest kiemelkedő az ezer lakosra jutó bérlakások száma (86).

Szombathely a második (59 bérlakás/ezer fő), Sátoraljaújhely a harmadik (55), a főváros pedig a negyedik helyen található (50).

A vizsgált időszakban arányait tekintve Győrben csökkent a legnagyobb mértékben a bérlakás-állomány, második helyen pedig Sopron található Budapestet megelőzve. Számszerűen Budapest rendelkezik a legtöbb veszteséggel öt év alatt. A bérlakások eladásának a forrásszerzésen túl másik oka a kiadások csökkentése volt.

Az 1996–2000 közötti időszakot vizsgálva öt olyan várost találhatunk, ahol nem csökkent, hanem növekedett a bérlakások száma. Közülük is kiemelendő Pécs, Miskolc és Szombathely, ahol 1000 feletti számban gyarapodott a bérlakás-állomány.

2.3.2. A bérlakásokra fordított összegek az 1996–2000 közötti időszakban

A bérlakásokra fordított költségeket három típusba tudjuk sorolni: a javításra, a felújításra és a karbantartásra költött összegekre. Ezek közül a legnagyobb költségű tétel a felújítás, amikor egy épület teljes egészében, vagy egy szerkezeti eleme (nyílászárók összessége, tetőfelújítás, villamoshálózat, vízhálózat stb.) kerül teljes mértékben felújításra (2.7. táblázat). A három típus közül legtöbbit javításra költöttek a városok. Ez a legkisebb beruházási tartalommal rendelkező típus, mégis öt év alatt az összes költség több mint 50%-át, 67 milliárd forintot fordítottak erre a célra az önkormányzatok. A költségek 26%-át, 34 milliárd forintot tett ki a bérlakások felújítására elköltött pénzösszeg (2000. évi áron számolva). A kisebb javításokra, cserékre a teljes pénzösszeg egyötöde fordítódott. A legnagyobb értékben 1997-ben költöttek az önkormányzatok javításokra. Ezen évtől kezdődően egyébként a beruházások értéke folyamatosan csökkent, ami azonban nem független attól a tényről, hogy a bérlakás-állomány 33 ezer lakással lett kevesebb ezen időszak alatt.

2.7. táblázat

A bérlakások felújítására költött összegek, millió Ft, 2000-es áron, 1996–2000

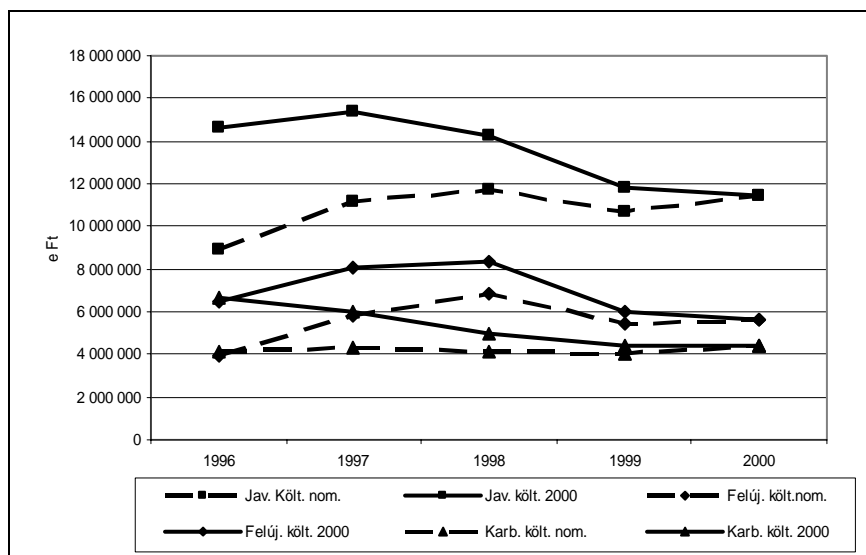
| | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | Össz. |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Javítási költség | 14 606 | 15 358 | 14 206 | 11 782 | 11 416 | 67 368 |
| Felújítási költség | 6 486 | 8 066 | 8 313 | 5 977 | 5 601 | 34 443 |
| Karbantartási költség | 6 694 | 5 966 | 4 966 | 4 416 | 4 429 | 26 471 |
| <i>Költségek összesen</i> | <i>27 786</i> | <i>29 390</i> | <i>27 485</i> | <i>22 175</i> | <i>21 446</i> | <i>128 282</i> |

Forrás: KSH.

A 2.11. ábrán bemutatjuk a bérlakásokra fordított költségeket nominál, illetve az infláció mértékével korrigált 2000. évi áron számolva. A diagrammon látható, hogy a városok igyekeztek minden évben többet fordítani ilyen jellegű beruházásra, 1999-re azonban csökkent a beruházott összeg, amely nominál áron számolva 2000-ben már ismét – ha minimális mértékben is, de – emelkedést mutatott.

2.11. ábra

A bérlakások felújítására költött összegek, felújítási típusonként, 1996–2000



Forrás: KSH.

A területi részletezésben látható (2.8. táblázat), hogy a bérlakásokra fordított pénzeszközök minden típusában az összes forintösszeget véve figyelembe a kiadások több mint fele Budapesten realizálódott. Az átlagos beruházási költségeket véve figyelembe a legkevesebb lakással rendelkező Heves megye fordított a legtöbbet bérlakás-állományára. Valódi felújításra átlagosan a legtöbbet Heves megyén (2,1 millió Ft) kívül Csongrád és Fejér megyében, valamint Budapesten költöttek. Legkevesebbet Hajdú-Biharban fordítottak az önkormányzatok a bérlakások felújítására, egy épületre átlagosan csupán 106 ezer forint jutott. A karbantartásokra Vas, Győr-Moson-Sopron és Fejér megyében fordítottak 1 millió forintnál többet.

2.8. táblázat

Az 1996–2000 között bérlakásokra költött pénzeszközök megyénként, ezer Ft, 2000-es árakon

| Megyék | Lakó- épület, db, 2000 | Összes javítási költség | Átlagos javítási költség | Összes felújítási költség | Átlagos felújítási költség | Összes karban- tartási költség | Átlagos karban- tartási költség |
|---------------------------------|------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|---|--|
| Bács-Kiskun | 670 | 843 859 | 1259 | 340 094 | 508 | 470 387 | 702 |
| Baranya | 1 386 | 861 695 | 622 | 393 664 | 284 | 409 896 | 296 |
| Békés | 711 | 765 772 | 1077 | 373 136 | 525 | 207 348 | 292 |
| Borsod-Abaúj- Zemplén | 1 773 | 3 379 916 | 1906 | 1 222 626 | 690 | 1 758 516 | 992 |
| Csongrád | 1 869 | 5 256 405 | 2812 | 3 418 826 | 1829 | 1 431 451 | 766 |
| Fejér | 637 | 1 817 689 | 2854 | 983 944 | 1545 | 676 411 | 1062 |
| Győr-Moson- Sopron | 1 828 | 4 366 956 | 2389 | 1 688 855 | 924 | 1 982 929 | 1085 |
| Hajdú-Bihar | 1 479 | 1 266 163 | 856 | 156 316 | 106 | 1 028 693 | 696 |
| Heves | 362 | 1 061 654 | 2933 | 774 432 | 2139 | 251 125 | 694 |
| Jász-Nagykun- Szolnok | 818 | 985 664 | 1205 | 488 886 | 598 | 400 031 | 489 |
| Komárom- Esztergom | 948 | 937 109 | 989 | 416 249 | 439 | 317 795 | 335 |
| Nógrád | 571 | 415 149 | 727 | 146 659 | 257 | 197 861 | 347 |
| Pest | 1 075 | 859 028 | 799 | 360 015 | 335 | 374 863 | 349 |
| Somogy | 519 | 521 771 | 1005 | 222 671 | 429 | 239 297 | 461 |
| Szabolcs- Szatmár-Bereg | 624 | 776 850 | 1245 | 176 842 | 283 | 208 132 | 334 |
| Tolna | 348 | 387 414 | 1113 | 161 973 | 465 | 189 757 | 545 |
| Vas | 774 | 1 353 013 | 1748 | 166 023 | 214 | 1 081 572 | 1397 |
| Veszprém | 520 | 898 752 | 1728 | 377 543 | 726 | 353 331 | 679 |
| Zala | 644 | 942 858 | 1464 | 243 965 | 379 | 380 142 | 590 |
| Budapest | 14 822 | 39 669 707 | 2676 | 22 330 544 | 1507 | 14 511 603 | 979 |
| <i>Magyarország városok</i> | <i>32 378</i> | <i>67 367 424</i> | <i>2081</i> | <i>34 443 263</i> | <i>1064</i> | <i>26 471 140</i> | <i>818</i> |

Forrás: KSH.

A vizsgált öt év alatt összesen 31 455 bérlakást újítottak fel, ez országos viszonylatban a bérlakás-állomány 18%-át jelenti. A felújított lakásbérlemények tekintetében jelentős különbségeket lehet tapasztalni. A bérlakást tartalmazó épületek 21%-án történt valamilyen javítás. A legnagyobb ráfordítás Heves megye esetében történt, ahol a lakásállomány másfélszeresét újították fel, tehát minden második lakást kétszer érintett valamilyen típusú javítás. Mindenképpen nyomatékosan meg kell jegyezni azonban, hogy Heves megye rendelkezik a legalacsonyabb bérlakás-állománnyal (2.9. táblázat).

A bérlakások legkisebb hányadát Vas, Győr-Moson-Sopron, Veszprém és Zala megyében újították fel, illetve korszerűsítették. Az alábbi megyék esetében a felújított bérlakások aránya még az 5%-ot sem éri el. Mindenképpen elgondolkodtató,

hogy országos viszonylatban, az önkormányzati bérlakások döntő többségében (82%) 2000-ig nem került sor semmilyen típusú felújításra.

2.9. táblázat

A felújított és/vagy korszerűsített lakásbérlemények száma megyénként, 1996–2000

| Megyék | Lakásbérlemények db, 2000 | Lakóépületek, db, 2000 | Összes felújított épület, db | Felújított épületek aránya, % | Lakásbérlemény | | | |
|------------------------|---------------------------|------------------------|------------------------------|-------------------------------|---------------------------|----------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| | | | | | Felúj. korszerűsített, db | Felúj. nélkül korszerűsített, db | Felúj. és korszerűsített, db | Felúj. és korszerűsített, % |
| Bács-Kiskun | 3 589 | 670 | 205 | 30,60 | 89 | 46 | 456 | 12,71 |
| Baranya | 5 653 | 1 386 | 351 | 25,32 | 113 | 1 | 1 443 | 25,53 |
| Békés | 2 088 | 711 | 147 | 20,68 | 236 | 27 | 657 | 31,47 |
| Borsod-Abaúj-Zemplén | 10 554 | 1 773 | 183 | 10,32 | 131 | 430 | 1 176 | 11,14 |
| Csongrád | 8 237 | 1 869 | 146 | 7,81 | 45 | 13 | 923 | 11,21 |
| Fejér | 2 526 | 637 | 459 | 72,06 | 60 | 22 | 453 | 17,93 |
| Győr-Moson-Sopron | 10 874 | 1 828 | 147 | 8,04 | 75 | 95 | 326 | 3,00 |
| Hajdú-Bihar | 6 337 | 1 479 | 178 | 12,04 | 40 | 107 | 893 | 14,09 |
| Heves | 1 278 | 362 | 173 | 47,79 | 32 | 114 | 1 930 | 151,02 |
| Jász-Nagykun-Szolnok | 3 073 | 818 | 193 | 23,59 | 269 | 71 | 1 081 | 35,18 |
| Komárom-Esztergom | 4 173 | 948 | 97 | 10,23 | 166 | 46 | 592 | 14,19 |
| Nógrád | 2 980 | 571 | 39 | 6,83 | 21 | 39 | 730 | 24,50 |
| Pest | 3 015 | 1 075 | 263 | 24,47 | 104 | 151 | 795 | 26,37 |
| Somogy | 2 930 | 519 | 174 | 33,53 | 46 | 40 | 385 | 13,14 |
| Szabolcs-Szatmár-Bereg | 2 966 | 624 | 150 | 24,04 | 67 | 129 | 490 | 16,52 |
| Tolna | 1 109 | 348 | 105 | 30,17 | 12 | 14 | 117 | 10,55 |
| Vas | 6 892 | 774 | 33 | 4,26 | 30 | 11 | 190 | 2,76 |
| Veszprém | 1 814 | 520 | 130 | 25,00 | 38 | 18 | 115 | 6,34 |
| Zala | 3 447 | 644 | 42 | 6,52 | 27 | 26 | 240 | 6,96 |
| Budapest | 87 488 | 14 822 | 3772 | 25,45 | 1525 | 198 | 18 463 | 21,10 |
| <i>Magyarország</i> | <i>171 023</i> | <i>32 378</i> | <i>6987</i> | <i>21,58</i> | <i>3126</i> | <i>1598</i> | <i>31 455</i> | <i>18,39</i> |

Forrás: KSH.

2.4. A lakásállományhoz kapcsolódó vonalas infrastruktúra

A magyarországi városok 2000-ben 25 ezer km belterületi úthálózattal rendelkeztek. Az elmúlt évek legnagyobb problémája az úthálózat felújítása és építése volt. A városi úthálózat egynegyede burkolatlan. Az országos érték nagy különbségeket takar. Az egyik véglet a Pest megyei 50 százalékos minimum, a másik a majdnem

90 százalékos Zala megyei maximális érték (2.10. táblázat). A már meglévő hálózat helyzetét tovább rontotta az infrastrukturális (gáz-, szennyvízhálózat) fejlesztések kiépítése. A beruházások után az utak többsége kifogásolható állapotba került. Ez az állítás kifejezetten igaz a kis- és középvárosokra.

A vizsgált öt év során mintegy 1400 km utat építettek az önkormányzatok. Ez a városi burkolt belterületi utak 7%-a. A belterületi úthálózat egynegyede, 6300 km vár portalanított felületre. A gyalogos közlekedést a városokban 35 millió m² járda szolgálja (2.10. táblázat). A vizsgált öt évben 1,1 millió m² járda épült. A járdák többsége aszfaltburkolatú, melyek karbantartási, illetve tisztítási műveletei nagy problémát jelentenek. Szintén probléma a járdafelületek cseréje esetén a régi, erősen környezetszennyező burkolat törvények szerinti megsemmisítése.

2.10. táblázat

Az önkormányzati kezelésben lévő városi belterületi utak és járdák (2000), illetve változásuk (1996–2000)

| Megye | Közút, km | Burkolt közút, km | Burkolt utak aránya, % | Burkolt utak változása, km | Burkolatlan belt. utak, km | Járdák területe, e m ² | Járdaépítés, e m ² |
|------------------------|---------------|-------------------|------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|
| Bács-Kiskun | 1765 | 1242 | 70,37 | 153 | 523 | 2027 | 188 |
| Baranya | 972 | 819 | 84,26 | 128 | 153 | 1106 | 107 |
| Békés | 1565 | 1000 | 63,90 | 102 | 565 | 1710 | 74 |
| Borsod-Abaúj-Zemplén | 1661 | 1435 | 86,39 | 77 | 226 | 2018 | 44 |
| Csongrád | 1267 | 959 | 75,69 | 42 | 308 | 2459 | n.a |
| Fejér | 908 | 798 | 87,89 | 76 | 110 | 1066 | 18 |
| Győr-Moson-Sopron | 868 | 734 | 84,56 | 35 | 134 | 1365 | 39 |
| Hajdú-Bihar | 1600 | 1132 | 70,75 | 131 | 468 | 2056 | 176 |
| Heves | 426 | 359 | 84,27 | 9 | 67 | 475 | 8 |
| Jász-Nagykun-Szolnok | 1394 | 1018 | 73,03 | 99 | 376 | 1639 | 29 |
| Komárom-Esztergom | 774 | 677 | 87,47 | 40 | 97 | 989 | 4 |
| Nógrád | 480 | 403 | 83,96 | 21 | 77 | 532 | 11 |
| Pest | 2645 | 1346 | 50,89 | 277 | 1299 | 1907 | 229 |
| Somogy | 953 | 760 | 79,75 | 10 | 193 | 1237 | 70 |
| Szabolcs-Szatmár-Bereg | 1125 | 801 | 71,20 | 58 | 324 | 1018 | 48 |
| Tolna | 646 | 518 | 80,19 | 19 | 128 | 853 | 12 |
| Vas | 571 | 490 | 85,81 | 9 | 81 | 1123 | 15 |
| Veszprém | 911 | 654 | 71,79 | 42 | 257 | 1101 | 27 |
| Zala | 587 | 524 | 89,27 | 15 | 63 | 868 | 5 |
| Budapest | 4270 | 3353 | 78,52 | 62 | 917 | 9767 | 24 |
| <i>Magyarország</i> | <i>25 388</i> | <i>19 022</i> | <i>74,93</i> | <i>1405</i> | <i>6366</i> | <i>35 316</i> | <i>1128</i> |

Forrás: KSH.

A lakótelepekhez kötődő fűtési és melegvíz ellátási rendszerek az elmúlt évek során vesztek jelentőségükből (2.11. táblázat).

2.11. táblázat

A városok távfűtéssel és melegvízellátással rendelkező lakásai

| Megye | Lakás- állomány, db | Távfüte- ses laká- sok, db | Távfüte- ses laká- sok ará- nya, % | Távfü- téses lakások, db | Meleg- víz hál- bekap. lak., db | Melegvíz hál. be- kap. lak. aránya, % | Meleg- víz hál. bekap. lak., db |
|----------------------------|---------------------------|----------------------------------|---|-----------------------------------|--|--|--|
| | 2000 | 2000 | 2000 | 1996- 2000 | 2000 | 2000 | 1996- 2000 |
| Bács-Kiskun | 139 714 | 15 889 | 11,37 | 3 | 14 628 | 10,47 | 334 |
| Baranya | 102 429 | 39 883 | 38,94 | 519 | 36 515 | 35,65 | -126 |
| Békés | 104 823 | 692 | 0,66 | 0 | 542 | 0,52 | 0 |
| Borsod-Abaúj- Zemplén | 156 558 | 56 840 | 36,31 | -525 | 51 160 | 32,68 | -365 |
| Csongrád | 130 667 | 32 619 | 24,96 | -132 | 31 435 | 24,06 | -157 |
| Fejér | 84 838 | 40 728 | 48,01 | 156 | 30 882 | 36,40 | 145 |
| Győr-Moson- Sopron | 92 371 | 33 205 | 35,95 | 96 | 30 033 | 32,51 | 182 |
| Hajdú-Bihar | 152 415 | 34 297 | 22,50 | -29 | 34 186 | 22,43 | 396 |
| Heves | 43 016 | 4 751 | 11,04 | 6 | 4 751 | 11,04 | 7 |
| Jász-Nagykun- Szolnok | 105 097 | 8 942 | 8,51 | -115 | 8 596 | 8,18 | -170 |
| Komárom- Esztergom | 75 724 | 34 057 | 44,98 | 458 | 31 706 | 41,87 | 148 |
| Nógrád | 40 710 | 4 750 | 11,67 | 1 | 4 225 | 10,38 | 0 |
| Pest | 162 804 | 19 488 | 11,97 | 65 | 19 332 | 11,87 | 126 |
| Somogy | 63 986 | 8 224 | 12,85 | -23 | 7 494 | 11,71 | 58 |
| Szabolcs- Szatmár-Bereg | 95 002 | 19 298 | 20,31 | 47 | 18 684 | 19,67 | 52 |
| Tolna | 52 733 | 11 093 | 21,04 | 79 | 11 013 | 20,88 | 53 |
| Vas | 57 441 | 15 812 | 27,53 | -241 | 9 323 | 16,23 | 218 |
| Veszprém | 79 279 | 21 737 | 27,42 | -1 154 | 19 965 | 25,18 | -878 |
| Zala | 60 241 | 1 128 | 1,87 | 0 | 969 | 1,61 | -1 |
| Budapest | 826 803 | 241 402 | 29,20 | 29 | 227 281 | 27,49 | -922 |
| <i>Magyarország</i> | <i>2 626 651</i> | <i>644 835</i> | <i>24,55</i> | <i>-760</i> | <i>592 720</i> | <i>22,57</i> | <i>-899</i> |

Forrás: KSH.

Meg kell jegyeznünk, hogy a 2000-ben jelentősnek mondható, 25%-os aránnyal képviseltetik magukat a lakásállományon belül a távhőszolgáltatást igénybe vevő háztartások. Országos szinten 760 lakással csökkent a távfűtés szolgáltatását igénybevevő lakások száma. Összesen 2219 lakásból kapcsolták ki a távhőszolgáltatást, és ezzel szemben 1459 lakás lakói választották a környezetvédelmi szempontból előnyös, de takarékosági szempontból az előfizetők számára hátrányos fűtési mó-

dot. A legtöbben Zala megyében kapcsoltatták ki a távfűtést, a legnagyobb arányú rákötés pedig Komárom-Esztergom megyében volt a vizsgált időszakban. A legtöbb előfizető – Budapestet nem véve figyelembe – Borsod-Abaúj-Zemplén megyében található. A távhőszolgáltatásba bekapcsolt lakások aránya Fejér, Komárom-Esztergom, Baranya, Borsod-Abaúj-Zemplén és Győr-Moson-Sopron megye klasszikus ipari jellegű városaiban meghaladja a lakásállomány harmadát. Ezen megyék ipari központjaiban a termelő egységek hűtési szükséglete miatt megéri a lakások távfűtési igényeit kihasználni.

A városi lakásállomány 23%-a van bekapcsolva a melegvíz ellátási hálózatba. A melegvíz hálózatba bekapcsolt lakások esetében a csökkenés mértéke nagyobb volt, mint a távhőszolgáltatásnál, öt év alatt 900 lakással csökkent az előfizetők száma. A melegvíz-szolgáltatást 2619 lakásból kapcsoltatták ki. A legnagyobb csökkenés Budapest után Veszprém megyében tapasztalható. Érdekességként kiemelhető, hogy Békés, Nógrád és Zala megyében öt éves távlatban tulajdonképpen nem csökkent sem a távhőszolgáltatást igénybe vevő lakások köre, sem a melegvíz-szolgáltatás volumene. A melegvízellátás magas aránya (30% felett) – a távfűtéshez hasonlóan – szintén a fent említett iparosodottabb megyei központokra jellemző (Komárom-Esztergom, Fejér Baranya, Borsod-Abaúj-Zemplén és Győr-Moson-Sopron megyékben), de módosult sorrendben.

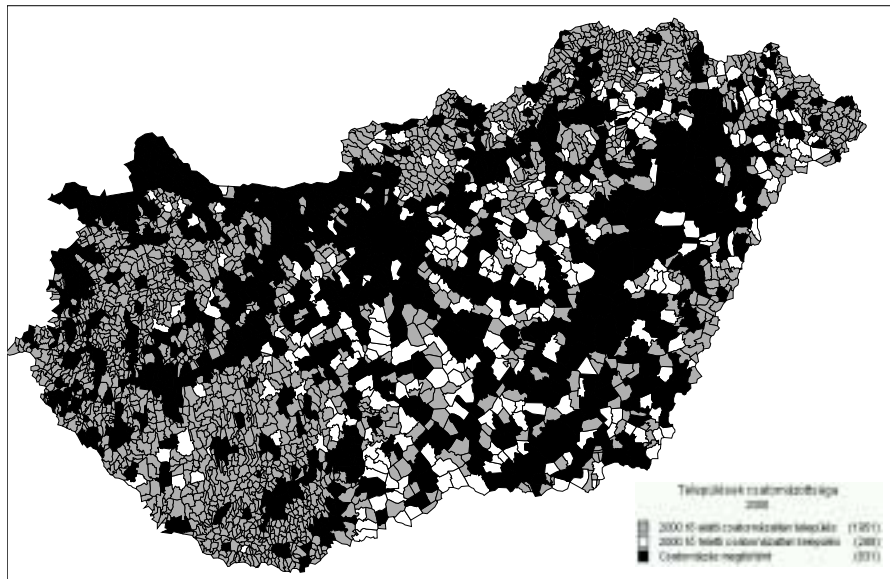
A magyarországi infrastrukturális hálózatok közül az egyik legfontosabb elem a csatornahálózat. Fontosságát a lakossági kényelmi szempontokon túl a környezetvédelem és az európai uniós elvárások is indokolják. 2000-ben még csupán a települések 27%-a volt bekötve a csatornahálózatba.

Az európai elvárások előírják a 2000 fő feletti települések csatornázását (2.12. ábra). A ország településeinek mintegy 10%-át alkotják a 2000 fő feletti lakosság-számmal bíró csatornahálózattal nem rendelkező települések. Az önkormányzatok részéről nagyon bonyolult a csatornapályázatok kivitelezése. A külső forrás bevonásának feltétele minimum három pályázat együttes elnyerése és a lakosság 60%-ának a csatlakozása. A szükséges önrész pedig meghaladja egy közepes község többévi összköltségvetését.

A legnagyobb hányadot a 2000 fő alatti csatornázatlan települések adják. A támogatás pedig elsősorban a 2000 fő feletti települések számára van fenntartva. Ugyanakkor a sikeres gázprogramnak köszönhetően a települések több mint 75%-a rendelkezik gázhálózati kapcsolódással. Látható, hogy Szabolcs-Szatmár-Bereg megye teljes egésze a programnak köszönhetően lefedett (2.13. ábra). A hálózatra a hegyvidéki és dombos aprótelepülések nem voltak 1999-ben rákapcsolva.

2.12. ábra

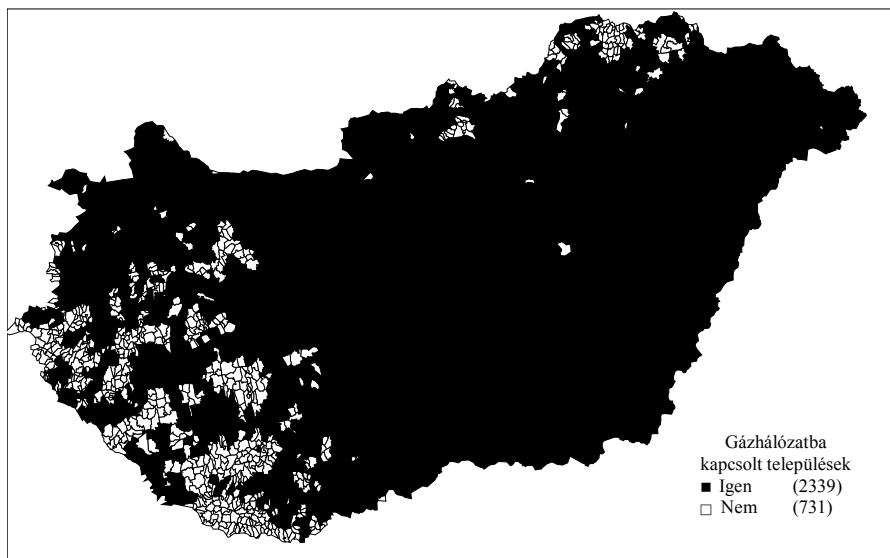
A csatornahálózatba bekötött települések, 2000



Forrás: KSH.

2.13. ábra

A gázhálózatba bekötött települések, 1999



Forrás: KSH.

3. AZ ÉPÍTŐIPAR HELYZETE AZ EU CSATLAKOZÁS TÜKRÉBEN

3.1. Az építőipar szerepe és megjelenése az Európai Unió regionális politikájában

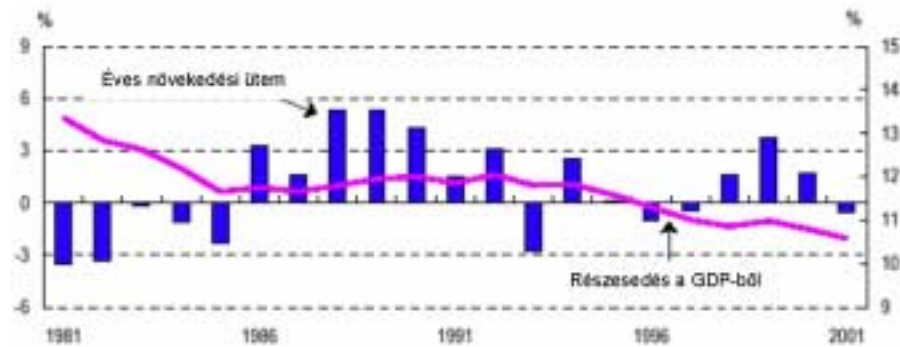
3.1.1. Az építőipar, mint ágazat általános jellemzői az Európai Unióban

Az Európai Unióban az építőipar a legnagyobb foglalkoztató. 11 millió közvetlen és közel 20 millió indirekt munkahellyel a munkahelyteremtés kulcsszektora, amely a GDP 10–12%-át állítja elő. Portugáliában és Írországban a nagy építési és infrastrukturális beruházások következtében 2001-ben az építőipar a GDP 18,3 illetve 17,3%-át állította elő.

Az Európai Unió teljes befektetésének több mint fele építőipari befektetés. Az Európai Bizottság úgynevezett SECTEUR jelentése azt is megállapította, hogy az építőiparban létrehozott minden egyes új munkahely két új munkahelyet teremt más ágazatokban (jórészt az ellátási láncban kapcsolódó szektorokban). Jelenleg mintegy 2 millió vállalkozás működik az építőipar területén, a cégek 92%-a azonban 10 főnél kevesebbet foglalkoztat. Tehát az ágazat nagyon fragmentált. Az ipar ezen szektorát a fragmentáció mellett a konzervatizmus is jellemzi, mivel az épületek átlagos élettartama 50 év (az éves épületpótlási ráta 2%). Ennek következtében az építőipar innovációs tevékenysége messze elmarad más iparágakétól, az output 1%-át fordítják csak kutatás-fejlesztésre.

3.1. ábra

Az építőipari beruházások az euró-övezetben, konstans áron



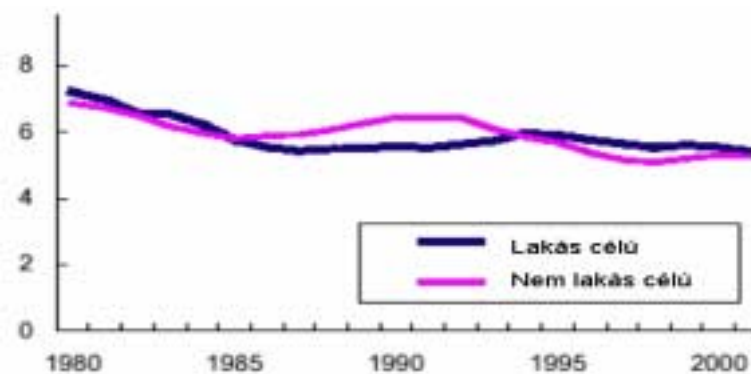
Forrás: Európai Bizottság.

Nyugat-Európában 1996 és 2000 között az építőipar átlagosan évente 1,7%-kal, miközben a GDP átlagosan 2,6%-kal növekedett. 2001-ben az építőiparban nem történt számottevő növekedés, melynek oka többek között a gazdasági növekedés lassulása volt, ami csökkentette a befektetők és a fogyasztók bizalmát. A folyamat megtorpanását az Euroconstruct a lakásépítések lanyhulásával és a német építőipari piacon bekövetkezett recesszióval magyarázza.

Az euró-övezetben az építőipar az összes beruházás valamivel több, mint 50%-át adta. Az ágazatot 1999-től eltekintve a kilencvenes évek második felében állandó recesszió sújtotta az euró-övezetben is (3.1–3.3. ábra). Ennek egyik oka a nyolcvanas években bekövetkezett ingatlanpiaci robbanás utáni korrekció volt. De talán még ennél is fontosabb oka volt a Németországban bekövetkezett építőipari beruházás visszaesése¹, ami évente mintegy 2 százalékponttal csökkentette az euró-övezet növekedési ütemét az 1995–2000 közötti időszakban.

3.2. ábra

Az építőipari beruházás megoszlása (lakás, nem lakás célú), a GDP %-ában



Forrás: Európai Bizottság.

Az építőipar az ipar többi ágához viszonyítva elmarad a minőség, a környezetvédelem és a fenntartható fejlődés elveinek figyelembe vétele tekintetében is. Az ágazatban bekövetkezett stagnálás következtében Martin Bangemann kezdeményezésére uniós szinten elkészítették az építőipar versenyképességének javításáról szóló jelentést.

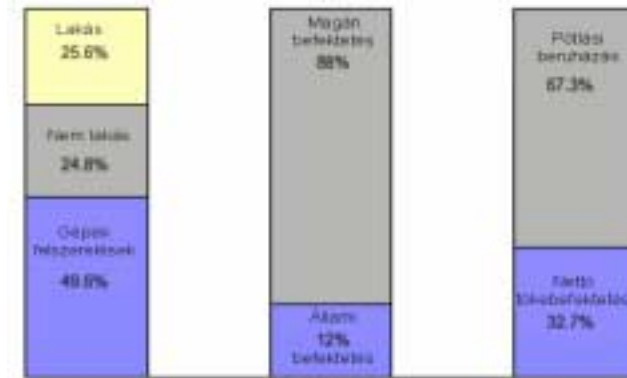
¹ Ennek egyik, bár nem kizárólagos oka, a német újraegyesítés volt. 1991 és 1994 között ugyanis nagymértékben megnőtt az építőipari beruházások nagysága az új tartományokban, amit az évtized második felében erőteljes visszaesés követett. Ennek ellenére a régióban történt befektetések nagysága 2000-ben még mindig 70%-kal magasabb volt, mint az 1991-ben.

A dokumentum négy fő stratégiai célt fogalmazott meg:

- Koherens minőségpolitika megteremtése;
- A szabályozási környezet javítása;
- Az oktatás és a képzés javítása;
- A kutatás-fejlesztés átalakítása és megerősítése.

3.3. ábra

Az összes befektetés összetétele, 2001



Forrás: Európai Bizottság.

3.1.2. A szektor megjelenése az Európai Unió politikájában

Az Európai Unióban az építőiparral a Vállalkozási Főigazgatóság foglalkozik. A főigazgatóság legfontosabb célja:

- A belső piac célkitűzéseinek megvalósítása, amely egyrészt az Európa Tanács építőipari termékekre vonatkozó 89/106/EC és az azt kiegészítő 93/68/EEC direktíváinak végrehajtását, másrészt a szabványok és európai műszaki megállapodások létrejöttének támogatását jelenti.
- Bátorítja a tagállamok és az ipar minden olyan kezdeményezését, amely elősegíti az építőipar versenyképességének növekedését, a fenntartható fejlődés megvalósítását és az információs technológiák alkalmazását a termelési folyamatokban és a vállalatok igazgatásában.
- Segíti a tagjelölt országok felkészülését.

A Vállalkozási Főigazgatóság mellett indirekt módon (elsősorban infrastrukturális fejlesztések révén) az Energia és Szállítási Főigazgatóság, a Környezetvédelmi Főigazgatóság, az Információs Társadalom Főigazgatóság, a Kutatási Főigazgatóság, valamint a Regionális Politika Főigazgatóság is foglalkozik az építőiparral.

A beruházásokat a Strukturális Alapokból², a Kohéziós Alapból (CF) és az Európai Beruházási Bankon (EIB) keresztül finanszírozza az Európai Unió. A Strukturális Alapok költségvetési előirányzatát a 2000–2006 közötti költségvetési időszakban 218,4 milliárd euróban határozták meg. A Strukturális Alapok közül elsősorban az Európai Regionális Fejlesztési Alap (ERDF) és a Kohéziós Alap forrásai használhatók fel építőipari tevékenységek finanszírozására. Az ERDF feladata a gazdasági és társadalmi kohézió elősegítése a regionális egyenlőtlenségek felszámolása révén. Ennek érdekében az alap támogatja:

- az állandó munkahelyeket teremtő termelő beruházásokat,
- az infrastrukturális beruházásokat,
- a belső növekedési potenciálok fejlesztését,
- a technológia transferek és innovációk befogadásának finanszírozását,
- a vállalkozások tőkepiacra való jutásának elősegítését,
- a vállalkozások beruházásaiban való részvételt,
- helyi kisléptékű infrastruktúra létrehozását,
- a termelő infrastruktúrát,
- a kutatás-fejlesztést,
- az információs társadalom fejlesztését,
- a környezet védelmét és rehabilitációját,
- a nemek közötti esélyegyenlőség elősegítését,
- a nemzetközi, határon átnyúló és régiók közötti együttműködések.

A Kohéziós Alap forrásait azon országok vehetik igénybe, amelyek egy főre jutó GNP-je vásárlóerő-paritáson nem éri el a közösségi átlag 90%-át. 1999-ig Spanyolország, Görögország, Portugália és Írország vehette igénybe az alap forrásait. 1999-ben az Európai Tanács úgy döntött, hogy a GNP alakulásától függetlenül továbbra is ezt a négy országot támogatja az alap. A kiadások 45%-át a környezetvédelem, 55%-át a közlekedési projektek finanszírozására fordítják. A támogatott projekteknek olyan nagyságot kell elérniük, hogy az már szignifikáns hatást jelentsen, ezért a projektek költségvetésének alsó határa 10 millió euró.

Az Európai Unió 2002-es költségvetésében 34 milliárd euró volt elkülönítve a strukturális feladatokra, ez a teljes költségvetés 34%-át teszi ki. Ha az unió költségvetését beavatkozási területenként vizsgáljuk, akkor elmondhatjuk, hogy a vállalkozási területre közel 10 milliárd eurót, energia és szállítás területére 1 milliárd eurót, regionális politikára pedig 22 milliárd eurót fordítanak 2002-ben.

² A Strukturális Alapok a következők: Európai Regionális Fejlesztési Alap (ERDF), Európai Szociális Alap (ESF), Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap Orientációs része (EAGGF) és a Halászati Orientációs Pénzügyi Eszközök (FIFG).

3.1.3. Az Európai Unió regionális politikájának hatása az építőiparra

Az 1. Célkitűzés területeinek támogatása

A Strukturális Alapok feladataként jelenleg három célkitűzés támogatását határozták meg. Az 1. Célkitűzés területeinek segítése az Alap legfontosabb prioritása. Az 1. Célkitűzésbe azok a régiók (NUTS 2 szintű) tartoznak, ahol a GDP vásárlóerőparitáson számolva a közösségi átlag 75%-a alatt volt³. A jelenlegi költségvetési periódusban (2000–2006) 13 tagállam közel ötven régiója tartozik e kategóriába. A régiók 2000 és 2006 között mintegy 127,5 milliárd euró támogatásra számíthatnak a Strukturális Alapokon keresztül. Várhatóan a források szignifikáns mértékben növelik a tagállamok nemzeti össztermékét (becslések alapján Görögországban és Portugáliában 6%-kal, Spanyolországban 2,4%-kal, Kelet-Németországban 4%-kal) és a beruházásokat (20%-kal Görögországban, 14%-kal Portugáliában).

A források 28%-át fordítják majd infrastrukturális beruházásokra, melyek közel fele közlekedési beruházás lesz. A humán erőforrás fejlesztésére fordítják a rendelkezésre álló források 30%-át, melynek keretében nagyobb hangsúlyt kapnak az aktív munkaerő-piaci programok és az oktatási rendszer megerősítése (különösen Olaszországban és Portugáliában). Termelő beruházásokra jut a maradék 42%. A közvetlen ipari támogatások összege a kohéziós országokban és Olaszországban csökkent, mert szigorúbb szabályokat alkalmaznak az állami támogatások tekintetében.

A 2. Célkitűzés területeinek támogatása

A 2. Célkitűzésbe azok a NUTS 3 szintű régiók tartoznak, ahol az ipari és a szolgáltatási szektor átalakulása okoz nehézséget, ahol csökkenő a mezőgazdasági tevékenység, ahol a városi térségek komoly válságban vannak, és azok a válságtérületek, amelyek nagymértékben függenek a halászatától. Az Európai Unió népességének 18%-át fedi le a 2. Célkitűzés. 8%-ot tesznek ki az ipari területek, melyek legfontosabb ismérvei:

- a közösségi átlagot meghaladó munkanélküliség,
- az ipari foglalkoztatottak száma nagyobb, mint a közösségi átlag,
- csökkenő ipari foglalkoztatottság.

³ Emellett ebbe a célkitűzésbe tartoznak Finnország és Svédország gyéren lakott területei (a népsűrűség kisebb, mint 8 fő/km²), a legtávolabb eső régiók (a francia tengerentúli területek, Kanári-szigetek, Azori-szigetek, Madeira), Svédország néhány tengerparti területe, Észak-Írország és az ír határ menti megyék.

A vidéki területek aránya 5,2%, melyekben:

- a népsűrűség 100 fő/km² alatt van, vagy a mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma legalább a közösségi átlag duplája,
- a munkanélküliségi ráta a közösségi átlag feletti, vagy csökkenő a népesség.

A 2. Célkitűzés városi területeibe tartozik az EU lakosságának 1,9 %-a, ahol:

- a hosszú távú munkanélküliség magasabb, mint a közösségi átlag,
- a szegénység magas szintje jellemző, beleértve az ingatag lakáshelyzetet,
- súlyos környezeti károk fordulnak elő,
- a népesség alacsonyan képzett.

A halásztatól függő területeken él a lakosság 0,3%-a, a vegyes területeken élők aránya pedig 2,1%. A városi területek azért alulreprezentáltak, mert a legtöbb ebbe a kategóriába eső település egyben ipari terület is.

Az URBAN kezdeményezés

Az URBAN egyike az Európai Unió Strukturális Alapjainak keretében működő négy közösségi kezdeményezésnek.⁴ Az URBAN kezdeményezés célja a válságban lévő városok támogatása. A forrásokat három fő területre koncentrálják: a fizikai és a természeti környezet helyreállítására, a vállalkozások élénkítésére és munkahelyteremtésre. Az URBAN I a korábbi kísérleti projektek sikere nyomán 1994-ben indult el 118 európai uniós várost érintve. Az 1999-ig tartó időszakban olyan programok valósulhattak meg, mint az olaszországi Bari történelmi városrészének helyreállítása, a Lasipalatsi épületének helyreállítása Helsinkiben, a munkások szállítását és képzési információk terjesztését segítő autóbusz Portóban, vagy a helyi piac újraélesztése Bécsben. A 2000-től kezdődő új tervezési periódusban az URBAN tovább folytatódott (URBAN II). A 2006-ig terjedő időszakban előreláthatólag 730 millió euró támogatást kaphatnak a kiválasztott városok az ERDF-ből, melynek segítségével összesen mintegy 1600 millió euró beruházás valósulhat meg. Az 1. Célkitűzéshez tartozó területeken 25% önrész, a 2. Célkitűzés területein 50% önrész szükséges. Az URBAN I-hez képest a következő változásokat hajtották végre az Európai Parlament és a Számvevőszék ajánlására:

- A programba bevonták a közepes és kis méretű városokat is. Korábban ugyanis csak a 100 ezer lakosnál nagyobb városok élvezhették a támogatá-

⁴ Az URBAN mellett jelenleg az INTERREG (határon átnyúló, transznacionális és régiók közötti együttműködés), a LEADER+ (fenntartható fejlődés a rurális területeken) és az EQUAL (egyenlőtlenségek és diszkrimináció kezelése a munkaerőpiacon) közösségi kezdeményezések működnek.

sokat. Csak program szinten vannak korlátozások, mivel a program által lefedett területnek legalább 20 ezer embert kell érintenie (kivételes esetekben 10 ezer főt).

- A kiválasztási kritériumokat világosan definiálták.
- Az URBAN II területeket az ERDF (Európai Regionális Fejlesztési Alap) támogatja. (Korábban a Szociális Alapok is támogatták.)

A városok kiválasztása decentralizált, hiszen a Bizottság által meghatározott pénzügyi kvóta⁵ alapján a tagállamok választják ki a városokat, és osztják meg a forrásokat a települések között. A Bizottság a koherencia és a hatékonyság érdekében elkészítette a kiválasztást segítő útmutatót, valamint előírta, hogy minden programnak el kell érnie a minimálisan 500 euró/fő támogatási intenzitást. A városoknak az alábbi kilenc kritérium közül legalább hármat kell 'teljesíteni':

- magas hosszú távú munkanélküliség,
- a gazdasági aktivitás alacsony szintje,
- szegénység magas szintje,
- a gazdasági és társadalmi problémák miatt szükséges strukturális kiigazítás,
- az emigránsok, nemzeti kisebbségek vagy menekültek magas száma,
- alacsony szintű iskolázottság, nagy képzettségi szakadékok, magas bukási arány,
- bűnözés magas szintje,
- instabil demográfiai fejlődés,
- különösen súlyos környezeti körülmények.

A tagállamok kiválasztási módszereit jelentős eltérések mellett a következő vonások jellemzik:

- Átlátható társadalmi-gazdasági mutatószámok alkalmazása.
- A javasolt programok minőségének értékelése.
- Területi egyensúly.
- A nemzeti és EU politikákkal való koherencia biztosítása.

A Kohéziós Alap támogatásai

A Kohéziós Alap forrásaiból jelenleg Írország (2–6%), Görögország (16–18%), Portugália (16–18%) és Spanyolország (61–63,5%) részesedik. A támogatás folyósításának feltétele, hogy a költségvetési deficit nem haladhatja meg a GDP 3%-át. A támogatás összege 2000 és 2006 között 18 milliárd euró, melyhez 15–20%-os társfinanszírozás szükséges.

⁵ A kvóta meghatározásakor a Bizottság a következő indikátorokat veszi figyelembe: a városi népesség aránya a tagállamban, városi munkanélküliség, hosszú távú városi munkanélküliség.

A Kohéziós Alap által támogatott közlekedési projekteknek a TEN hálózatba tartozó, illetve a hálózat elérését segítő útvonalak fejlesztését kell szolgálnia. Környezetvédelmi projekt esetén a következő céloknak kell megfelelni:

- a környezet minőségének megőrzése, vagy javítása,
- a lakosság egészségének védelme,
- a természeti erőforrások megfelelő felhasználása.

Az ISPA támogatásai

Az ISPA (Instruments for Structural Policies for Pre-Accession) a csatlakozás előtt álló országokat segítő három pénzügyi alap⁶ egyike. Az ISPA támogatási köre megegyezik a tagállamok rendelkezésére álló Kohéziós Alapéval, tehát a közlekedés fejlesztéséhez és a környezetvédelemhez járul hozzá.

Az érintett országok⁷ a nemzeti ISPA koordinációs irodán keresztül pályázhatnak a támogatásért a Regionális politika Főigazgatóságához. Az ISPA projekt hivatalosan 2000. április 1-jén kezdődött.

A környezetvédelem területén az Európai Unió a következő területekre koncentrált:

- ivóvíz ellátás,
- szennyvízkezelés,
- szilárd hulladék kezelése,
- levegő-szennyezés kezelése.

A közlekedés területén az ISPA a Helsinkiben és Krétán meghatározott nagy európai közlekedési folyosók és a folyókkal való összeköttetést megteremtő közúti és vasútvonalakat támogatja. 1999-es árakon a 2000–2006-os időszakra elkülönített támogatási keret évente 1,04 milliárd, vagyis összesen 7,28 milliárd euró. Az alap forrásait a csatlakozás előtt álló országok között az Európai Bizottság osztotta el a következő kritériumok alapján:

- népesség,
- egy főre jutó GDP (vásárlóerő-paritáson),
- terület.⁸

⁶ A másik két alap a PHARE (Pologne, Hongrie Aide á la Restruction Économique) és a SAPARD (Special Action Programme for Pre-Accession Aid for Agricultural and Rural Development).

⁷ Bulgária, Csehország, Észtország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Magyarország, Románia, Szlovákia, Szlovénia.

⁸ Az ISPA projektek megoszlása: Bulgária: 8,66%, Csehország: 4,35%, Észtország: 2,09%, Lengyelország: 35,6%, Lettország: 5,58%, Litvánia: 3,65%, Magyarország: 8,56%, Románia: 25,76%, Szlovákia: 4,38%, Szlovénia: 1,14%.

3.1. táblázat

Aláírt ISPA projektek Magyarországon, 2002

| Név | Alszektor | Beruházás összege, ezer euró | Támogatás mértéke, % | Támogatás összege, ezer euró |
|--|------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|------------------------------------|
| Technikai segítségnyújtás a városi hulladék kezelésére | ivóvíz és szennyvíz | 190 | 75 | 142,5 |
| Pécs: a város csatornahálózatának kiterjesztése | ivóvíz és szennyvíz | 21 707 | 50 | 10 853,5 |
| Technikai segítségnyújtás a 2001-es projekt dokumentumok javítására | ivóvíz, szennyvíz és szilárd hull. | 405 | 75 | 303,75 |
| Budapest: technikai segítségnyújtás a szennyvíz kezeléshez | szennyvíz hálózat, szennyv.kezelés | 2 096,2 | 75 | 1 572,15 |
| Győr: a szennyvíztisztító állomás fejlesztés | szennyvíz hálózat, szennyv.kezelés | 14 500 | 50 | 7 250 |
| Szeged: szennyvízgyűjtő és tisztító állomás | szennyvíz hálózat, szennyv.kezelés | 66 650 | 50 | 33 325 |
| Technikai segítségnyújtás az ISPA projektekhez | szennyvíz hálózat, szennyv.kezelés | 1 440 | 75 | 1 080 |
| Sopron: szennyvízkezelés | szennyvíz hálózat, szennyv.kezelés | 18 682 | 50 | 9 341 |
| Hajdú-Bihar: szelektív hulladékgyűjtés és szilárd hulladék | szilárd hulladékgyűjtés | 18 738 | 75 | 14053,5 |
| Miskolc: regionális hulladékgyűjtő | szilárd hulladékgyűjtés | 12 900 | 70 | 9 030 |
| Szeged: regionális hulladékkezelés | szilárd hulladékgyűjtés | 12 797,93 | 65 | 8 318,654 |
| Tisza-tó: települési hulladékkezelési rendszer | szilárd hulladékgyűjtés | 8 140 | 60 | 4 884 |
| Szolnok: szilárd hulladékkezelési rendszer | szilárd hulladékgyűjtés | 10 280 | 70 | 7 196 |
| Duna-Tisza köze: regionális szilárdhulladék kezelés | szilárd hulladékgyűjtés | 23 739 | 50 | 11 869 |
| Sajó-Bodva: regionális szilárd hulladékkezelés | szilárd hulladékgyűjtés | 12 729 | 50 | 6 364 |
| <i>Környezetvédelem összesen</i> | | <i>224 994,13</i> | <i>55,82</i> | <i>125 584,054</i> |
| Segítségnyújtás a tenderezési folyamathoz (vasút) | vasút | 158,1 | 75 | 118,575 |
| Szolnok-Lökösháza vasútvonal helyreállítás | vasút | 200 | 75 | 150 |
| Budapest-Szolnok-Románia vasútvonal javítás | vasút | 126 000 | 50 | 63 000 |
| Hegyeshalom-Győr-Budapest vasútvonal korszerűsítés | vasút | 85 988 | 50 | 42 994 |
| Boba-Zalaegerszeg-Zalalövő vasútvonal korszerűsítés | vasút | 167 390 | 50 | 83 695 |
| Technikai segítségnyújtás a pályázatához és a projektek ellenőrzéséhez | vasút | 1 980 | 75 | 1 485 |
| Technikai segítségnyújtás az út rehabilitációs programhoz | közút | 200 | 75 | 150 |
| Út rehabilitációs program (11,5 tonna teherbírás) | közút | 39 999,08 | 50 | 19 999,54 |
| <i>Közlekedés összesen</i> | | <i>421 915,18</i> | <i>50,15</i> | <i>211 592,115</i> |
| <i>ISPA összesen</i> | | <i>646 909,31</i> | <i>52,12</i> | <i>337 176,169</i> |

Forrás: Európai Bizottság.

Az ISPA projektek általános követelményei az alábbiak:

- Nemzeti társfinanszírozás szükséges.
- Az ISPA támogatás nem léphet más pénzügyi támogatási formák helyébe. Ellenkezőleg, a cél az, hogy más támogatási forrásokat is vonzzon az elsődleges prioritást élvező programok finanszírozására.
- A projekteknek meg kell felelniük a releváns EU normáknak és szabályoknak, valamint az adott szektor EU politikájának.
- A projekteknek illeszkedniük kell a tagjelölt államok nemzeti stratégiájába és a közlekedés fejlesztését, vagy a környezet védelmét kell szolgálniuk.

A programokat a nemzeti hatóságok azonosítják, formálisan a nemzeti ISPA koordinátor nyújtja be azokat az Európai Bizottságnak. A Bizottság által elfogadott programok végrehajtásáért a nemzeti kormányok felelősek. A minimális projektnagyság 5 millió euró. A Magyarország által már aláírt ISPA projektek listáját, valamint a projektek támogatásának legfontosabb jellemzőit a 3.1. táblázat tartalmazza.

3.2. Az építőipar helyzete Közép-Kelet-Európában

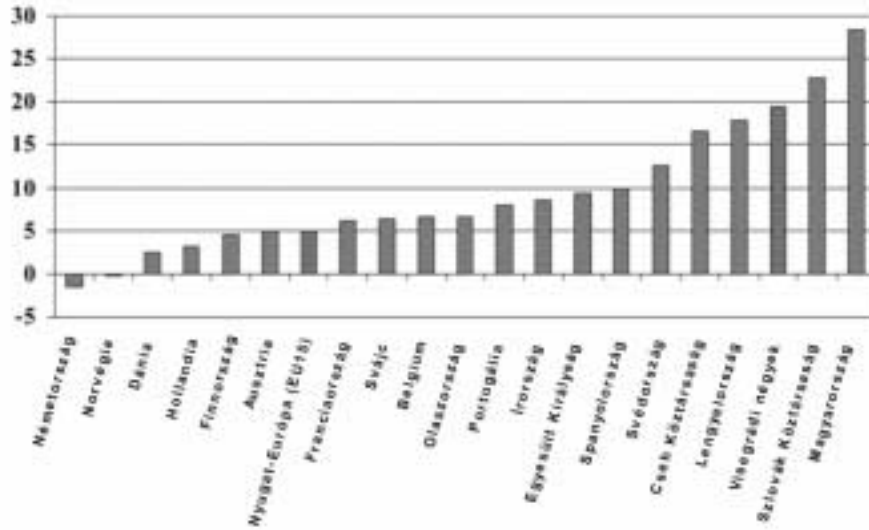
A fejezet célja a közép-kelet-európai építőipari piac helyzetének bemutatása, elemzése. Ennek során először bemutatásra kerülnek az építőipar általános jellemzői, majd a közlekedés fejlesztésének és a lakáspiacnak a rendszerváltást követő sajátosságai és perspektívái. Ezt követően a visegrádi országok (Lengyelország, Csehország, Szlovákia) és Románia építőiparának, lakásállományának és a közlekedési infrastruktúrájának a helyzetével, várható fejlesztési irányjaival ismertetjük meg az olvasót.

3.2.1. Az építőipar általános jellemzői Közép-Kelet-Európában

A visegrádi országokban az építőipar szerepe egyre jelentősebb. Ezekben az országokban 2001 és 2003 között összesen 20%-os növekedés várható, míg Nyugat-Európában alig 5%-os. Az aggregált adatokat nagyban befolyásolja a két nagy piac, Németország és Lengyelország, vagyis az építőipari válság Németországban, és az erőteljes növekedés Lengyelországban. Az Euroconstruct becslése szerint a legerőteljesebb növekedés Magyarországon várható, de még a legalacsonyabb értékeket mutató Csehországban is meghaladja majd a 15%-ot (3.4, 3.5. ábra). 1996 és 2000 között az építőipar 5,2%-os növekedési rátával meghaladta a bruttó hazai össztermék növekedését (4%).

3.4. ábra

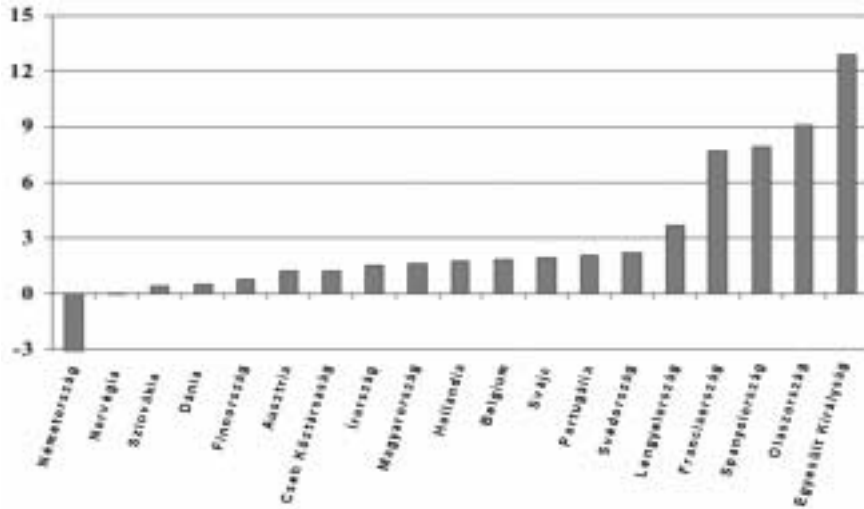
Az építőipari output növekedésének perspektívája országonként, 2001–2003, százalékban (összesített)



Forrás: Euroconstruct

3.5. ábra

Az építőipari output növekedésének perspektívája országonként, 2001–2003, milliárd euró (összesített)

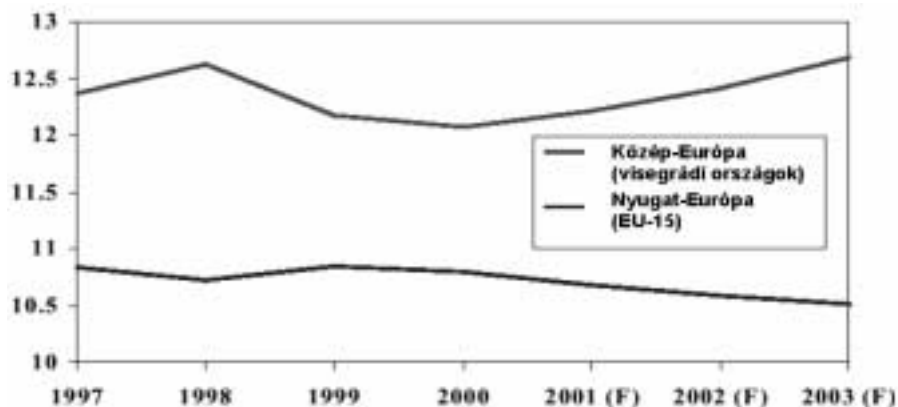


Forrás: Euroconstruct

A fejlett nyugat-európai államok és a visegrádi országok között tapasztalható strukturális különbségek jól tükröződnek az építőipari output összetételében. A felújítás és korszerűsítés Nyugat-Európában 30%-ot tesz ki, míg Közép-Kelet-Európában a nem lakás célú építkezés és a mélyépítés dominált. A visegrádi országokban átlagosan a GDP 11,3%-át állította elő az építőipar (3.6. ábra).

3.6. ábra

Az építőipari output részesedése a GDP-ből, %



Forrás: Euroconstruct.

A közép-európai közlekedési hálózat jellemzője, hogy a vasúthálózat hosszának csökkenése a második világháború után lassabb volt, mint Nyugat-Európában, így pl. a kilencvenes évek elejére Csehország a vasútvonalak sűrűsége tekintetében a világranglista legelső helyére került, de a többi közép-európai ország is az első között van. A közúthálózat minősége és kapacitása általában nem felel meg a 21. század követelményeinek, különösen kirívó különbség Nyugat-Európaéhoz képest, hogy a belterületi utak jelentős hányada nem rendelkezik szilárd burkolattal. A másik nagy különbség az autópályák, autóutak hosszában van. Tekintettel arra, hogy a magán gépkocsira korábban hosszú éveket kellett várni, az autópálya-építés csak lassan, nagy késéssel indult meg, és ma sűrűségét tekintve a nyugat-európai országokhoz képest tízszeres-húszszoros különbség van.

A hálózatok és a megközelíthetőségi viszonyok tükrözik a térség korábbi állami irányítási rendszereinek struktúráját. Ennek következtében a megközelítési lehetőségek hierarchikus viszonylatokban általában jobbak. A hálózatok a legközelebbi adminisztratív központba – de főleg a fővárosba – a legfejlettebbek. A hierarchia azonos fokán levő települések közötti kapcsolatok és hálózatok azonban jóval kevésbé kiépítettek. Ez a sugaras szerkezet a földrajzi helyzet miatt a leginkább Ma-

gyarországon és Csehországban jellemző, de megtalálható Lengyelországban is. Az elkövetkezendő évtizedekben ezért valószínűleg szükség lesz új hálózatok kialakítására.

A közlekedéshálózat fejlesztésére fordított beruházások aránya és nagysága a rendszerváltást követően mindegyik országban jelentősen csökkent. Nyugati szakértők szerint évente a GDP legalább 1,5%-át kellene a közlekedési infrastruktúra fejlesztésére fordítani, hogy az belátható időn belül megfeleljen a közlekedési igényeknek. A térség országai közül csak Csehországban és Szlovéniában érték el ezt a színvonalat. Az autópályák fejlesztése az egyik legfontosabb prioritás lesz majd, hiszen a tapasztalatok azt mutatják, hogy az elérhetőség ideje és nehézsége egyik döntő tényezője a külföldi tőkeberuházások telephelyválasztásának. Az egyik leg súlyosabb probléma, hogy nem sikerült megtalálni az állami-magán partnerség és a magántőke bevonásának legmegfelelőbb módját. Ismertek pl. a magyarországi koncessziós építések problémái, a magas használati díjak. Lengyelországban az állam hajlandó lett volna a beruházásokban részt venni, de olyan alacsonyán, 15%-ban állapították meg részvételi arányát, hogy a beruházások saját részének fedezésére egyetlen magáncég sem vállalkozott. Lengyelországban így évekig egyetlen kilométer autópálya sem épült. A kizárólagos állami részvétel viszont az állam eladósodásához vezet (Szlovákia). Ráadásul a Világbank és az IMF politikája sem egységes a kérdésben. Bulgáriában például Világbanki (és EU) segítséggel kívánták az úthálózatot modernizálni, de az IMF költségvetési szempontokra hivatkozva megvétózta a tervet. A román kormány pedig felmérve a helyzetet lemondott mindenféle autópálya-építési programról.

A társult országokban (a Baltikum kivételével) mintegy 14 200 km út és 17 800 km vasút tartozik a TINA⁹ közlekedési hálózatába. Ezen kívül az európai hálózat elemét képezi még 33 repülőtér, 52 folyami kikötő és 79 multimodális csomópont, valamint 8 tengeri kikötő. Az utaknál legalább autóúttá való kiépítés a követelmény, a vasutaknál a jövőben kétvágányú, megfelelő alépítményű és vonalvezetésű, európai szabvány szerinti teherbírású vonalak tartozhatnak ebbe a körbe. Az Európai Bizottság döntése alapján ISPA támogatási keretből is csak a TINA-ban szerep-

⁹ Az Európai Unióban a Transzeurópai Hálózatok (TEN) koncepciójának megalkotása a nyolcvanas évek végén, kilencvenes évek elején született meg. A transzeurópai hálózatok közlekedési, hírközlési és energetikai hálózatokat foglalnak magukban. A TEN keretébe tartozás előfeltétele annak, hogy egy közlekedési beruházás uniós támogatást kapjon. Az Európai Unió 1997-ben Helsinkiben határozta meg a társult tagokra is kiterjedő 10 közlekedési folyosót (a legelső döntések már 1994-ben megszülettek), mely a fő európai közlekedési hálózatot jelöli ki. 1995 szeptemberében a folyosókra épülve határozták meg egy, a társult országok távlati közlekedési hálózatának megtervezésére irányuló közös projekt létrehozását. Ennek a projektnek a neve TINA (Transport Infrastructure Needs Assessment). A projekt az Európai Unió és Bécs városa támogatásával működik.

lő közlekedési beruházások támogathatók. A projekt keretében elemezték a hálózat-építés várható költségeit is (3.2. táblázat).

Azt feltételezték, hogy a gazdasági növekedés évi 3–3,5%-os lesz, és 15 év alatt kívánják a fejlesztéseket végrehajtani. Ilyen feltételek mellett azt tekintették reálisnak, hogy országonként a hálózat fejlesztésére a GDP maximum 1,5%-át kell fordítani. Azonban így csak Szlovéniában, Magyarországon, Csehországban, Horvátországban és Lengyelországban valósítható meg a célkitűzés, a többi országban nem realizálható. Ezekben az országokban is szükség lesz azonban nemzetközi segítségre, mivel a TINA úthálózat fejlesztése akkor lesz csak valóban eredményes, ha a „bekötő” úthálózatot is modernizálják, vagy kiépítik, ráadásul a TINA sok országban az amúgy is meglévő sugaras szerkezetet erősíti.

3.2. táblázat

A tervezett TINA hálózat kiépítésének becsült költségei

| Ország | millió ECU | GDP %-ában (15 éves) |
|-------------------------------|----------------|-------------------------|
| Albánia | 3 100 | 9,2 |
| Bosznia-Hercegovina | 5 200 | 10,2 |
| Bulgária | 4 480 | 2,6 |
| Horvátország | 7 200 | 1,6 |
| Csehország | 10 731 | 1,2 |
| Magyarország | 7 325 | 0,7 |
| Macedónia | 4 000 | 5,3 |
| Moldova | 4 400 | 2,6 |
| Lengyelország | 36 294 | 1,15 |
| Románia | 11 044 | 1,8 |
| Szlovákia | 8 361 | 2,0 |
| Szlovénia | 3 551 | 0,8 |
| Ukrajna | 8 100 | 1,9 |
| Jugoszlávia | 10 000 | 2,2 |
| <i>Összesen</i> | <i>123 786</i> | <i>1,5</i> |
| <i>Ebből társult országok</i> | <i>81 786</i> | <i>1,1</i> |

Forrás: Vision Planet... (2000a).

A térség városainak lakáshelyzetére jellemző, hogy míg a belső városmagokat jelentős mértékben felújították, a külföldi és hazai irodák központjaikat oda telepítették, felszöktek az ingatlan árak, addig a városok külső, peremkerületeiben épített, előre gyártott paneles lakótelepek állapota romlani, az épületek értéke gyors ütemben csökkenni kezdett. Ezek a lakások az alkalmazott technológia miatt nem bővíthetők, és nehezen alakíthatók át. A magasabb jövedelmű rétegek elköltöznek, ezzel

tovább csökkentve az ingatlanok értékét. Ebben a folyamatban (amely amúgy sok nyugat-európai országban is lejátszódott) az a drámai, hogy jóval a normális amortizációs idő előtt lezajlik. Közép- és Délkelet-Európában (a volt NDK-val együtt) mintegy 20 millió ember lakik ilyen lakásokban, ez a teljes lakosság mintegy 15–16%-a.

A térség országaiban általában lezajlott a lakásprivatizáció, melynek három fő típusa volt:

- 1) Az aktuális lakóknak való juttatás ingyen, vagy kedvezményes áron.
- 2) Restitúció, azaz az eredeti tulajdonosoknak való visszajuttatás.
- 3) Kifejezetten a lakáshoz jutást szolgáló speciális kuponrendszer.

Az 1) típus volt a legelterjedtebb, csak az NDK-ban nem alkalmazták. A lakásprivatizáció legnagyobb problémája az, hogy az új tulajdonosok általában nem rendelkeznek a szükséges pénzeszközökkel, illetve az alkalmas szervezeti formákkal a szükséges karbantartási, felújítási munkák elvégzéséhez. Egyes országokban ráadásul ugyanazon épületben a lakások egy része magán-, más része önkormányzati tulajdonban van, így a fenntartás költségmegosztásáról való megegyezés különösen nehéz.

A lakásprivatizáció másik következménye, hogy a lakásoknak csak kis töredéke bérlakás. Magyarországon és Romániában a lakások több mint 90%-a magántulajdonban van. A bérlakások hiánya jelentősen korlátozza a munkaerő mobilitását, ami hátráltatja a strukturális váltást. Ráadásul az állami szociális lakásépítés a térség legtöbb országában gyakorlatilag leállt.

A mennyiségi hiány mellett komoly probléma a lakások minőségi állapota is. Mind a meglévő lakásállomány modernizációja, mind a lakások méretszerkezetének javítása igen fontos és égető kérdés – hiszen a lakások többsége kicsi mind a vidéki térségekben, mind a háború után épült lakótelepeken.

3.2.2. Lengyelország

Lengyelország a legnagyobb közép-kelet-európai ország, mind népességét, mind területét tekintve. Közép-Kelet-Európa országai között itt a legnagyobb az építőipari piac és az építőipari külföldi közvetlen beruházások nagysága.

Hosszú növekedési periódus után 2000 novemberében az előző év hasonló időszakához képest 1,9%-kal csökkent az output nagysága, míg 1997-ben 17,1%-os, 1998-ban pedig 11%-os volt a növekedés.

Becslések alapján Lengyelországban 2001 és 2003 között a közvetlen külföldi tőkebefektetések nagysága évente 7,3–8,4 milliárd USD. Az Euroconstruct előrejelzése alapján az építőipari output növekedése ugyanebben az időszakban 4–7,3% között mozog majd, a befejezett új lakások száma pedig 2010-ig meg fogja haladni

a 240 ezret, mintegy 11 milliárd USD értékben. Az új lakások építésében tapasztalható növekedést Lengyelországban is – hasonlóan a többi közép-kelet-európai országhoz – a lakáshiány ösztönzi. Becslések alapján 1,5 millió egységnyi otthonra lenne szükség. Lengyelországban az 1000 lakosra jutó lakások száma körülbelül 300, míg Nyugat-Európában 400.

A mélyépítési ágazat várhatóan folyamatosan növekedni fog az elkövetkező években, az EU csatlakozást követően pedig valódi robbanás várható. Legjelentősebb növekedés az autópályák, utak és hidak építésében várható. A nem lakás célú ingatlan építés növekedése lelassul az elkövetkező években, és jórészt hazai befektetésekre épül. A felújítás 1999-ben 37%-kal, 2000-ben 32%-kal növekedett, ami 920 ezer m² felújított teret jelentett, melynek hozzáadott értéke meghaladta az 1,1 milliárd dollárt.

A megélénkült hazai és nemzetközi üzleti célú idegenforgalom miatt növekszik az igény a magasabb minőségű szállodai szolgáltatások iránt. Becslések alapján a meglévő épületek 75%-a szorul felújításra, átalakításra. 2007-re várhatóan 1,3 milliárd dollárt tesz ki az új szállodaépítések nagysága, a meglévők korszerűsítése pedig 1 milliárd dollár befektetést jelent majd.

Lengyelország építőipari térképe meglehetősen változatos. Az építőipar néhány körzetbe koncentrálódik. A legtöbb külföldi beruházást vonzó régiók a következők: Mazowieckie, Śląskie voivodships, Dolnośląskie, Wielkopolskie és Małopolskie. Az állami beruházások 97%-a Mazowieckiebe és Śląskie voivodshipsbe áramlott.

Lengyelországban a transzeurópai tranzit szállítási vonalak prioritásának megfelelően a nyugat–kelet korridorok fő közlekedési eszköze, a vasút fejlesztése volt eddig napirenden: az E20 jelzésű (a II. PEN korridor részét alkotó) Frankfurt am Oder–Kunowice–Poznan–Warszawa–Terespol–Breszt vasúti tengely rekonstrukciója során 2000-től 160 km/h sebességre alkalmas pályát alakítanak ki.

3.2.3. Románia

Romániában a rendszerváltás előtti néhány évben óriási beruházások révén az építőipart mesterségesen felduzzasztották, melynek következtében a kommunizmus összeomlásakor Romániában volt a világon a legmagasabb az egy főre jutó cement-fogyasztás. Az 1990 előtti román politika része volt a falusi lakosság városi blokkházakba való kényszerítése is.

Az építőipart az 1990-es évek GDP csökkenése súlyosan érintette, az állami építőipari beruházásokat radikálisan csökkentették, a házépítések száma is súlyosan visszaesett. Míg az 1990-es évek elején néhány nagy állami vállalat dominált a lakásépítési piacon, az átmenet időszakában nagy számban jelentek meg a kis magánvállalkozások. 1998 végére 8263 olyan vállalat volt bejegyezve, melynek fő

tevékenységi köre az építőipar volt. A vállalkozások több mint 96%-a magánkézben volt, és 92%-uk 50 főnél kevesebbet foglalkoztatott. 1999-re az építőipari tevékenység messze az 1989-es szint alatt volt. Az építőipar leépülésének következtében sok munkavállaló próbált külföldön munkát vállalni (sokszor illegálisan), melynek következtében az ágazat kapacitása nagymértékben csökkent. Változás akkor várható, ha a makroökonómiai kondíciók javulásával növekszik a befektetések nagysága.

Románia az előző rendszerből viszonylag sűrű úthálózatot örökölt, de rossz műszaki minőségben. 1990 és 1993 között a szállított áru volumene drámaian lecsökkent az árliberalizáció és a gazdasági hanyatlás következtében, és 1993-ban csak az 1989-es volumen 26%-át érte el. 1994-től kezdve azonban emelkedés kezdődött. 1996-ban a szállított áruk mennyisége megközelítette a 796 millió tonnát, melyből 81,6 százalékot tett ki a közúti szállítás, 13,2%-ot a vasúti, 1,7%-ot a folyami, 1,5%-ot a tengeri és 1,8%-ot a csővezetéken keresztüli szállítás. A közutak hossza 73 160 km, az útsűrűség 30,7 km 100 km²-re. Az autópálya aránya mindössze 0,15%, mellyel Románia az utolsó helyen áll a volt szocialista országok között. A vasúti pálya hossza 11 385 km, melynek 35%-a villamosított.

A román közlekedési politika fő céljai a következők:

- a fő nemzetközi közlekedési folyosók fejlesztése (4,7 és 9);
- a fontos régiók és városok összeköttetésének biztosítása;
- a helyi szintű utak minőségének javítása;
- nagysebességű (250km/h) vasútvonal kialakítása, a meglévő vonal javítása, a 160 km/h sebesség elérésére, világbanki támogatással (Bukarest–Contanta, Arad–Sibiu–Brassó–Bukarest, Temesvár–Stamora Moravita);
- a tranzit forgalom számára a román kormány a 750km/24h sebességet szeretné elérni, valamint a kombinált szállítás lehetőségeit is ki szeretnék terjeszteni;
- 2500 km hosszú gyorsforgalmi út megépítését tervezik az elkövetkező időben, melyet a Világbank is támogat. 1998-ban lehetővé vált magántársaság számára koncessziós beruházásokban való részvétel.

Sajnos a tervek végrehajtása várat magára, ennek egyik oka a világbanki támogatások körül kialakult probléma.

2000-ben az összes építőipari beruházás 11%-a volt lakáscélú, 38%-a nem lakáscélú építkezés, 23,7%-a pedig infrastrukturális beruházás. Az állami lakásépítések megszűnésével Romániában is súlyos lakáshiány lépett fel. A bukaresti Életminőség Intézet felmérései szerint a háztartások több mint 10%-ában élnek együtt a szülőkkel 25 és 35 év közötti gyerekeik.

1999-ben Romániában ezer lakosra 351 lakás jutott, ami a többi volt szocialista országgal összehasonlítva kedvező adat (3.3., 3.4. táblázat). Az 1992-es népszámlá-

lás adatai szerint háztartások száma 378 ezerrel haladta meg a lakások számát, ami 0,95-ös háztartás-lakásállomány arányt jelent (Magyarországon 1994-ben ez az arány 0,99 volt). A másik kedvezőnek tűnő adat szerint a lakásállomány nagyság évente 0,4%-kal növekedett, miközben a népesség ugyanebben az időben csökkent. Ezek az aggregált adatok azonban elrejtik a földrajzi megoszlás egyenlőtlensége miatti problémákat.

3.3. táblázat

A volt szocialista országok lakásállománya

| Ország | Lakás/ezer lakos, db | Háztartás/lakás, db | Fő/szoba, fő | Lakóterület/fő, m ² |
|---------------|----------------------|---------------------|--------------|--------------------------------|
| Albánia | 219 | 1,00 | 2,70 | 8,0 |
| Bulgária | 405 | 0,88 | 1,00 | 16,7 |
| Csehország | 397 | 1,01 | 1,04 | 25,5 |
| Észtország | 410 | 1,03 | 1,18 | 32,0 |
| Lengyelország | 296 | 1,06 | 1,02 | 18,2 |
| Lettország | 370 | 1,13 | 1,21 | 20,9 |
| Litvánia | 329 | 1,06 | 1,30 | 19,7 |
| Magyarország | 385 | 0,99 | 0,92 | 32,1 |
| Románia | 341 | 0,95 | 1,19 | 17,4 |
| Szlovákia | 334 | 1,00 | 1,14 | 27,9 |
| Szlovénia | 338 | 0,95 | 1,33 | 19,0 |

Forrás: Nemzeti Statisztikai Bizottság.

3.4. táblázat

A népesség, a lakásállomány és a háztartások nagyságának változása

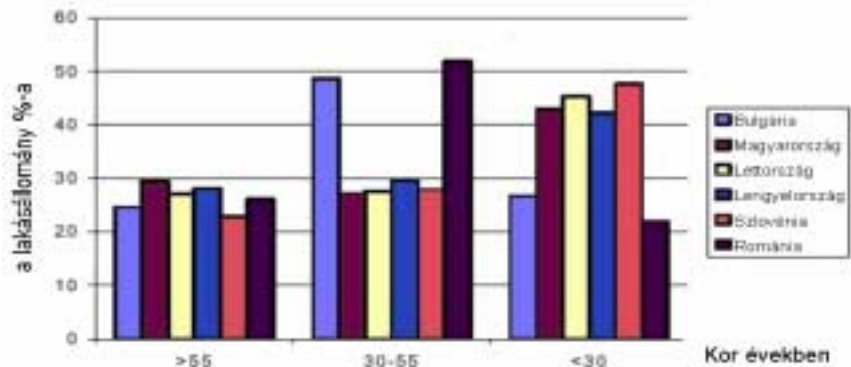
| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| <i>Népesség, ezer fő</i> | | | | | |
| Románia | 22,681 | 22,607 | 22,545 | 22,502 | 22,458 |
| Bukarest | 2,054 | 2,037 | 2,027 | 2,016 | 2,011 |
| <i>Lakásállomány, ezer</i> | | | | | |
| Románia | 1,782 | 7,811 | 7,837 | 7,861 | 7,883 |
| Bukarest | 776 | 778 | 780 | 784 | 788 |
| <i>Háztartás mérete, fő</i> | | | | | |
| Románia | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 2,9 |
| Bukarest | 2,8 | 2,7 | 2,7 | 2,7 | 2,6 |
| <i>Lakás/1000 fő, fő</i> | | | | | |
| Románia | 343 | 346 | 348 | 349 | 351 |
| Bukarest | 378 | 382 | 385 | 389 | 392 |

Forrás: Nemzeti Statisztikai Bizottság.

A 2002-es romániai népszámlálás adatai csak 2003-ban lesznek elérhetőek, ezért a lakásállomány minőségéről és megoszlásáról megbízható adatok csak az 1992-es népszámlálásból állnak rendelkezésre. 1992-ben a lakásállomány nagysága ezer lakosra Bukarestben 369 volt (1999-ben már 392), míg Bistrita Nasaud régióban csupán 300. Az egy főre jutó lakóterület nagyságában még nagyobb eltérések mutatkoznak. Iaisi-ban 11,5 m² jut egy főre, míg Aradon 17,7 m².

3.7. ábra

A lakásállomány kora egyes volt szocialista országokban, 1998



Forrás: UNECE.

3.8. ábra

A lakásállomány kor szerinti megoszlása, 1992



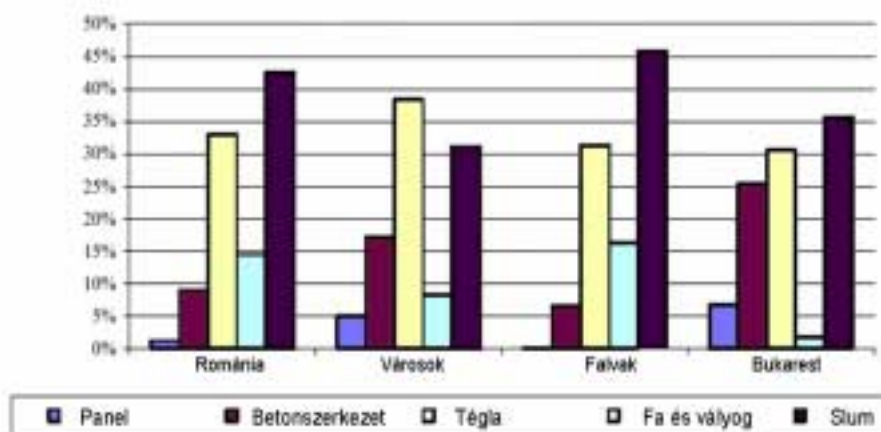
Forrás: Nemzeti Statisztikai Bizottság.

Románia lakásállománya Nyugat-Európához képest – hasonlóan a többi volt szocialista országhoz – viszonylag fiatal (3.7., 3.8. ábra). Az 1930 előtt épült házak aránya 14%. 1945 és 70 között épült a lakások 52%-ra, mely már jóval meghaladja (Bulgária kivételével) a többi kelet-közép-európai ország adatait. Mindez a kommunista időszak első felében tapasztalható kiugróan magas építési arány miatt jött létre.

A lakásállomány azonban igen rossz minőségű, mivel a hatvanas években szinte kizárólag panellakásokat építettek, és azokat karbantartás és felújítás nélkül használták. A lakásállomány korát és az építési anyagok minőségét számításba véve elmondható, hogy a romániai lakások 56%-a már teljesen amortizált, vagyis túllépte az elméletileg meghatározott élettartamát (3.9. ábra). Ha a jelenlegi tendencia folytatódik az elkövetkező húsz évben, akkor a lakások további 27,2%-a amortizálódik, tehát az 1992-es lakásállománynak csak 17%-a marad használható állapotú lakás 2020-ban. Természetesen ezen épületek élettartama gondos karbantartással és felújítással meghosszabbítható lenne.

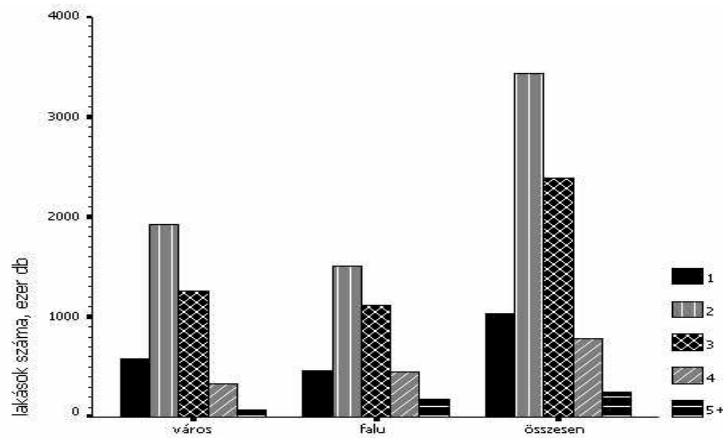
3.9. ábra

Az építési minőség, 1992

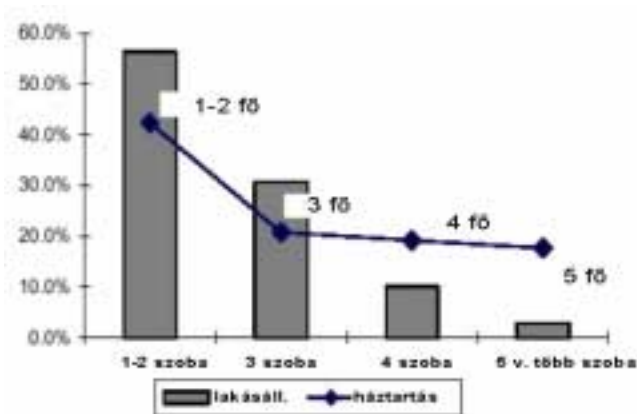


Forrás: Nemzeti Statisztikai Bizottság.

A román lakásállomány egyik nagyon fontos jellemzője a családi házak magas aránya. Az összes lakóépület 95,1%-a, a lakásegység 55,7%-a családi ház. A lakások 56%-a azonban egy- vagy kétszobás (3.10. ábra). A lakások szobaszáma és a háztartások nagysága között feszültség található, mivel a háztartásoknak csak 42,3%-a egy- vagy kétszemélyes, melyből egyenesen következik, hogy mintegy 1,7 millió kislakásban háromfős, vagy annál nagyobb családok élnek (3.11. ábra).

3.10. ábra*A lakások szobaszáma, 1992*

Forrás: Nemzeti Statisztikai Bizottság.

3.11. ábra*A lakásállomány és a háztartások, 1992*

Forrás: Nemzeti Statisztikai Bizottság.

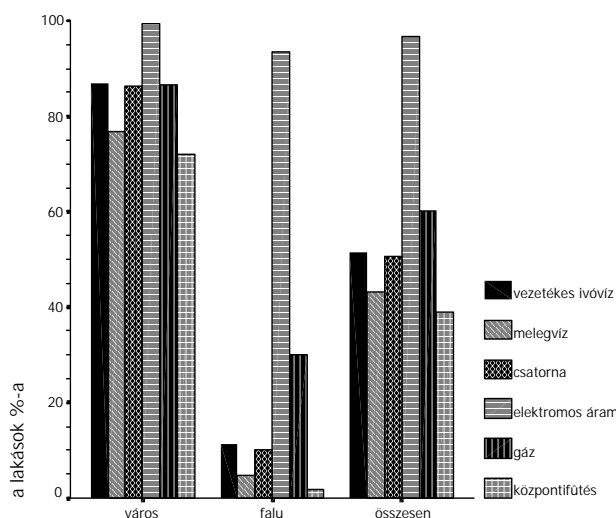
Romániában súlyos problémát jelent a lakások rossz komfortfokozata is. A lakásoknak csupán 51,6%-ában van vezetékes ivóvíz, mely aránnyal Románia az utolsó helyet foglalja el a 14 volt szocialista ország között az UNECE felmérése szerint. Ha a városi és a falusi lakásokat külön elemezzük, akkor világossá válik, hogy a falusi területek messze elmaradnak a városok mögött, hiszen a falvakban csak a lakások 11%-ában van vezetékes ivóvíz, míg a városokban ez az arány 87%. Ha-

sonlóan nagy a különbség a melegvíz és a csatorna esetében is. Egyedül az elektromos áram esetében található csekély mérvű eltérést a városok és a falvak között (3.12. ábra). A falvak fejlesztését hosszú időn keresztül elhanyagolták Romániában. A többi európai országhoz való felzárkózás érdekében ezért a román kormány jelentős infrastrukturális befektetéseket tervez.

A szolgáltatások minősége között városi szinten is nagyok az eltérések. Bukarest a többi városhoz képest sokkal jobb helyzetben van.

3.12. ábra

A lakások komfortossága, 1992



Forrás: Nemzeti Statisztikai Bizottság.

Romániában a lakáspiac 1990-ben „indult meg”, amit a tömeges privatizáció is ösztönzött. Az eladott lakások száma 1990-ben 39 ezer volt, a csúcst 1993-ban következett be 226 ezer eladással, majd folyamatos csökkenés következett be. 1999-ben már csak 100 ezer eladást jelentettek. A legtöbb tranzakció a már létező lakások privatizációját vagy újraeladását és nem újonnan épített lakást jelentett.

3.2.4. Szlovákia

Szlovákia közlekedési szempontból sajátos helyzetben van azáltal, hogy fővárosa földrajzi értelemben szélsőségesen periférikus elhelyezkedésű, melynek közlekedési kapcsolattartása az ország távolabbi régióival sokkal nehezebb, mint mondjuk a szomszédos Ausztriával. Nyugat-kelet irányban a kedvezőtlen domborzati viszo-

nyok miatt nem jött létre tranzit főtengeley. Szlovákia közúti főtengeleyei hosszantiak, de észak–déli elemekkel kiegészítve valószínűleg rácsos szerkezet kialakulása várható, és a fejlesztési politikában szoros együttműködés valószínűsíthető a szomszédos országokkal.

Szlovákiában az autópálya hossza az összes úthálózat (198 km) csupán 1%-át teszi ki. A szlovák kormány célkitűzései alapján 2005-ig 460 km autópályának kell megépülnie az Európai Fejlesztési Bank segítségével (1998 és 2000 között 8 km autópálya épült).

2010-ig szeretnék az egész vasútvonalat villamosítani (jelenleg a 3665 km-nyi vasútvonal 42%-a villamosított), és a Pozsony–Bécs (repülőtér), valamint a Pozsony–Lengyelország és Ukrajna vasútvonalat gyorsvasúttá alakítani. A célkitűzések között szerepel még a pozsonyi, kassai, zilinai és sliaci repülőtér korszerűsítése is.

1948 és 1990 között Szlovákiában közel másfél millió (1 352 779) lakás épült. 1948 és 1960 között az építkezések 52,2%-a magánereből történt, 1981 és 1990 között már csak 31,1%-a. 1991 után a házépítések száma drámaian lecsökkent, még a magánszférában is. A recessziót enyhe emelkedés követte 1997–98-ban, bár a legtöbb építés a magas jövedelmű családok igényeit szolgálta. Az 1991 és 1999 közötti időszakban alig 100 ezer (96 486) lakás épült. 1998-ban a lakásállomány nagysága hozzávetőleg 1,7 millió volt, melynek körülbelül 5–7%-a volt lakatlan. Az utóbbi években évente átlagosan 6 ezer lakásegység épült, ami messze elmaradt a kívánatos szinttől. A háztartások átlagos nagysága Szlovákiában 2,9 fő, ami jóval magasabb, mint a legtöbb nyugat-európai országban. A rendelkezésre álló statisztikák azt mutatják, hogy ezer lakosra 312 lakás, egy lakásra 1,12 háztartás jut, melynek alapján Szlovákiában körülbelül 180 ezer lakásegységre lenne szükség a zsúfoltság csökkentéséhez. A szlovák kormány célkitűzései alapján az elkövetkezendő években ezer lakosra számítva évente legalább 5–6 lakást kellene építeni. 2010-ig 166 ezer lakást kell felújítani, ez 2005-ig évente körülbelül 18 ezer lakást jelent, az azt követő években pedig 25 ezret.

A lakásépítések száma az utóbbi években folyamatosan emelkedett, 2000-ben a befejezett lakások száma már közel 13 ezer volt. Nemcsak az épített lakások száma, hanem nagysága is növekedett, az ezredfordulón már 82 m² volt átlagosan.

3.2.5. Csehország

Csehországban az építőipar a kilencvenes években a GDP 7%-át állította elő, és a munkaerő 7–9%-a dolgozott az ágazatban (2000-ben 9,3%). A cseh statisztikai hivatal adatai szerint 1999-ben már több mint 200 ezer építőipari vállalkozás működött az országban, 2000-ben pedig a cégek száma meghaladta a 221 ezret. Mindez az összes regisztrált vállalkozás körülbelül 10,8%-át jelentette.

1989 után 1993-ig folyamatosan csökkent az építőipari output (3.13. ábra), majd 1994 és 1996 között körülbelül 20%-kal növekedett. Ezután ismételen recesszió következett be, majd 2000-ben már ismét növekedés volt tapasztalható. Az output 80%-át a 20 főnél többet foglalkoztató cégek állítják elő. Az egy főre jutó építőipari output nagysága Csehországban 500 euró, míg az Európai Unióban 2000 euró, tehát várható a kereslet élénkülése, az output bővülése. Az építőipari ágazatok közül a mélyépítés dominál, azt követik a nem lakás célú, majd a lakáscélú építkezések¹⁰.

3.13. ábra

Az építőipari output alakulása



Forrás: Mélyépítő vállalkozások szövetsége.

Csehország Európa tranzit-közlekedéssel egyik legerőteljesebben terhelt országa, 1997-ben egymillió teherautó haladt keresztül az ország területén. Eddig a nyugati közlekedési kapcsolatok javításának fő eszközei az autópályák voltak. Teljesen elkészült a Prága–Pilsen–Nürnberg autópálya, a Prágát Drezdával összekötő szakasz pedig 2002 folyamán lesz teljes egészében autózható. Az észak–keleti irányú Prága–Olomouc–Ostrava–Lengyelország autópálya megépítése legkorábban 2007-ben várható. Megkezdődött a Csehországot Németországgal és Ausztriával összekötő nemzetközi vasútvonalak modernizációja is egy, a három érintett ország között 1995-ben létrejött egyezmény alapján. Az érintett vasútvonalak a Berlinnel, Béccsel, Linzzel és Lengyel-Sziléziával való kapcsolatot javítják.

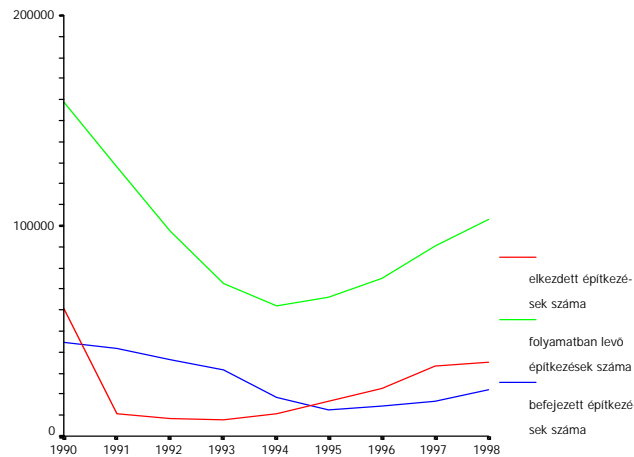
¹⁰ Az eladások nagysága alapján a legnagyobb építőipari vállalkozások a következők: BEST, BORGRES-CHZK Group, Calofrig, Cembrit Bohemia, Cement Hranice, Cementárny a vápenky Prachovice, Keraost, Rako, Tarmac Severokámen, Ytong, Zapa Beton.

Csehországban az 1991-es népszámlálás adatai szerint a lakásállomány nagysága 4 077 193 volt. 1991-ben ezer lakosra 360 lakás jutott (a városokban 371, a falvakban 335), 1999-ban 398, ami nemzetközi összehasonlításban megfelelőnek mondható, a közép-európai országok között az egyik legkedvezőbb mutatójú ország Csehország. A lakásállomány 51%-a társasházi lakás, a panellakások száma 1,2 millió. Az egyik legfontosabb probléma – a többi volt szocialista országhoz hasonlóan – a lakások karbantartásának és korszerűsítésének elhanyagolása.

1990 után számottevően csökkent a lakásépítések száma egészen 1993-ig (3.14. ábra). Azóta az elkezdett építkezések száma folyamatosan növekszik, bár a befejezett lakások száma csak 1996 óta mutat nagyon enyhe emelkedő tendenciát. 1998 után a növekedés üteme jelentősen lelassult és 2001-ben már csekély mérvű csökkenés volt tapasztalható. A cseh Regionális Fejlesztés Minisztériuma becslése szerint jelenleg 170 ezer lakásra lenne szükség Csehországban.

3.14. ábra

Az elkezdett, folyamatban levő és befejezett építkezések száma



Forrás: Cseh Statisztikai Hivatal.

A cseh lakásállomány meglehetősen régi. A lakások 12,1%-a 1900 előtt épült, közel harmada (29,8%) pedig 1900 és 1945 között. A lakások átlagéletkora 1991-ben meghaladta a 42 évet, és a lakásállomány öregedése a kilencvenes évek folyamán tovább folytatódott. A lakások kora és a település nagysága között erős a korreláció, minél kisebb a település, annál idősebb a lakásállomány. Ugyanakkor az adatok azt is mutatják, hogy a 100 ezer főnél nagyobb településeken a lakásépítést szintén elhanyagolták, tehát a nagyvárosok lakásállománya is előregedett. Az 1945 után újonnan épített lakások minősége folyamatosan javult. Ennek is köszönhető, hogy az átlagos szobaszám Csehországban 2,66 (a városokban 2,51, a falvakban 3).

Irodalom

- Activities of the Structural Funds in 1998. (1999) – *Inforegio*. 02. 11.
- CEC (1997) *Communication on Competitiveness: Summary*. COM, Brussels.
- CEC (2001a) *European Economy*. COM, Brussels.
- CEC (2001b) *The results of the programming of the Structural Funds for 2000–2006 (Objective 1)*. COM, Brussels.
- CEC (2002) *The programming of the Structural Funds 2000–2006: an initial assessment of the Urban Initiative*. COM, Brussels.
- Compendium of the National contributions to the VISION document*. (1999) Volume 1–2. ÖIR, Wien.
- Conclusion and recommendations on the housing sector, Poland*. (1997) United Nations, New York–Genf.
- Conclusion and recommendations on the housing sector, Slovakia*. (1999) United Nations, New York–Genf.
- Construction industry: Impetus for innovation*. <http://europa.eu.int/comm/research/rtdinfo/en/26/constr1.html>
- Country profiles on housing sector: Romania*. (2001) United Nations, New York–Genf.
- Czech Construction Industry 2000*. http://www.adresar.direkta.cz/info_ce.phtml
- Erdősi F. (2000) *Európa közlekedése és a regionális fejlődés*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Forman B. (2000) *Regionális politika az Európai Unióban*. VÁTI, Budapest.
- Illés I. (2002) *Közép- és Délkelet-Európa az ezredfordulón. Átalakulás, integrációk, régiók*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Jensen, S. *The European construction market*. www.cifs.dk/doc/euroconstruct_press_release_2001.pdf
- Román Statisztikai Évkönyv 2000*. (2001) Román Statisztikai Hivatal, Bukarest.
- The Government at work*. http://www.polishmarket.com/c_feature_2.php
- VISION PLANET (2000a) *Strategies for Integrated Spatial Development of the Central Europea danubian and Adriatic Area*. Background Report. Bonn.
- VISION PLANET (2000b) *Strategies for Integrated Spatial Development of the Central Europea danubian and Adriatic Area*. Guidelines and Policy Proposals. Bonn.
- Internet:
- http://europa.eu.int/comm/regional_policy/index_en.htm
- http://europa.eu.int/comm/regional_policy/objective1/index_en.htm
- http://europa.eu.int/comm/regional_policy/objective2/index_en.htm
- http://europa.eu.int/comm/regional_policy/urban2/index_en.htm
- http://europa.eu.int/comm/regional_policy/applicants/index_en.htm
- http://europa.eu.int/comm/budget/index_en.htm

4. A NEMZETI FEJLESZTÉSI TERV VÁRHATÓ HATÁSA AZ ÉPÍTŐIPAR ALAKULÁSÁRA

4.1. A Nemzeti Fejlesztési Terv beruházási komponensei

A területfejlesztési dokumentumok piramis rendszerű felépítéssel rendelkeznek. A piramis csúcán a koncepció található, amely a jövőképet határozza meg. A jövőkép eléréséhez szükséges utat az ún. stratégiai program jelöli ki, a stratégiát konkrét elképzelésekkel, forráskerettel kiegészítve az operatív program tölti ki. Az operatív program konkrét projektekből áll. A programalapú területfejlesztés csak olyan projekteket támogat, amelyek szerepelnek valamilyen területfejlesztési dokumentumban, vagy illeszkednek annak célkitűzéseibe.

Jelenleg folyik az Uniós csatlakozáshoz szükséges alapküldetés, a Nemzeti Fejlesztési Terv kidolgozása. A kidolgozás felelőse a Miniszterelnöki Hivatal Nemzeti Fejlesztési Terv és EU támogatások Hivatalát irányító politikai államtitkár. A kidolgozást a területfejlesztésért felelős minisztérium háttérintézményének, a VÁTI-nak a munkatársai végzik, akik kikérték az ágazati minisztériumok és a regionális ügynökségek szakembereinek a segítségét. A Nemzeti Fejlesztési Terv készítése erős késésben van. Az uniós csatlakozás alapfeltétele a dokumentum megléte, ugyanis az Európai Unió ezen dokumentum alapján folyósítja a területfejlesztés forrásait. A brüsszeli benyújtás határideje ez év decembere.

A Regionális Operatív Program már készen van, jelenleg történik a program projektekké váló feltöltése, amit a regionális fejlesztési ügynökségek végeznek. A teljes projektlista – amely a beruházások tervekészültségét, költségvetését is tartalmazza – a Nemzeti Fejlesztési Terv szerves része. Az ágazati tervek még folyamatosan változnak, így csak a regionális részt áll módunkban bemutatni.

A magyar célkitűzések megvalósításához a Strukturális Alapok által támogatott Operatív Programok mellett a Kohéziós Alapból finanszírozott nagyméretű közlekedési és környezetvédelmi infrastrukturális projektek is hozzájárulnak, ezek várható összege a három évre 250 Mrd Ft. Az Európai Unió abban az esetben adja át ezt az összeget, ha a magyar fél is hozzátesz ugyanennyit. A területfejlesztés finanszírozásába várhatóan a kereskedelmi bankok is részt fognak vállalni. Jelentőségük a projektgazdák önrészeinek támogatásában jelentkezik. Így összesen az önrészekkel és a hazai finanszírozással együtt várhatóan 1100–1600 Mrd Ft-nyi fejlesztés valósulhat meg.

Mivel a Magyar Köztársaság Kormányának évente mintegy 250 milliárd forint társfinanszírozást kell az uniós támogatás „mellé” tenni, várható a jelenlegi támogatási rendszer teljes átstrukturálása és a Nemzeti Fejlesztési Terv alapján történő

programalapú szétosztása. Előzetes becslések alapján, a regionális fejezet keretén belül az összeg minimálisan 20%-át tudják a régiók céljaik megvalósítására fordítani. Azonban az ágazati fejlesztések jelentős része is erősen területi elképzeléseket valósít meg.

A következőkben bemutatjuk a Nemzeti Fejlesztési Terv regionális fejezetének beruházási jellegű komponenseit.

A Regionális Operatív Program 26 intézkedéséből 14 intézkedés (53%) tartalmaz építési komponenset. Természetesen a források jelentős része beruházásokra fog fordítani, amelyek becslésünk alapján várhatóan el fogják érni az 1100–1600 milliárd Ft 85%-át. Írásunkban bemutatjuk az intézkedések célját, a kapcsolódó projektek tartalmát, valamint a projektgazdákat és a kedvezményezettek listáját.

4.2. A Regionális Operatív Program építési komponens tartalmzó intézkedései

4.2.1. Térségi elérhetőség és környezetvédelmi infrastruktúra fejlesztése

4.2.1.1. Térségek közlekedési elérhetőségének javítása

1) (1)¹ Régiós elérhetőségi viszonyokat javító közúti közlekedési infrastruktúra fejlesztése

Az intézkedés közvetlen célja a közúthálózat mennyiségi és minőségi fejlesztésével a régiók belső elérhetőségi viszonyainak javítása. Az intézkedés tartalma:

- Közlekedési szempontból perifériális helyzetű települések hiányzó összekötő úthálózatainak kiépítése, valamint a rossz minőségű három- és négy számjegyű útvonalak felújítása;
- Iparterületek, logisztikai központok és turisztikai vonzerők hiányzó, illetve elégtelen kapacitású, a közvetlen megközelítést elősegítő vagy lehetővé tévő bekötő útjainak megépítése;
- Jelentős közlekedési eredetű környezeti terheléssel sújtott települések vagy településközpontok elkerülő úthálózatának kiépítése.

A végső kedvezményezettek köre:

- Önkormányzatok vagy önkormányzati társulások
- Megyei állami közútkezelő közhasznú társaságok

¹ A zárójelben szereplő szám az intézkedések Regionális Operatív Program szerinti számozását mutatja.

2) (2) *Regionális repülőterek fejlesztése*

Az intézkedés célja a III-as kategóriájú regionális repülőterek fejlesztésével alkalmassá tenni azokat a nemzetközi személy- és áruforgalom fogadására, és ezzel megkönnyíteni a régiók gyors elérhetőségét a fejlett nemzetközi piacokról. Az intézkedés tartalma:

- III-as kategóriájú repülőterek alkalmassá tétele nemzetközi személy- és áruforgalom fogadására a következő fejlesztésekkel:
 - Szilárd burkolatú kifutópályák építése, felújítása vagy bővítése;
 - Utasforgalmi és kiszolgáló épületek építése;
 - Üzembiztonsági és légi-irányítási berendezések beszerzése és üzembe helyezése.

A földrajzi beavatkozási területek: Mezőkövesd, Debrecen, Szeged, Pécs, Taszár, Sármellék, és Győr. A végső kedvezményezettek köre:

- Önkormányzatok vagy önkormányzati társulások
- Vállalkozások

3) (3) *Integrált közlekedési rendszerek kialakítása*

Az intézkedés közvetlen célja a regionális centrumok tömegközlekedéssel történő elérhetőségének javítása az adott nagyvárosi területeken szolgáltató vállalatok tarifaközösségének létrehozásával és az integrált közlekedési rendszerek kialakításával, fejlesztésével. Az intézkedés tartalma:

- Intermodális (különböző közlekedési ágak közötti átszállási lehetőséget biztosító) csomópontok és P+R csomópontok kialakítása, fejlesztéséhez kapcsolódó beruházások;
- P+R parkolók létesítése, bővítése;
- Kerékpártárolók létrehozása;
- Integrált közlekedési rendszerek kialakításához szükséges infrastrukturális beruházások (kötőpályás és úthálózat fejlesztése, megállóhelyek, utasforgalmi épületek építése).

Végső kedvezményezettek:

- Önkormányzatok
- Közlekedési vállalatok vagy azok konzorciumai

4.2.1.2. A környezeti elemek, természeti értékek védelme és a környezetvédelem infrastrukturális feltételeinek javítása

1) (4) *Térségi környezetvédelmi infrastruktúra (hulladékgazdálkodás, szennyvízkezelés) fejlesztése*

Az intézkedés közvetlen célja a képződő hulladékok mennyiségének csökkenése, a hasznosított hulladékok arányának növelése és a nem hasznosuló hulladékok

ártalommentes elhelyezése, ezáltal a hulladékok okozta környezet- és egészségkárosodások csökkentése. A felszíni és felszín alatti vízkészletek szennyvizek okozta szennyezésének megszüntetése, illetve határértéken belül tartása. Az intézkedés tartalma:

- A települési folyékony és szilárd hulladék korszerű begyűjtési és szállítási rendszereinek kialakítása;
- A hulladék hasznosítását szolgáló berendezések, létesítmények telepítése;
- Szennyvízelhelyezés létesítményeinek kialakítása, a szennyvíztisztító telepek tisztítási hatásfokának növelése;
- Csatornahálózat kiépítése;
- A települési folyékony hulladékok és szennyvíziszapok befogadásához, hasznosításához és ártalmatlanításához szükséges berendezések és létesítmények támogatása;
- A beruházás jellegű tevékenységek műszaki-környezetvédelmi előkészítését szolgáló tanulmányok, tervek elkészítése.

A végső kedvezményezettek köre:

- Települési önkormányzatok (társulás esetén a gesztor önkormányzat)
- Önkormányzati többségi tulajdonban levő intézmények
- Oktatási intézmények
- Nonprofit szervezetek
- Gazdálkodó szervezetek

2) (6) *Megújuló energiaforrások felhasználásának támogatása*

Az intézkedés közvetlen célja a megújuló energiaforrások felhasználásának növelése és a környezetszennyezés csökkentése. Az intézkedés tartalma:

- Megújuló energiaforrásokkal előállított hőenergia-termelő kapacitások létesítése, pl. energetikai célú növénytermesztés, biomassa-felhasználás, geotermikus energiafelhasználás, napenergia hasznosítás;
- Megújuló energiaforrásokkal előállított villamosenergia-termelő kapacitások létesítése, pl. szélenergia hasznosítása, szerves hulladékok felhasználása.

Végső kedvezményezettek:

- Települési önkormányzatok (társulás esetén a gesztor önkormányzat), önkormányzati többségi tulajdonban levő intézmények
- Gazdálkodó szervezetek
- Nonprofit szervezetek
- A lakossági szféra (lakástulajdonosok, lakásszövetkezetek, társasházak tulajdonosainak közössége, közületi energiafogyasztók)

3) (7) *Vizek mennyiségi és minőségi védelmét szolgáló fejlesztések*

Az intézkedés közvetlen célja az egészséges ivóvíz biztosításán, a felszíni és felszín alatti vizek minőségének javításán, és a vizek kártétele elleni védelemmel keresztül a lakosság egészségi állapotának, élet és vagyonbiztonságának, ezen keresztül életminőségének javítása, a fenntartható fejlődés elősegítése; a turizmus élénkítésén keresztül a gazdasági versenyképesség növelése. Az intézkedés tartalma:

- Egészséges ivóvíz biztosításához szükséges infrastrukturális fejlesztések;
- Veszélyeztetett vízbázisok biztonságba helyezését szolgáló beruházások;
- Belterületi vízrendezési művek létesítése, fejlesztése, ehhez szükséges tervek készítése;
- vízminőség-védelmi célú, ill. a dombvidéki vízrendezést szolgáló tározók, szűrőmezők létesítése;
- Felszíni vizek hasznosításához tanulmányok készítése;
- A Balaton vízminőség-védelmét szolgáló beavatkozások;
- A vizek kártétele elleni védekezést szolgáló beruházások.

Végső kedvezményezettek:

- Települési önkormányzatok
- Vízszolgáltató művek
- Vízgazdálkodási társulások
- Vízügyi Igazgatóságok
- Környezetvédelmi Felügyelőségek
- Nemzeti Park Igazgatóságok

4.2.2. A régiók gazdasági versenyképességének javítása

4.2.2.1. Új vállalkozások letelepedésének elősegítése a régiókban

1) (8) *Vállalkozásokat és technológiai innovációt támogató létesítmények és szolgáltatásaik fejlesztése (Ipari parkok, inkubátorházak, logisztikai központok, innovációs és technológiai, alkalmazott kutatási központok)*

A vállalkozásokat és technológiai innovációt támogató intézmények és az általuk nyújtott szolgáltatások kialakításának és fejlesztésének célja, hogy azok az innováció, a kutatás-fejlesztés és a modern iparágak megtelepedésének kiemelt helyszíneivé váljanak, továbbá kedvező külső gazdasági környezetet, termelési feltételeket biztosítva motorját képezzék a helyi gazdaságnak.

Az intézkedés tartalma:

- Az ország kevésbé fejlett területein új ipari parkok infrastruktúrájának kialakítása és szolgáltatásaik fejlesztése, illetve a volt ipari területek helyén és környezetében kialakított „barna mezős” beruházások támogatása;
- Technológiai és innovációs központok kialakítása, melyek az alábbi tevékenységeket végzik:
 - Kutatói laboratóriumok és a szükséges eszközök, gépek és berendezések biztosítása részben vagy egészben;
 - A kevésbé fejlett gazdasági háttérrel bíró térségekben, illetve a sok kezdő vállalkozással és kkv-val jellemezhető régiókban inkubátorházak felállítása és azok szolgáltatásainak támogatása.

Végső kedvezményezettek:

- K+F tevékenységet végző szervezetek
- Helyi önkormányzatok, illetve közreműködésükkel létrehozott közhasznú szervezetek, vagy gazdasági társaságok
- A gazdasági fejlesztést támogató szervezetek és vállalkozások

4.2.2.2. A régiók turisztikai adottságainak jobb kihasználása

1) (12) Turisztikai vállalkozások szolgáltatásainak mennyiségi és minőségi fejlesztése

Az intézkedés közvetlen célja a turizmus jövedelemtermelő képességének javítása a régiókban, és a turisztikai fogadóképesség kiegyenlítettebb területi eloszlásának elősegítése a turisztikai szolgáltatások fejlesztésével. Az intézkedés tartalma:

- A kereskedelmi szálláshelyek és vendéglátóhelyek magasabb komfortfokozatot elérő beruházásainak támogatása;
- A magán szálláshelyek (fizetővendéglátás és falusi turizmus) minőségét fejlesztő beruházások támogatása.

Végső kedvezményezettek:

- Turisztikai vállalkozások
- Önkormányzatok, nemzeti parkok
- Turisztikai nonprofit szervezetek

2) (14) A régiók egyedi értékein alapuló, kisebb turisztikai vonzerők fejlesztése

Az intézkedés közvetlen célja a régiók turisztikai adottságainak jobb kihasználása a meglévő turisztikai vonzerők minőségbeli fejlesztésével, valamint új vonzerők kiépítésével.

Az intézkedés tartalma:

- Az aktív turizmust közvetlenül kihasználó létesítmények fejlesztése (pl. kerékpártárolók, csónak és jachtkikötők, magas színvonalú lovas létesítmények);
 - Bortermeléshez és bemutatáshoz kapcsolódó infrastruktúra-fejlesztés;
 - Az előzőekben támogatott turisztikai termékhez közvetlenül kötődő kisebb mértékű infrastrukturális beruházások támogatása (pl. parkolók kiépítése, a terület rendezése).
- Végső kedvezményezettek:
- Önkormányzatok
 - Kistérségi társulások
 - Vállalkozások
 - A turisztikai szolgáltatókat összefogó, koordináló egyesületek, szövetségek
 - Nemzeti parkok

4.2.3. Az életminőség helyi tényezőinek javítása

4.2.3.1. Fenntartható térségi fejlődés, településkép megújítása és természeti értékek hasznosítása

1) (15) Integrált kistérségi és településfejlesztési akciók ösztönzése

Az intézkedés közvetlen célja az ipari, kereskedelmi és turisztikai fejlesztéseket közvetetten elősegítő települési infrastruktúra és településkép megújítása a közszféra és magánszféra együttműködésének ösztönzésével, valamint a települési zöldfelületek, az épített környezet és a kulturális örökség védelme és minőségi fejlesztése. Az intézkedés tartalma:

- Ipari zónák hasznosítási szintjének növelése funkcióváltással és rehabilitációval, valamint településközpontok és romló állapotú és alacsony státuszú, hátrányos helyzetű társadalmi vagy etnikai csoportok által lakott lakóterületek rehabilitációja a következő eszközökkel:
 - Ipari területek kármentesítése, hasznosítatlan és építészetileg értéktelen épületek bontása, ipari műemlékek felújítása és hasznosítása;
 - Rendezett és esztétikus közterületek kialakítása és felújítása és az ehhez kapcsolódó eszközbeszerzés;
 - Településközpontok forgalomcsillapított vagy gyalogos zónáinak kialakítása és az ehhez kapcsolódó eszközbeszerzés;
 - Településeken belüli zöldfelületi rendszerek kialakítása és felújítása;

- A közterületek fejlesztéséhez közvetlenül kapcsolódó és ahhoz szükséges közművesítés: kommunális infrastruktúra (szennyvízhálózat, csapadékvíz-elvezető hálózat) építése, felújítása;
- Civil (közösségi), kulturális, oktatási vagy helyi turisztikai információszolgáltatási tevékenységek végzésére alkalmas építészeti értékkel bíró épületek felújítása.

Végső kedvezményezettek:

- Helyi önkormányzatok, önkormányzatok társulásai
- Önkormányzatok és a magán szféra által közösen létrehozott, önkormányzati többségi tulajdonban lévő közhasznú fejlesztési társaságok
- Egyéb nonprofit szervezetek

2) (16) Fenntartható térségi fejlődés, természet- és tájvédelmi értékek hasznosítása

A természeti környezet megóvásának, a természet- és tájvédelmi területek, illetve értékek megőrzésének, fenntartásának alapvető célja a térség biodiverzitásának fenntartása, illetve az ott élők életminőségének javítása. A természeti értékek bemutatásán, környezetbarát hasznosításán keresztül növelhető a térség turisztikai vonzereje, és ezáltal ösztönözhető a térség fenntartható fejlődése. Az intézkedés tartalma:

- Táj, természeti értékek megismerését szolgáló ökoturisztikai programok támogatása, az ehhez szükséges infrastruktúra kiépítése;
- A környezeti és természetvédelmi nevelés infrastrukturális feltételeinek javítása;
- Természetes patakszabályozás ill. revitalizáció;
- Tó és holtág-rehabilitáció.

Végső kedvezményezettek:

- Nemzeti Park Igazgatóságok
- Nonprofit szervezetek
- Települési önkormányzatok, önkormányzati tulajdonban lévő intézmények, oktatási intézmények
- Gazdálkodó szervezetek

4.2.3.2. A régiókban a szociális és egészségügyi ellátás minőségének és elérhetőségének javítása

1) (17) Szociális és gyermekvédelmi ellátórendszer tárgyi és infrastrukturális feltételeinek javítása

Az intézkedés közvetlen célja a tárgyi és infrastrukturális beruházások támogatásán keresztül a szociális ellátások színvonalának és elérhetőségének javítása, amely közvetlenül hozzájárul az esélyegyenlőség megteremtéséhez, a szociális biztonság

növeléséhez, valamint ezeken keresztül közvetve az egész lakosság életminőségének javításához.

Az intézkedés tartalma:

- Szociális alap- és szakellátó intézmények kiépítése és rekonstrukciója;
- Szociális alap- és szakellátó intézmények eszközállományának, informatikai infrastruktúrájának fejlesztése;
- Fogyatékkal élők akadálymentesítéséhez szükséges tárgyi és infrastrukturális feltételek megteremtése;
- Nappali ellátórendszer és házi segítségnyújtás kialakításához szükséges infrastrukturális feltételek megteremtése.

Végső kedvezményezettek

- Önkormányzatok
- Nonprofit szervezetek

2) (19) Egészségügyi ellátás szerkezetének és tárgyi feltételeinek korszerűsítése

Az intézkedés közvetlen célja az egészségügyi ellátás minőségének fejlesztésén, az egészségügyi szolgáltatások elérhetőségének javításán, a hatékonyan működő prevenció és rehabilitációs intézményrendszer megteremtésén és fejlesztésén keresztül a lakosság egészségi állapotának, ezen keresztül életminőségének javítása.

Az intézkedés tartalma:

- Kistérségi háziiorvosi csoportpraxisok kialakításához szükséges infrastrukturális fejlesztések, illetve fejlesztési tervek kidolgozása;
- Az alap és járóbeteg szakellátás gép- és műszerparkjának, illetve infrastrukturális adottságainak fejlesztése;
- Egészségházak létrehozása a hátrányos helyzetű csoportok megsegítésére;
- Komplex rehabilitációs központok tárgyi és infrastrukturális feltételeinek javítása;
- Mozgó szakorvosi szolgálat tárgyi és infrastrukturális feltételeinek javítása;
- Mozgó labordiagnosztikai begyűjtő rendszer létrehozása/fejlesztése;
- Nappali szanatóriumok, nappali kórházak tárgyi és infrastrukturális feltételeinek javítása;
- Új mentőállomások létesítése.

Végső kedvezményezettek

- Önkormányzatok
- Egészségügyi intézmények/vállalkozások

4.2.4. Térségi foglalkoztatás fejlesztése

4.2.4.1 A régióban élő lakosság gazdasági igényekhez igazodó képzettségi szintjének növelése

1) (24) A szakképzés és a felsőfokú oktatás infrastruktúrájának fejlesztése

Az intézkedés közvetlen célja a szakképzést és felsőfokú oktatást közvetlenül kiszolgáló infrastrukturális feltételek javítását célzó beruházások megvalósítása, melynek keretében kollégiumok, könyvtárak, informatikai központok, regionális munkaerő-fejlesztő és -képző központok kerülnek kialakításra.

Az intézkedés tartalma:

- A felsőfokú és szakképző intézmények oktató termeinek bővítése;
- Új kutatóhelyek létesítése, a meglévők felszereltségének javítása;
- A könyvtárak technológiai modernizálása, új könyvtárak létesítése;
- A kollégiumok férőhelyeinek bővítése, felszereltségük javítása.

Végső kedvezményezettek:

- Egyetemek, főiskolák
- Felsőfokú oktatási intézmények
- Szakképzést folytató intézmények
- Munkaerő-fejlesztő és -képző központok

Természetesen a fent felsorolt fejlesztések csak abban az esetben valósulnak meg, ha az intézkedésekbe illő projektek hazai részről is támogatást élveznek. A támogatás nemcsak az állami szereplők szervezését jelenti, hanem a fejlesztést igénylő helyi szereplők önrészhez történő anyagi hozzájárulását is. A projektek megvalósulását és az EU által történő elfogadását az anyagi és szervezési feltételeken túl a tervezők és beruházók szakmai hozzáállása is jelentősen befolyásolja. Amennyiben sikerül a várható támogatást felhasználni, robbanásszerű fejlődés következhet be az elkövetkezendő években a hazai beruházások tekintetében.

5. A KLASZTEREK ALAPVETŐ JELLEMZŐI

Napjainkban a globális verseny szinte mindegyik ágazatban átrendezte a vállalati kapcsolatokat; a roppant erőteljes versenyre adott sikeres vállalati válaszok egyike: a „klaszter”. Az Európai Uniónak mind a 15 tagállamában működnek klaszterek, és mindenütt tetten érhetők a támogatásukra kidolgozott kormányzati intézkedések is. A nemzetközi példák arra utalnak, hogy a klaszter nem egy „gyorsan múló divat”, hanem a globális verseny kihívásaira adott, a tartós vállalati versenyelőnyöket erősítő üzleti szerveződés, amelyet Magyarországon sem lehet figyelmen kívül hagyni.

Az építőiparon belüli üzleti szerveződések – az építőipar többi iparágtól markánsan eltérő sajátosságainak köszönhetően – az utóbbi években nemcsak a közgazdasági kutatások, hanem a gazdaságpolitika érdeklődésének is a középpontjába kerültek. Az *iparág közgazdasági sajátosságai* többek között abból adódnak, hogy az építőiparban – a hagyományos gyártó-termelő iparágakkal ellentétben – a munkaerő vonul ki a munka tárgyához. Ebben ugyan némi hasonlóságot mutat a szolgáltatásokkal, ám az építőipari projektek átfutási ideje sokkal hosszabb. Továbbá az építőipari piac *lokálisnak* tekinthető, azaz minden országban és térségben nemcsak a kereslet jelenik meg helyben, hanem helyi a piaci szereplők többsége is. Az is lényeges, hogy az adott munka elvégzésére szerveződött csoport rendszerint a teljesítés után feloszlik, ritkán beszélhetünk tartós közös munkáról. Ráadásul az időrendben és technikailag egymásra épülő munkafolyamatok nem is tesznek lehetővé az építési munkában résztvevők közt intenzív interakciót. Azt is ki kell emelnünk, hogy mivel az építőipari beruházások *gyakran állami vagy önkormányzati megbízásra* indulnak, ezért az építőipari tevékenységek piaca is jelentősen eltér a többi ágazatétól. Mindez egy olyan sajátos keretet ad, amelyen belül az építőipar piaci és intézményi szereplői közötti kapcsolatokkal csak mostanában kezdtek behatóan foglalkozni, főleg a globális kihívások és fenyegetettség miatt.

Napjainkban a *gazdaságpolitika* figyelmét több tényező vonta az építőiparra: az építményekkel szembeni minőségi igények emelkedése, a környezetvédelemből adódó társadalmi elvárások felerősödése, a foglalkoztatottság javítása stb. Egy-egy társadalom vagyonának, megtakarításainak megközelítőleg 60–70%-a ingatlanokban testesül meg (a többi pénzjellegű megtakarítás és ingóság), nem mindegy, hogy ez a vagyon milyen minőségű, és hány évig felel meg az igényeknek. Az is lényeges, hogy az építőipar csak a „jéghegy csúcsa”, ha a *komplex építőipari termelési láncot* tekintjük a tervezéstől, az építőanyag-iparon, a szállításon stb. át a szakipari munkákig és a karbantartásig, akkor a becslések szerint egy-egy országban a foglalkoztatottak negyede-ötöde valamilyen módon kapcsolódik az építkezésekhez és az ingatlanvagyonhoz. Azaz a versenyképes építőipar kialakulásának támogatása alap-

vető *foglalkoztatási kérdés*. A foglalkoztatási problémák kezeléséhez való hozzájáruláson túl az építőipar egy ország gazdasági növekedésének is fontos tényezője lehet, ugyanis a színvonalas háttérpar következtében nemcsak javul az építmények minősége, hanem több esetben exportálni is lehet bizonyos termékeket és technológiákat (amit a nemzetközi példák sokasága is bizonyít).

A fentiek miatt mindegyik EU tagországban kiemelt figyelmet fordítottak és fordítanak jelenleg is az építőiparra. Viszont az EU versenypolitikájának előírásai lehatárolják a tagországok gazdaságpolitikai mozgásterét, részben ezért is kerültek előtérbe a *klaszterek, mint egy iparág támogatásának EU-konform eszközei*. De elsősorban nem a kormányzati támogatás megszerezhetősége, hanem a globális verseny kényszeríti a vállalatokat arra, hogy keressék a talpon maradás lehetőségeit, többek között kölcsönösen előnyös vállalati együttműködések próbáljanak létrehozni. Az *építőipari klaszterek sajátos szerveződések* – amint arra majd kiterünk –, így a vállalati együttműködések, az önszerveződések jellemzői és hatékony kormányzati támogatásuk is részben eltér a többi iparágétól.

Magyarországon néhány elismert kezdeményezés ellenére a klaszterek még nem közsímetek, ezért a nemzetközi példák és a fejlesztési elképzelések megértéséhez jelen fejezetben a meghatározó irányzatok és nemzetközi tapasztalatok alapján áttekintjük a klaszterek főbb jellemzőit, alaptípusait. Először a vállalati versenyelőnyök forrásainak térbeli koncentrációs folyamatát ismertetjük, majd a lokális klaszterek legfontosabb jellemzőit. Ezt követően vázoljuk a klaszterek által nyújtott vállalati előnyöket, amelyekből részben következnek a klaszterekre vonatkozó fejlesztési elképzelések is. Az alapfogalmak és a fejlesztési javaslatokat megalapozó általános gondolatok, illetve modellek után részletesen bemutatjuk az építőipari klaszterek sajátosságait három kisméretű, nyitott, fejlett országban (Dániában, Hollandiában és Svájcban), mivel az ottani tapasztalatokat itthon is célszerű átgondolni. A klaszterek jellemzőit összegző részben nagymértékben támaszkodunk a kötetet készítő munkacsoport korábbi tanulmányainak egyes megállapításaira (Buzás 2000a; 2000b; Grosz 2000; Lengyel 2000b; 2001; Lengyel–Deák 2002a; 2002b).

5.1. A regionális és lokális klaszterek megjelenése

A klaszterek megjelenése a globalizáció két összetartozó folyamatának következménye. A nyolcvanas évektől a legfejlettebb országok vállalati és iparági esettanulmányai egyértelműen rámutattak, hogy a cégek sikeressége és versenyképessége egyre inkább *lokális üzleti környezetük minőségétől* függ. A másik alapvető változás, hogy a vállalatok nem egyedül, nem egymástól elszigetelten vesznek részt a piaci versenyben, a *globális verseny igazi alapegységei nem az elkülönült vállalatok*, hanem a nagyon összetett kapcsolatrendszerben levő vállalatcsoportok, stratégiai szövetségek, üzleti hálózatok stb. A két összetartozó folyamat, a lokalitás fel-

erősödése és a vállalatok szerteágazó együttműködése vezetett el ahhoz, hogy egy adott termékpiacon versenyző, ugyanazon iparághoz/üzletághoz tartozó cégek és a velük szorosan együttműködő üzleti partnereik esetében a *lokális előnyöket kihasználó vállalati csoportosulások*, az ún. klaszterek jelentősége felértékelődött (Rechnitzer 1998; Enyedi 2000; Lengyel 2000a).

A fejlett országokban a spontán módon létrejövő újszerű vállalati együttműködések sokféle formája figyelhető meg. A nagyvállalatok stratégiai szövetségeket kötnek, vagy fuzionálnak, míg a kisebb vállalatok üzleti hálózatok sokaságát alakítják ki. Szinte mindegyik esetben a *helyi intézményekkel (és helyi kormányzatokkal) nagyon szoros együttműködés* alakul ki, ugyanis a vállalatok felismerték, hogy kiadásokat takaríthatnak meg, ha pl. az állami finanszírozású helyi oktatási intézményekben megfelelő profilú és színvonalú a szakképzés, akkor a vállalatok készen kapják a munkaerőt, nem kell költséges és időigényes tanfolyamokon kiképezni az embereket.

A globalizáció főbb gazdasági folyamatai (dereguláció, informatikai-kommunikációs technológiák elterjedése, technológiai váltás stb.) megerősödésének következtében szinte *mindegyik piacon megjelentek a globális vállalatok*, erőteljes versenyt keltve életre. A globalizáció lehetővé tette, hogy egyrészt a vállalatok termékeiket bárhol értékesítsék, illetve inputjaikat a számukra legkedvezőbb helyről szerezzék be: „bárki-bárhol-bármikor-bármit” megvásárolhat és eladhat. Másrészt telephelyeiket is szinte tetszőleges helyen létrehozhatják, legalábbis sok hasonlóan előnyös település közül választhatnak: vagy inputforráshoz, vagy piachoz települhetnek közel, vagy egy kedvező szállítási csomópontba.

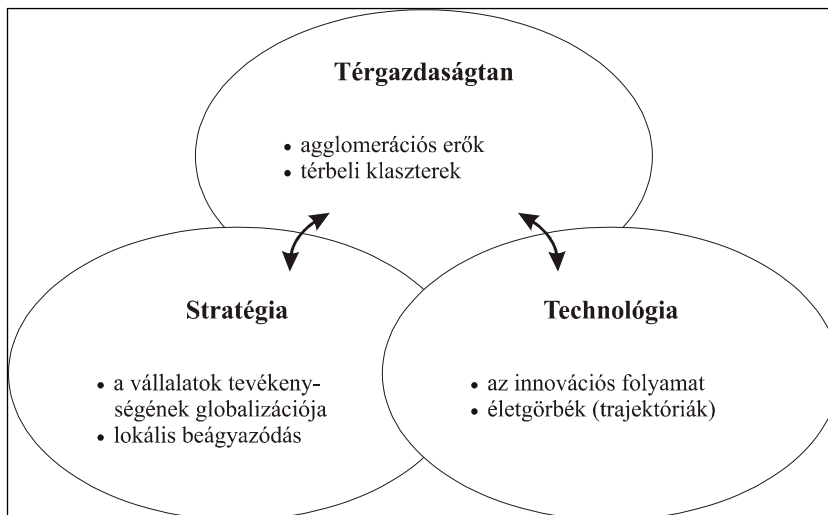
A fentiek miatt az iparágak többségénél az volna elvárható, hogy a vállalatok áttelepelülnek az olcsóbb termelésre lehetőséget adó, avagy piacot nyújtó fejlődő országokba, így bizonyos területi kiegyenlítődés következne be. Viszont az empirikus megfigyelések, többek között Porteré is, azt mutatták ki, hogy a globális iparágak/üzletágak többsége erőteljes térbeli koncentrációt mutat, csak a fejlett országokban tömörülnek, azokon belül is csak néhány térségben (Porter 1990; 1998b). Azaz a globalizáció során „új gazdasági tér” formálódik, melynek alapegységei az országokon belüli régiók, városok és vonzáskörzeteik.

Ezt az ellentmondást „*globális-lokális paradoxonnak*” nevezzük: miközben a globális verseny erősödik és a vállalatok többsége globális versenystratégiát dolgoz ki, mindeközben egyre inkább regionális/lokális specializáció figyelhető meg, a régiók gazdasága szakosodik néhány olyan iparágra, amelyek versenyelőnyeikhez kedvező feltételeket nyújt a lokális környezet (Porter 2000b; Lengyel 2001). A globális vállalat a magas hozzáadott értékű, nagy termelékenységű, avagy stratégiai fontosságú tevékenységeit általában a hazai/térségi bázisban (home base) koncentrálja,

míg értékláncának többi tevékenységét kihelyezi, részben különböző telephelyekre (pl. fejlődő országokba), részben más helyi vállalatokhoz (outsourcing).

5.1. ábra

A technológia és a stratégia szerepe a térbeli koncentrálódásban



Forrás: Porter–Sölvell (1998, 442. o.) alapján saját szerkesztés.

A *hazai bázis (home base)*, a vállalati törzstevékenységeknek helyet adó térség vagy település nyújtja azokat az információs és innovatív versenyelőnyöket, agglomerációs hozadékot, szinergiát, felhalmozódott egyéni és szervezeti tapasztalatokat, a rejtett tudást, amelyeket a távoli versenytársak nem tudnak lemásolni, így a lokalitásból adódó versenyelőnyöket nem tudják egykönnyen mérsékelni. Ezért a vállalati tevékenységek globalizációja és a lokális beágyazódás szükségszerűen hozza magával a vállalati stratégiák átalakulását és a *földrajzi koncentrációra alapuló klaszteredést* (5.1. ábra).

A gazdasági tevékenységek térbeli koncentrálódását nemcsak a vállalati stratégia erősítette fel, hanem a technológiai váltás felgyorsulása is. A *technológia* lényege az innovációs folyamat, aminél *előnyt jelent a lokalitás, a tevékenységek térbeli sűrűsödése*. A lokális innovációs folyamatokból alapvető versenyelőnyök keletkeznek (Porter–Sölvell 1998):

- csökkenthető a technikai és gazdasági bizonytalanság;
- rugalmasabb és gyorsabb a problémák felismerése, és hatékonyabb az interakció (a cégek szakértői és a kutatók között);
- a tudás cseréjéhez szükségesek a személyes (face-to-face) kapcsolatok, főleg a rejtett tudás (tacit knowledge) megismeréséhez és megértéséhez.

5.2. A klaszter, mint gyűjtőfogalom

A globális verseny kihívásaira a nemzetközi felmérések szerint *nagyon sokféle* – a térbeli koncentrációra alapozódó – *sikeres vállalati válasz* született, melyek jelentős része a speciális regionális, helyi környezetből adódó versenyelőnyökre támaszkodik. Mindenütt megfigyelhető a nagyon erőteljes *regionális specializáció*, mivel a nagyméretű globális piac miatt a méretgazdaságosság előtérbe került, amihez mind-egyik térségben koncentrálni kell a szűkös erőforrásokat (versenyképes menedzsment, felkészült munkaerő, K+F kapacitások stb.), így egy-egy régióban csak néhány iparág, üzletág lehet nemzetközileg sikeres (*Döry–Rechnitzer* 2000; *Szalavetz* 2001). Másik jellemző *a kis- és középvállalkozások (KKV-k) körében erőteljesen fellépő igény az együttműködésre*, mivel egyrészt másképp nem tudnak kilépni a globális piacra (a magas belépési korlátok, a jelentős tranzakciós költségek, a speciális külkereskedelmi ismeretek stb. miatt), másrészt nem tudnak versengeni a helyi piacaikon megjelenő globális cégekkel sem. Megjegyezzük, hogy a globális piac iparági/üzletági részpiacokból áll, egy-egy részpiacon ugyanazon fogyasztói igényeket kielégítő, azaz egymással versenyző termékek (szolgáltatások) és az őket előállító iparágak/üzletágak szerepelnek. Így az üzleti verseny mindig iparági verseny, ami napjainkra lényegében klaszterek versenyévé vált.

A sokféleség miatt a *klaszter egy olyan gyűjtőfogalom* (térbeli csomósodás, csoportosulás, fűrtösödés stb.), amelynek különböző formái figyelhetők meg a gyakorlatban (*Feser* 1998; *Steiner* 1998; *Bergman–Feser* 1999b; *OECD* 1999; 2001b). A klaszterek tipizálásánál gyakran előforduló alapesetek részben átfedik egymást, éppen amiatt, mivel a valós gazdasági folyamatok sok országban hasonló földrajzi koncentrációt idéztek elő, viszont a kulturális háttér és attitűdök, valamint a gazdasági szabályozás eltérései miatt a vállalatok és intézmények együttműködésének változatos formái alakultak ki (*Miller et al* 2001):

- 1) *Vertikális termelési lánc*: ugyanazon iparágban/üzletágban egy vagy több nagyvállalat beszállítói hálózata, amely input-output analízis segítségével feltérképezhető.
- 2) *Kapcsolódó szektorok aggregációja*: általában globális nagyvállalatok, vagy kiemelkedő szektorok, amelyek jelentős exportot bonyolítanak le. Egy-egy nemzetgazdaság stratégiai húzóágazatai, amelyek sok esetben nem vizsgálhatók a hagyományos statisztikai tevékenységek osztályozásával (így a NACE, az ISIC, avagy a TEÁOR nem megfelelő kimutatásukra). Pl. egy egészségügyi klaszterben a gyógyszergyártók mellett orvosi berendezések gyártói, egészségügyi szalonok, konferenciaközpontok stb. is szerepelnek.

- 3) *Regionális klaszter*: a kapcsolódó szektorok földrajzi koncentrációja egy adott régió belül, amelyek hasznosítják a lokális technológiai externáliák számtalan variánsát a tudás megosztásától és a tudás túlcsoportulásától (spillover) a kezdő cégek (start-up) magas arányáig.
- 4) *Iparági körzet*: a termelési folyamat egy-egy lépésére specializálódott KKV-k lokális koncentrációja. Egy helyileg beágyazódott (embedded), a helyi társadalom magatartásmintáin, a bizalmon és informális kapcsolaton alapuló rugalmas helyi specializáció, melynek eredményeként a cégek együttesen exportképes termékeket állítanak elő.
- 5) *Lokális hálózat*: speciális kapcsolatrendszer a gazdasági szereplők között, amely nemcsak üzleti és hierarchikus, hanem gyakran a kölcsönös függőségen, bizalmon és együttműködési készségen alapszik (hasonlít a KKV-k iparági körzetéhez). A hálózatra jellemző, hogy tagjainak köre pontosan megadható, egymással szerződéses kapcsolatban állnak.
- 6) *Innovációs miliő*: high-tech iparágak helyi koncentrációja, amely a gazdasági és intézményi szereplők egymás közötti szinergikus hatásain alapszik; a tudás diffúziójának és a tanulásnak, a teljesítmények összehasonlításának és a legjobb gyakorlat elterjedésének (benchmarking), valamint az innovációnak alapvető szerepe van, és a rejtett tudás kiemelt fontossága miatt a földrajzi koncentráció elsőrendű szemponttá vált.

A nemzetközi vizsgálatokból egyértelműen kiderül, hogy a *globális verseny szükségszerűen hozza magával* a földrajzi koncentrációt, az ebből eredő versenyelőnyöket kihasználó klasztereket (Porter 2000a; 2000b). Bizonyos ágazatok térbeli koncentrációja nem újkeletű megfigyelés, többek között Alfred Marshall már egy évszázada (1890-ben) ismertette az *iparági körzeteket*, amelyeket lokális pozitív externhatásokra vezetett vissza. A helyi iparágak kialakulása többféle okból bekövetkezhet (ásványkincsek, piacközelség, szubjektív tényezők stb.), de ha már létrejöttek, akkor elindul egy „öngerjesztő folyamat”, amely felerősíti a földrajzi koncentrációt. A térségben kialakul egy „iparági atmoszféra” is, megerősödnek a formális és informális szokások, rögzülnek a hagyományok, intézmények jönnek létre (klubok, egyesületek stb.).

Egy domináns helyi iparág megerősödése Marshall szerint a lokalizációs előnyökön alapul (Armstrong–Taylor 2000):

- a helyi cégek *odavonzzák* a különböző inputokat, félkésztermékeket és kiszolgáló tevékenységet nyújtó vállalkozásokat,
- képzett és speciális tudású munkaerő-bázis *alakul ki*,
- specializált gépek *kifejlesztése és elterjesztése* a helyi cégek között,
- a szaktudás és technológiai ismeretek *elterjedése* (spillover) a szomszédsági hatások révén.

A globális folyamatok következtében erősödő regionális specializáció és földrajzi koncentráció magyarázatára az elméleti közgazdászok által alkalmazott pozitív externáliák fogalma helyett az üzleti és menedzsment szakirodalom hasonló gazdasági tartalommal inkább az agglomerációs előnyök kifejezést használja (Porter 1996). Az *agglomerációs előnyök*, az agglomerációból fakadó gazdaságosság (agglomeration of economies), a gazdasági tevékenységek során a vállalatok, illetve a tevékenységek egymáshoz közeli elhelyezkedéséből fakadó költségmegtakarítások, vagy más gazdasági előnyök (Lengyel–Mozsár 2002)

A klaszterek döntően az agglomerációs előnyök egyik fajtáját, a *lokalizációs előnyöket* hasznosítják: az olyan földrajzilag koncentrállódó előnyöket, amelyek forrásai a vállalatok kívül találhatóak, de az adott iparágon belül (az iparágon belüli más vállalatok, iparági intézmények stb. egymásra hatásából) keletkeznek. A lokalizációs előnyök lehetővé teszik:

- a tranzakciós és szállítási költségek csökkentését,
- a gyorsabb és pontosabb információáramlást,
- a gördülékenyebb inpuhelyettesítést,
- az iparági technológiai és szervezési tapasztalatok (learning-by-doing) megismerését,
- az iparági tudás állandó cseréjét,
- a kockázatok szétterítését,
- közös kutatások és fejlesztések elindítását,
- a helyi társadalom támogatását (képzési intézmények, infrastruktúra fejlesztése stb.),
- a gyorsabb piaci alkalmazkodást,
- az iparág piacára történő belépést (alacsonyabb belépési korlátok).

A fentieket összegezve: a tartós vállalati/iparági versenyelőnyök forrásai a globális folyamatok következtében napjainkra alapvetően megváltoztak. Mind a vállalati stratégiák kidolgozásakor, mind az innovációs folyamatoknál felismerték, hogy a *lokális üzleti környezetből erednek a tartós versenyelőnyök*. Emiatt felerősödtek az együttműködések a helyi vállalatok és intézmények között is. A központi és helyi kormányzatok a helyi gazdaságfejlesztés céltudatos támogatása során az olyan kezdeményezéseket ösztönzik, amelyek lehetővé teszik, hogy a vállalatok lokális versenyelőnyei felerősödjének.

5.3. A klaszterek közös jellemzői

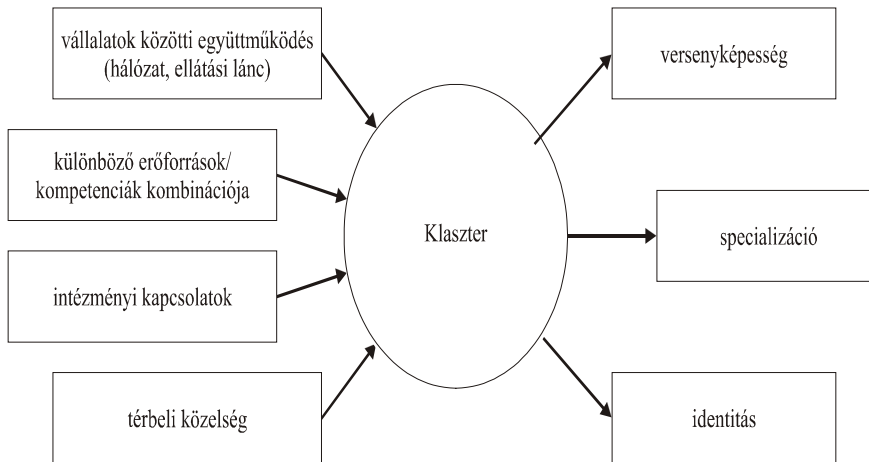
A valóságban nagyon sokféle módon jöttek létre és maradtak fenn a sikeres helyi együttműködések, mivel az adott országban a gazdaságon kívüli tényezők, a kulturális háttér és a társadalmi jellemzők, az informális kapcsolatok és szubjektív szem-

pontok is fontosak. Ennek ellenére megadható a különböző klaszter-felfogások „közös része” (5.2. ábra):

- mindig megfigyelhető a *vállalatok közötti tartós együttműködés* (hálózat, ellátási lánc), de lehet, hogy csak a klaszterhez tartozó cégek egy kisebb körében vannak hálózati kapcsolatok;
- a vállalatok készek az erőforrások és kompetenciák különböző kombinációinak kialakítására;
- a vállalatok intenzív kapcsolatokat hoztak létre a helyi intézményekkel (oktatási, képzési, kutatási stb.);
- az együttműködő vállalatok és intézmények földrajzilag koncentrálnak.

5.2. ábra

Az eltérő klaszter típusok közös jellemzője



Forrás: Legendijk (1999) alapján saját szerkesztés.

A klasztereknek *alapvetően három általános előnyét* lehet kiemelni: egyrészt megerősödik a vállalatok versenyképessége (tartós versenyelőnyeik), másrészt a munkamegosztás (specializáció) miatt javul a termelékenységük, harmadrészt helyi identitásuk révén kötődnek a lokális gazdasághoz és társadalomhoz, azaz partnerek a helyi gondok (foglalkoztatási, intézményfejlesztési stb.) megoldásában, a regionális és helyi gazdaságfejlesztésben is.

A kifejezés viszonylagos újszerűsége miatt napjainkban is folynak a viták a klaszter fogalmáról és értelmezésének határainról (Olaszországban iparági körzetnek, Franciaországban lokális termelési rendszernek nevezik, míg az angolszász országokban a „cluster” kifejezés terjedt el). Viszont *mindegyik fejlett országban megfigyelhető a klaszteredés*, pl. az USA-ban a kilencvenes évek közepén egy felmérés

szerint 380 vezető klasztert találtak, amelyek a munkaerő 57%-át foglalkoztatták, és az USA exportjának 78%-át állították elő. A felmérések szerint Olaszországban a feldolgozó-ipari foglalkoztatottak 42,5%-a, Norvégiában pedig 22%-a klaszterekben dolgozik (Isaksen–Hauge 2002). A klaszterek az Egyesült Királyság különböző régióiban az összes foglalkoztatott 15–40%-át alkalmazzák, Hollandiában ugyanakkor a nemzeti össztermék kb. 30%-a képződik a klaszterekben. Az is jellemző, hogy a klaszterszerűen működő cégek jövedelmezősége 2-4%-kal javul, és a KKV-k túlélési aránya jóval magasabb, mint az elkülönülten erőlködő cégek esetében.

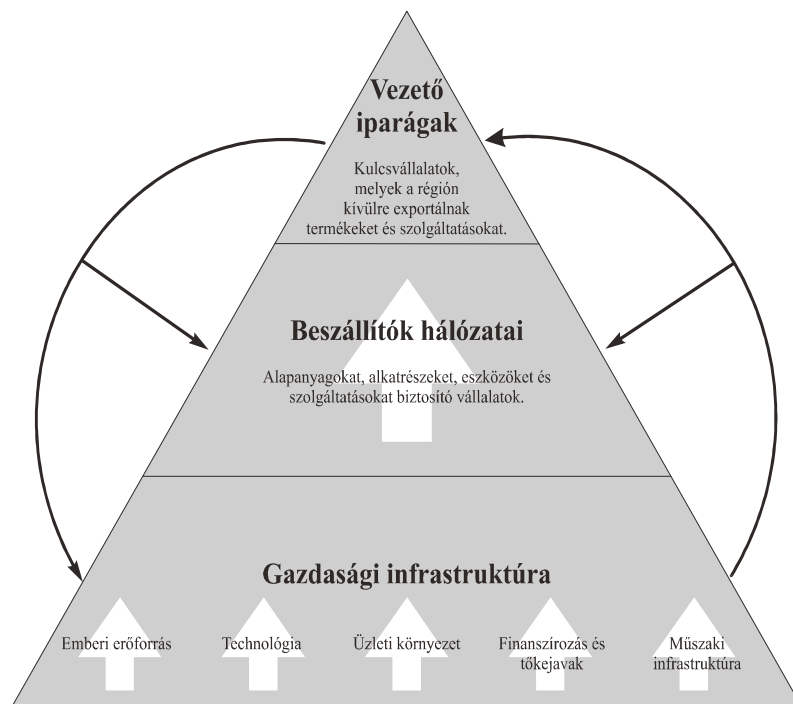
A klaszter hamar bekerült a gazdaságpolitika eszköztárába is, többek között az OECD által szervezett jelentős konferenciák (pl. 2000 júniusában Bolognában, illetve 2001 és 2002 januárjában Párizsban) fő célja a *lokális klaszterek fejlesztése*, a támogatásuk során alkalmazott gazdaságpolitikai eszközök áttekintése volt. Az Egyesült Államokban 2001 őszén fejeződött be egy igen nagyméretű klaszter felmérés Michael Porter irányításával (Porter 2001), és az Egyesült Királyságban is 2001 tavaszán tették közzé a regionális klaszterek felmérésének (cluster map) első eredményeit (Miller *et al* 2001). Egy átfogó vizsgálat eredményeként 2002 nyarán jelent meg 19 európai ország 34 regionális klaszterének jellemzőiről és a klaszteralapú gazdaságpolitikák értékeléséről szóló összegző tanulmány (Isaksen–Hauge 2002). Nemcsak a fejlett, hanem a fejlődő országokban is több program szolgálja a klaszterek fejlesztését, többek között az ENSZ UNIDO által koordinált kezdeményezések (Fischer–Reuber 2000; UNIDO 2000).

A klaszterekre általánosan jellemző, hogy az adott iparág kulcsvállalataira épülnek, amelyek régióon kívülre exportálnak: ezek a kulcsvállalatok képesek növekedésre, termelésük gyors bővítésére (5.3. ábra). A kulcs(mag)vállalatok támaszkodnak helyi üzleti partnereikre, azok hálózataira, az egész iparág pedig a helyi gazdasági infrastruktúrára, ami alapvetően determinálja a vállalati versenyelőnyöket.

A klaszter lényegében egy *lokális húzóágazat*, a régió olyan domináns iparága/üzletága, amelyik export- és versenyképes. A vezető iparág állhat néhány globális vállalatból, pl. az autóiparban, de lehet többszáz KKV csoportosulása is, mint pl. az olasz divatipar. Viszont alapvető, hogy a klaszter a helyi gazdaság tartós szektora, nem települ át másik országba vagy térségbe, hanem „beágyazódott” a helyi társadalomba, azaz gazdaságon kívüli helyi társadalmi-szociális tényezők is hatnak rá. A beágyazódás miatt az is lényeges, hogy a klasztert alkotó fontosabb cégek hazai bázisa a térségben van, azaz ott élnek a lényeges döntések előkészítői és meghozói, ott születnek a döntések (stratégiai, pénzügyi, marketing stb.), ott készülnek a vezértermékek, és ott folyik a fejlesztés.

5.3. ábra

A klaszterek általános felépítése



Forrás: Council on Competitiveness alapján saját szerkesztés.

A klaszterek létrejöttének megértéséhez alapvetőnek tartjuk, hogy a klaszterek lényege a vállalatok azon felismerése, hogy csak a *lokális háttérre, lokális üzleti partnereikre* támaszkodva tudnak talpon maradni a nagyon erős globális versenyben. Továbbá nemcsak talpon maradhatnak, hanem javíthatják jövedelmezőségüket is, valamint alkalmazkodóképességüket a piaci változásokhoz. A vállalati versenyelőnyöknek általában két típusát szokás vizsgálni: a *költségelőnyöket* és a *termékdifferenciálásból* (és stratégiai pozicionálásból) adódó előnyöket. Ez a két típusú előny megfigyelhető a klaszterek vállalatainál is (5.4. ábra).

A térbeli közelség miatt egy-egy újabb, hatékonyabb, olcsóbb eljárás gyorsan elterjed a klaszter vállalatai között, főleg a vezető szakértők közötti informális kapcsolatokon keresztül: a „trükkök ellesése”, a tapasztalatok „meghallása”, a szakemberek munkahely cseréje következtében. Ezáltal sokkal jobbak az esélyek a költségelőnyök (költségcsökkentések) elérésére és a termelés bővítésére, mintha egy cég közelében nincs klaszter (ha nem sűrűsödnek az iparági vállalatok, hanem a cég elszigetelten működik).

5.4. ábra

A lokális klaszterek által nyújtott vállalati előnyök



Forrás: Porter (2000a, 21–25. o.; 2000b, 266. o.) és Lengyel–Deák (2002b) alapján saját szerkesztés.

A globális versenyben a tartós versenyelőnyök főleg *termékdifferenciálásból* erednek (mivel a magas munkabérű fejlett országoknak kicsi az esélye, hogy a költségeket tekintve versenyben tudnak maradni a jóval olcsóbb fejlődő országokkal), az utánzás és az árverseny (az olcsóság) a fejlett országoknak kedvezőtlen, így a klaszterhez tartozó vállalatok rákényszerülnek a termékdifferenciáláson alapuló stratégiai versenyelőnyök kialakítására. A termékdifferenciáláshoz legfontosabb a gyors és pontos információ, amire a vállalatok a versenytársak közelsége miatt szert is tudnak tenni, így a piaci igények változását viszonylag gyorsan és jó hatásfokkal (kis kockázattal) észlelik, mivel a különböző vállalatoknál levő információk, elemzések, következtetések összeadódnak. Az is lényeges, hogy a beszállítók, háttérintézmények helyi jelenléte lehetővé teszi a kis sorozatban eladható, rugalmas gyártást feltételező termékek/szolgáltatások előállítását, amelyek kevésbé árérzékenyek.

5.4. A klaszterek tipizálása

A klaszterek sokfélék, ezért vizsgálatukhoz tipizálásra van szükség. Napjainkban folynak még a viták, de nagyjából kialakult egy konszenzus, megkülönböztetve két alaptípust: az iparági klasztert és a regionális (területi) klasztert.

Az iparági klaszter egy értéknövelő termelési (ellátási) láncban egymáshoz erősen és kölcsönösen kapcsolódó vállalatok hálózataként adható meg, amely kiegészül specializált szolgáltatókkal és egyéb intézményekkel (*OECD* 1999). Lényegében egy adott iparág értéklánc-rendszereinek összességéről van szó egy országon belül, amelyekhez egyéb intézmények is kapcsolódnak. Az iparági klasztereknél nem kritérium a lokalitás, inkább a nemzetgazdaságon belüli fontosságot (súlyt) tartják lényegesnek, azaz egy ország stratégiai húzóágazatait sorolják ide. Ez a szemlélet főleg kisebb országokban (Hollandia, Finnország stb.) terjedt el, és elsősorban az innovációhoz kötődő iparágakban használják, ahol sok esetben a térbeliség másodlagos, mivel fontosabb a közös nyelven, kultúrán, személyes ismeretségen alapuló együttműködés a néhány kiemelkedő intézmény (egyetem, fejlesztőintézet) viszonylag kis számú szakértője között.

Regionális klaszter alatt egy adott iparág versenyző és kooperáló vállalatai, kapcsolódó és támogató iparágai, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastrukturális (háttér)intézmények (oktatás, szakképzés, kutatás), vállalkozói szövetségek (kamarák, szakmai egyesületek, klubok) innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációját értjük (*Porter* 2000a, 16). Lényegében iparági és földrajzi koncentráció együttesen. Ez a szemlélet egyrészt a nagy kiterjedésű országokban (pl. USA, Kanada), másrészt a KKV-k fejlesztését előtérbe állító országokban terjedt el. A regionális klaszterek fejlesztése bottom-up stratégiákkal (alulról-felfelé), decentralizált módon lehet csak sikeres, ahol a regionális és helyi kormányzatok koordináló szerepe is nagyon fontos.

Mindkét alapesetnél 3–3 típust különböztetünk meg (*5.1. táblázat*). Iparági klaszter esetében az *ágazati koncentráció* a fontos (azaz egy iparág mekkora súlyt képvisel egy ország gazdasági szerkezetében), míg regionális klaszter esetében a *térbeli kiterjedés* (a térségi bázis) nagysága a lényeges megkülönböztető kritérium.

5.1. táblázat

A klaszterek típusai

| <i>Iparági klaszter</i> | <i>Regionális klaszter</i> |
|-------------------------|----------------------------|
| Megaklaszter | Makroklaszter |
| Mezoklaszter | Regionális klaszter |
| Mikroklaszter | Lokális klaszter |

Forrás: Saját szerkesztés.

Az *iparági klasztereket* tipizálhatjuk az aggregáció szintje, egy adott nemzetgazdaság szakosodása szerint, azaz melyik iparág és milyen mértékben domináns egy gazdaságban. Ez a tipizálás három szintet különít el a klaszterek gazdasági jelentősége és komplexitása szerint:

- *Megaklaszter*, amely lényegében olyan iparági csoport, amelyhez tartozó szervezetek és üzleti partnereik a gazdasági tevékenységek széles köréhez kapcsolódnak, és az egész nemzetgazdaság fejlődését meghatározzák (pl. Finnországban a telekommunikáció, Görögországban a turizmus, Svájcban a pénzügyi iparág stb.).
- *Mezoklaszter*, amely egy adott iparág versengő vállalataiból és értéklánc-rendszereikből, valamint a kapcsolódó iparági intézményekből áll (pl. kerámiaipar, bútorigar, tejipar stb.).
- *Mikroklaszter*, amely legtöbbször az iparághoz tartozó egy-két vállalat értéklánc-rendszerét, beszállítói, alvállalkozói, kereskedelmi hálózatát jelenti.

A *regionális klaszterek* megkülönböztetésénél a térségi bázis kiterjedése a lényeges megkülönböztető ismérv, amint Porter is többször kiemelte, mindig a valós gazdasági kapcsolatok által kirajzolódó vonzaskörzeteket kell tekinteni, és nem pl. a közigazgatási területi egységeket. A regionális klaszterek három típusa a térségi bázis kiterjedtsége szerint:

- *Makroklaszter*, melynek térségi bázisa az egész ország, így az iparág versenyző vállalatai, beszállítóik vagy partnerszervezeteik megtalálhatók szinte mindegyik régióban.
- *Regionális klaszter*, amikor az iparág versengő vállalatai és kapcsolódó intézményei földrajzilag koncentrálnak, térségi bázisuk egy régió, vagy egy nagyváros és vonzaskörzete.
- *Lokális klaszter*, amely leginkább egy településen, vagy egy munkaerő-vonzaskörzetben (ingázási övezetben) működik, elsősorban kis- és középvállalkozások (KKV-k) helyi hálózataiból áll.

A klaszterek térségi bázis kiterjedtségének nagysága szerinti tipizálása úgy-ahogy *illeszkedik a közigazgatás területi szintjeihez*, így a klaszterek fejlesztésénél a különböző szintű kormányzatok: a központi, a regionális, a települési kormányzatok és intézményeik feladatai körvonalazhatók. A magánszektorban, a vállalatok szakmai szervezeteinek, pl. a klaszter-bizottságoknak is célszerű a közigazgatás területi szintjeihez igazodniuk. A régiók által koordinált gazdaságfejlesztés érdekében a regionális klaszterek megerősödését tudja támogatni, míg makroklaszterek esetében csak lobbizhat az országos szerveknél, lokális klasztereknél pedig segítheti a helyi önkormányzatokat a beszállítói hálózatok és üzleti környezetük fejlesztésében.

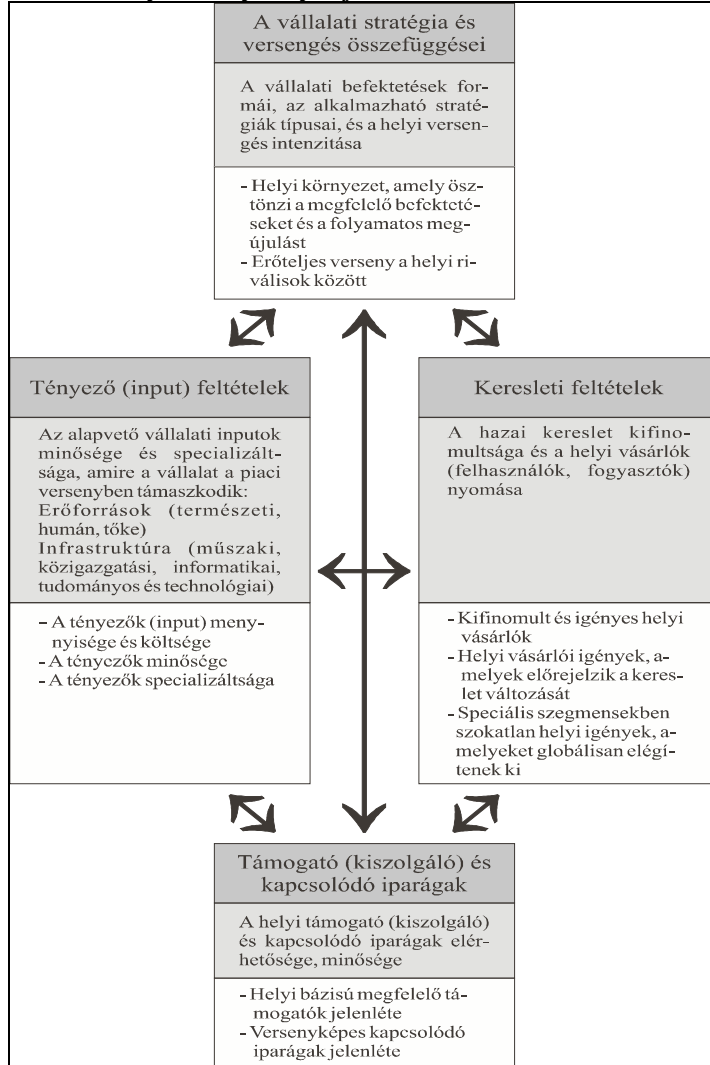
5.5. A rombusz-modell

A klasztereknél Porter nemcsak az iparági specializációt, hanem a regionális/földrajzi koncentrációt is meghatározónak tartja. Véleménye szerint a globális

záció átértékelte és megerősítette a lokalitások szerepét, mégpedig úgy, hogy a globális versenyben nem elkülönült vállalatok vesznek részt, hanem a *piaci verseny elsődleges szereplői a regionális klaszterek* lettek. Porter a globális versenyben alapvető stratégiai versenyelőnyök forrásait négy determinánsba rendezte, amit egy ún. „rombusz-modellben” foglalt össze (5.5. ábra). Állítása szerint a modellben rendszerezett lehetőségeket leginkább a klaszterek képesek tartós versenyelőnnyé transzformálni (Porter 1998a; 2000a).

5.5. ábra

Porter-rombusz: a helyi versenyelőnyök forrásainak rendszerezése



Forrás: Porter (1998a) alapján saját szerkesztés.

A rombuszmodell négy determinánsánál megadhatók a helyi versenyelőnyök forrásai, amelyek az inputtényezők minőségét, a helyben levő versenyképes támogató és kapcsolódó iparágakon át a kifinomult és igényes helyi vásárlókat, valamint az iparág vállalatai közötti erős helyi versengést fogják át (Deák 2000; Lengyel 2000b; 2001). A rombusz egy gondolati keret, amely a vállalati és iparági versenystratégiákból kiindulva összegzi, mi kell ahhoz, hogy a helyi vállalatok sikeresek legyenek a globális versenyben. Porter három tényezőt tart fontosnak:

- a földrajzi koncentrációt,
- az erős belföldi versenyt,
- az innováción alapuló versenyelőnyöket.

Porter vizsgálatai szerint a rombuszban leírt versenyelőnyöket a regionális, lokális klaszterek képesek legjobban kiaknázni. Azaz a rombusz lényegében leírja a klaszterek főbb jellemzőit és megadja támogatásuk, fejlesztésük fő irányait is. Megjegyezzük: amíg az előző pontban említett iparági klaszterek főleg a vállalati hálózatok és értéklánc-rendszerek továbbfejlesztéseit jelentik, addig a Porter-féle regionális klaszterek inkább az agglomerációs gazdaságokból nőttek ki, azaz erős regionális gazdaságtani kötődésük van.

Porter szerint a regionális klaszter a rombuszmodellben rendszerezett lehetőségek bizonyos optimalizálásaként is felfogható. A földrajzilag koncentráló tényező (input) feltételek az iparág mindegyik vállalata számára előnyösek, a helyben levő igényes vásárlók (keresleti feltételek), a rendszeres kapcsolatok gyors piaci információkat nyújtanak és jelzik a várható trendeket. A támogató és kapcsolódó iparágak speciális inputokat (az értéklánc-rendszerben) szállítanak, információkat nyújtanak és pozitív technológiai externáliákat hoznak létre, a helyi rivalizálás pedig nemcsak állandó innovációs és alkalmazkodási kényszert jelent, hanem sikeres mintákat és felhasználható tapasztalatokat is szolgáltat. A vállalatok akkor sikeresek, ha szoros kapcsolatban vannak a beszállítókkal, a háttérintézményekkel, a vásárlókkal, és a versenytársak minden lépéséről gyorsan informálódnak.

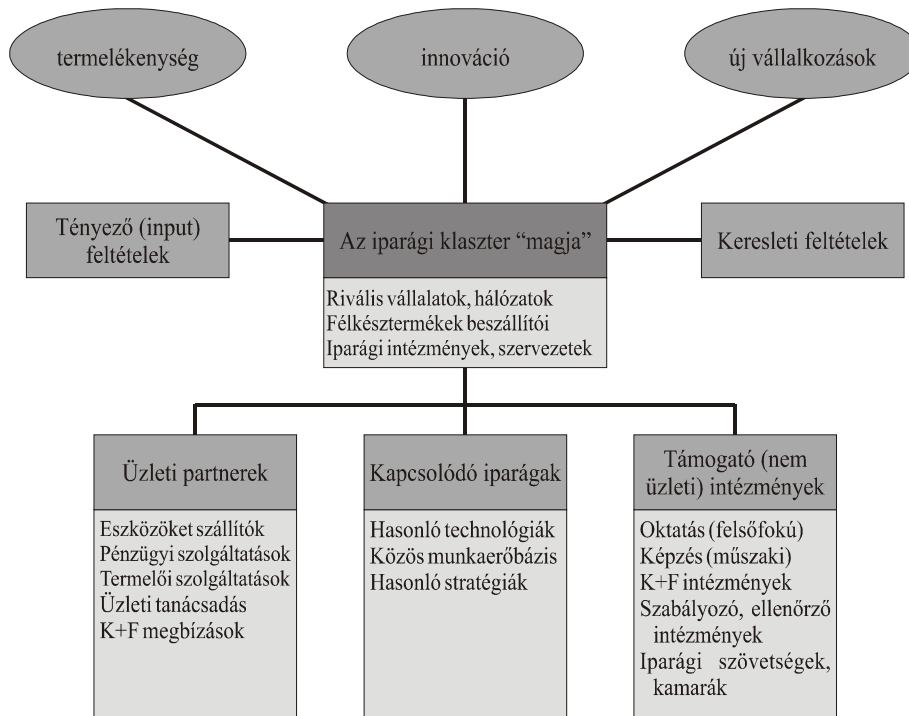
5.6. A klaszter általános modellje

Porter rombusz-modelljét kiegészítve felvázolhatjuk a klaszterek általános elméleti modelljét (5.6. ábra). A klaszter „magját”, lelkét az iparág versengő vállalatai (mint egy korábbi modellben: kulcsvállalatok, amelyek globálisan versengenek), illetve hálózataik alkotják, mivel az intenzív belföldi verseny alapvető a rombuszmodell által rendszerezett lehetőségek kiaknázásában. A helyi hálózatok is meghatározók, mivel az iparág vezető vállalatainak tartós versenyelőnyei származhatnak abból, ha hosszú távon és szorosan, szinte naponta együttműködnek értéklánc-

rendszerük „megelőző” elemeivel, a speciális félkész-termékek (alkatrészek) és alapvető inputok beszállítóival, a kihelyezett (outsourcing) tevékenységeket végzőkkel. Lényegesen az iparág versenyelőnyeinek kialakításában és fenntartásában a különböző *iparági szervezetek és intézményeik* (szakmai, kamarai, kereskedelmi stb. szervezetek) is, amelyek fontos szerepet játszanak a verseny és kooperáció egyensúlyának kialakításában, a személyes kapcsolatok kiépítésében és fenntartásában, valamint az iparág érdekképviselésében (lobbizás helyben és országosan).

5.6. ábra

Az iparági klaszter általános modellje



Forrás: Bergman–Feser (1999a, 2.1. ábra) felhasználásával saját szerkesztés.

A klaszter kialakulásához és működéséhez a „magon” kívül három tényezőcsoport megléte szükséges, amelyek elősegítik az iparág mindegyik vállalata versenyképességének javulását:

- 1) Az iparág igényeit kielégítő *üzleti partnerek*, kiszolgáló iparágak jelenléte a hazai bázisban, az eszközök beszállítóitól a kutatási megbízásokat teljesítő cégekig. Ezen üzleti partnerekkel nem napi gyakoriságú, hanem inkább esetinek tekinthető, kevésbé stabil kapcsolatok épülnek ki.

- 2) A hasonló technológiát és hasonló képzettségű munkaerőt alkalmazó *kapcsolódó iparágak* jelenléte, amelyek tudása és tapasztalatai a klaszter vállalatai számára hasznosíthatók, és mivel nem versenytársak (különböző termékipiacokon működnek), ezért hajlandók a tudáscserében együttműködni. Jelentős előnyök származhatnak az egymást kiegészítő (komplementer) termékek előállításának és forgalmazásának összehangolásából.
- 3) *Támogató és szolgáltató* (nem üzleti, főleg nonprofit) *intézmények* jelenléte, amelyek az iparág számára képezik a speciális tudású munkaerőt, minőségellenőrzést, a szabványok hitelesítését végzik stb. Lényeges továbbá, hogy alap kutatásokat (egyetem, kutatóintézetek) folytatnak, információkat gyűjtenek stb., azaz olyan közös szolgáltatást nyújtanak, amit az iparág vállalatai egyenként csak jóval nagyobb ráfordítással tudnának létrehozni.

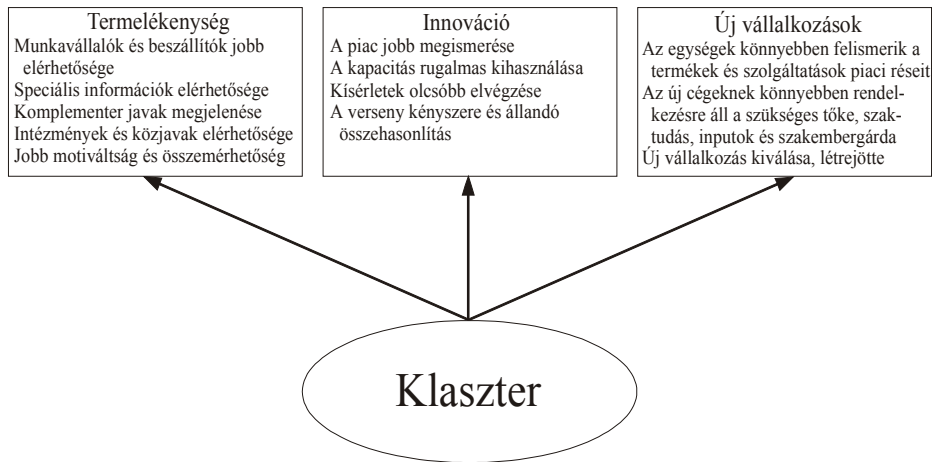
Porter a regionális koncentráció, a *térbeli közelség* fontosságát emelte ki, nemcsak az iparág versenyző vállalatai és hálózataik, üzleti partnereik, a kapcsolódó iparágak és támogató intézmények, hanem a tényező (input) feltételek és az igényes felhasználók (fogyasztók) földrajzi koncentrációja is előnyöket jelenthet. A tényező feltételeknél főleg a specializált munkaerő tömeges kínálata, a speciális infrastruktúra elérhetősége és kapacitása, a lényegi információk elérhetősége fontos.

A klaszter mindegyik hozzá kötődő cég számára alapvető előnyöket hoz létre, amelyek közül három kiemelkedik (5.7. ábra):

- 1) *A termelékenység növekedése*, másképp a vállalatok versenyképességének javulása. Mivel a klaszter lehetővé teszi a munkavállalók és beszállítók jobb elérhetőségét, a specializált inputok felhasználását és felkészült, iparági tapasztalatokkal bíró, motivált munkaerő alkalmazását, így megkönnyíti a tudás és információk gyors és olcsó elérését, az intézmények és közjavak hatékony felhasználását. Lényegesen javulhat a termelékenység a méretgazdaságosság kihasználását lehetővé tevő nagy helyi piac esetén is, illetve a kiegészítő (komplementer) termékek megjelenésével.
- 2) *Az innovációs kapacitás növelése*, ugyanis a klaszterekben a piac jobb megismerése, a kísérletek olcsóbb (közös) elvégzése, a technológiai ismeret elterjedése gyors és hatékony, a helyi versengés a cégeket állandó innovációra kényszeríti. Ezáltal javul a termelékenység is, illetve a vállalatok bármilyen váratlan külső változáshoz gyorsan tudnak alkalmazkodni.
- 3) *Új vállalkozások megjelenése*, mivel a vállalatok jobban érzékelik a piaci részeket, a speciális inputtényezők (technológia, szaktudás) helyben adottak és a piacra való belépési korlátok alacsonyak (főleg a klaszter támogató és kapcsolódó iparágaiban), ezért több cég idetelepül, avagy az alkalmazottak új cégeket létrehozva gyorsan vállalkozóvá válhatnak. Ezek a rugalmas, kisebb vállalkozások egymással versengve pedig további speciális inputokat, szolgáltatásokat nyújtanak, és egy öngerjesztő fejlődési folyamatot indíthatnak el.

5.7. ábra

A klaszterből eredő vállalati és regionális előnyök



Forrás: Huggins (2001, 6. o.).

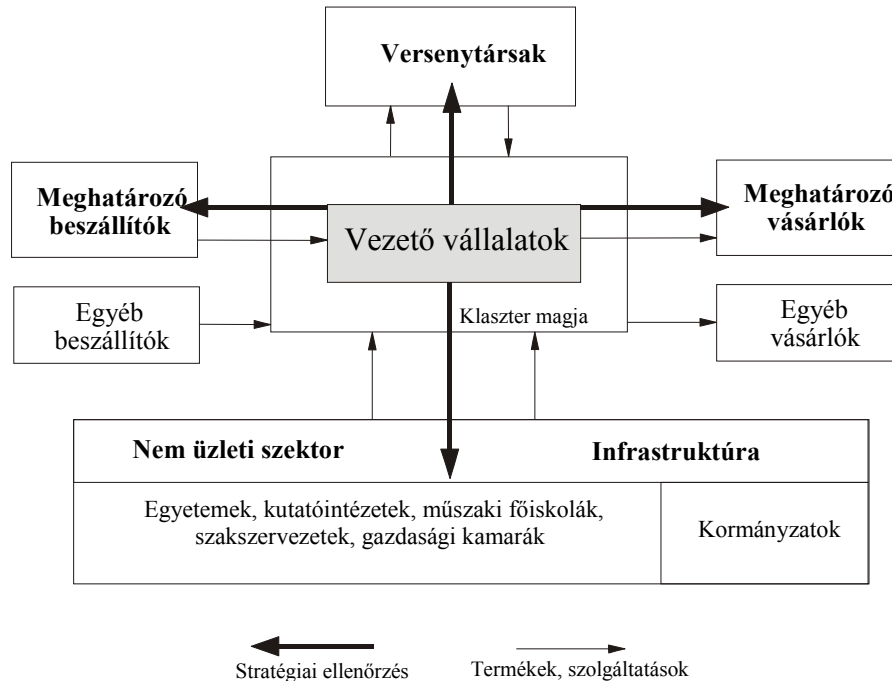
A klaszter fenti általános modellje egyesíti a vállalati hálózatokból kiinduló iparági és a Porter-féle regionális klaszterfelfogás főbb elemeit. A klaszter nemcsak a hozzá kapcsolódó vállalkozások számára előnyös, hanem a *régiónak is kedvező*, mivel javul a régió versenyképessége (termelékenysége), és így nőnek a jövedelmek, új és versenyképes vállalkozások jelennek meg és ezáltal is javul a foglalkoztatottság. Az innovációs kapacitás hatékonysága miatt pedig a vállalatok alkalmazkodó készsége is erősödik. Egy régióban egy domináns klaszter egyoldalú gazdasági szerkezetet hozhat létre, de éppen az innovációs kapacitás és az új vállalkozások segíthetnek abban, hogy a régió egy adott iparág bármilyen nehézsége esetén gyorsan tudjon szerkezetet váltani.

Az iparág vállalatai közül (amint az 5.4. pontban ismertettük), kiemelkednek a vezető vállalatok, illetve a meghatározó beszállítók és vásárlók, amint azt a „dupla-rombusz” jelzi (5.8. ábra). Azaz a rombusz egyfajta „megkettőződéséről” van szó, mindegyik *determinánst két részre kell bontani*. A vezető vállalatok, amelyek a klaszter „magjának” legfontosabb részét alkotják, főleg a meghatározó beszállítókkal és a domináns vásárlókkal (továbbfelhasználókkal) állnak kapcsolatban. Lényegében a rombusz-modell olyan finomításáról van szó (vezető cégek és a többi versenytárs, meghatározó beszállítók és a többi beszállító, meghatározó vásárlók és a többiek), amikor az iparágban betöltött szerep fontossága szerint két-két csoportot alkotunk. A klaszter szereplői közül a klaszterek támogatásakor, a fejlesztési elképzelések kidolgozásakor főleg a „kiemelt” vezető vállalatokkal kell tárgyalni, rájuk

kell tekintettel lenni. A rombusz-modell csak egy általános rendszerező elvet ad, míg a szereplők fenti két típusát már a fejlesztési politikák kidolgozásakor, az érdekegyeztetéshez szükséges tárgyalások, információgyűjtések stb. során is fel lehet használni.

5.8. ábra

A rombusz-modell „megkettőződése”



Forrás: Rugman (1997, 183. o.).

A fenti megközelítéseket általánosítva a klaszter általános fogalma: egy adott ipárhoz tartozó független vállalatok és hálózataik, valamint a hozzájuk kapcsolódó gazdasági szektorok és intézmények olyan halmaza, amelyek relatíve nagy arányban használják egymás termékeit és szolgáltatásait, ugyanazon tudásbázisra és infrastruktúrára támaszkodnak, valamint hasonló innovációkat tudnak hasznosítani (Enright 1998). Az iparág független vállalatai és értéklánc-rendszerük tudásbázisának és a kapcsolódó intézményeknek a térbeli koncentrációja esetén alakul ki a regionális klaszter. A klaszter „köttőanyaga” az erős és kiterjedt beszállítói és felhasználói (vásárlói) kapcsolatrendszer, a hasonló technológia, a közös kereskedelmi csatornák vagy a közös munkaerőbázis, amely lehetővé teszi a szinergikus hatásokat.

5.7. Vállalati hálózatok és klaszterek

Mint említettük, az iparági klaszter általában vállalati hálózatokból áll, vagy azokból nő ki. Napjaink közgazdasági szakirodalmában a hálózatnak kiemelt szerepe van (Kocsis 2000), viszont meglehetősen nagy zavar uralkodik a *hálózat és klaszter* kifejezések használatában, sok esetben szinonimaként jelennek meg. Megállapítható, hogy gyakran neveznek hálózatokat klasztereknek, illetve sűrűn támogatnak hálózati kezdeményezéseket klaszter-fejlesztési célokat kitűzve (Imreh-Lengyel 2002).

Napjainkra kezd kialakulni a meghatározó szakirodalomban egy olyan általános vélemény, amely a kétféle szerveződést elkülöníti egymástól (Rosenfeld 2001). A *hálózatok és klaszterek megkülönböztetése* hét szempont alapján is elvégezhető (5.2. táblázat):

- A hálózatok egyik *előnye*, hogy lehetővé teszik az együttműködő vállalatok számára, hogy alacsony költséggel férjenek hozzá meglévő speciális szolgáltatásokhoz. Ezzel szemben a klaszterek a régióba vonzzák az igényelt speciális szolgáltatásokat, mivel a kritikus tömeget meghaladó vállalkozás igényli azokat.
- A hálózatok mindig *zártak*, pontosan megadható *tagsággal* rendelkeznek, akik egymással *szereződéses kapcsolatban* állnak. A klasztereknél nem adható meg a tagság, pontosan azt sem tudjuk, hogy mely szervezetek tartoznak oda, egymással nagyobb részük nincs is szerződéses üzleti kapcsolatban, részben ezért a helyi gazdaság résztvevői között fennálló bizalom, illetve „kölcsonőség” alkotta *társadalmi értékek* a lényegesek. Továbbá a klaszternél megjelennek a „potyautasok” (free rider), akik a szinergikus hatások és agglomerációs előnyök révén szintén részesülnek a klaszterből származó előnyökből anélkül, hogy valamit is tennének értük.
- A hálózatok megkönnyítik egy cég számára, hogy elfoglalja a helyét egy termelési rendszerben, és viszonylag stabil *pozíciója* legyen. A klaszterek viszont keresletet támasztanak több cég számára, akik hasonló kapacitásokkal rendelkeznek, így állandóan változnak a pozíciók.
- A hálózatban elsődleges a *kooperáció*, nem szokott megjelenni a rivalizálás (mivel általában domináns integrátor cégek is vannak). Viszont a klaszterben a *kooperáció mellett a rivalizálás* is állandóan jelen van.
- A vállalati hálózatokat csak *vállalatok* alkotják, míg a klaszterben a vállalatokon kívül általában *egyéb intézmények* (egyetemek, kutatóintézetek) és *szakmai szervezetek* (kamarák, vállalkozásfejlesztési ügynökségek, technológiatranszfer-szervezetek stb.) is megjelennek.

A valós gazdasági életben természetesen előfordulhatnak olyan kooperációk, amelyek mindkét jellemzőből felmutatnak bizonyos jegyeket. Sőt lényeges azt is kiemelnünk, hogy a vállalatok közti *hálózati együttműködések gyakran a klaszteresedés előzményeinek* tekinthetők. A megfigyelések szerint sokszor egy működő KKV-hálózat bázisán jönnek létre nagyon sikeres klaszterek, sőt még a szakirodalmi felosztás szerint is külön csoportot képeznek a hálózatra-épülő klaszterek (lásd 5.8. alpont). A hálózatok fejlesztésére nagyon sikeres nemzetközi példák vannak (dán, olasz stb.), így a klaszter fejlesztések első lépései során gyakran a meglévő hálózatokat támogatják és később kerülnek előtérbe az összetettebb támogatási formák (Imreh–Lengyel 2002).

5.2. táblázat

A vállalati hálózatok és klaszterek eltérő jellemzői

| | <i>Hálózatok</i> | <i>Klaszterek</i> |
|-----------------------------|--|---|
| <i>Versenyelőny</i> | Meglevő olcsó speciális inputok (szolgáltatások) | Igényelt speciális inputok előállítóinak odavonzása |
| <i>Tagság</i> | Meghatározott (zárt) tagság | Nyitott szerveződés |
| <i>Együttműködés alapja</i> | Szerződéses kapcsolatok | Társadalmi értékek |
| <i>Pozíció</i> | Viszonylag stabil | Rugalmasan változik |
| <i>Kapcsolat jellege</i> | Együttműködésen alapul | Együttműködésen és rivalizáláson alapul |
| <i>Kohézió</i> | Közös üzleti célok | Kollektív vízió |
| <i>Résztvevők</i> | Vállalatok | Vállalatok, intézmények, szakmai szervezetek |

Forrás: Rosenfeld (2001, 3. o.) alapján saját szerkesztés.

5.8. Az eltérő klaszter-típusok szerveződésük jellege szerint

A gyakorlatban többféle háttérből nőttek ki és eltérő módon működnek a klaszterek, ezért fejlesztésükre és támogatásukra is igen eltérő módszerek és eszközök alkalmazhatók. Lagendijk (1999) *négyféle alaptípust* különített el az Európai Unióban történt empirikus vizsgálatok alapján, amelyek más-más feltételekből indulnak ki, eltérő célokat fogalmaznak meg, és támogatásukra is különböző eszközöket célszerű felhasználni (5.3. táblázat).

5.3. táblázat

Az alapvető klaszter típusok szerveződésük jellege szerint

| | <i>Iparági klaszter</i> | <i>Intézményre-épülő</i> | <i>Hálózatra-épülő</i> | <i>Tudás-orientált</i> |
|---|--|---|--|--|
| Szinapszis (kapcsolódási pontok) | Klaszter-specifikus feltételrendszer („rombusz”) | Klaszter-alapú szolgáltató központ vagy társulás (gyakran a tagok által alapított) | Üzleti hálózatok (zártkörű együttműködések) | Információcserét elősegítő hálózatok (nyitott tanuló környezet) |
| Háttér (elméleti, gyakorlati) | Regionális specializáció; innovációs rendszer | Intézményi közgazdaságtan; cégre szabott üzleti támogatás | Együttműködési attitűd; tartós kapcsolatok kiépülése az üzleti partnerekkel | Folyamatos tanulás; cégek közötti tapasztalatszerelés elősegítése |
| Klaszter, <i>mint cél</i> | Iparágak közötti klaszteresedés elősegítése; értéklánc-rendszerek támogatása és klaszter-alapú „innovációs rendszerek” | „Szerves” fókusz: a méret- és változatoság-gazdaságosság javulását előidéző klaszter-alapú támogatások | A létrejövő üzleti klaszter megerősítése: egymást kiegészítő kapacitások | „Ösztönzött klaszter” fókuszcsoportok (spontán szerveződések); a „mentor” cégek körül kifejlődött kezdeményezések (pl. ellátási lánc mentén) |
| Klaszter, <i>mint módszer</i> az üzleti támogatásokra | Integrált politikák; klaszter-alapú technológia politikák | „Testreszabott” szolgáltatások és „gazdasági intelligencia”; a szolgáltató központ segíti a politikák integrációját | Klaszter-specifikus tudás igénybevétele; a „testreszabott” szolgáltatások többféle szintje | A kapcsolódó cégek és kiszolgáló szektor csoportjai közötti közvetítés |
| Domináns irányulás | Országos/regionális | Regionális/vállalati | Vállalati | Vállalati |
| Példák | Porter-féle klaszterek | Olasz RSC (Olasz Iskola) | KKV klaszterek (Kaliforniai Iskola) | KKV-k csoportjai (Skandináv Iskola) |

Forrás: Legendijk (1999, 66. o.).

- *Iparági klaszter* (regionális klaszter): amely a Porter-féle rombuszmodellből indul ki, fő célja az iparágak közötti szinergia ösztönzése az innovációs rendszerek és az értéklánc-rendszerek megerősítésével.
- *Intézményre-épülő klaszter*: a klaszter tagjai által létrehozott szolgáltató központ, vagy szakmai szervezet áll a középpontban, amely elősegíti a vállalkozók közötti együttműködést a méretgazdaságosság (economies of scale) és a változatosság-gazdaságosság (economies of scope) erősítését szem előtt tartva, példa rá az olasz RSC (Regional Service Center).
- *Hálózatra épülő klaszter*: általában zártkörű, hosszabb távú kapcsolatokat ápoló együttműködés, a résztvevők köre a kapcsolódó és támogató iparágakban működő, egymást kiegészítő tevékenységeket folytató vállalkozásokból áll, főleg KKV-k alkotják.
- *Tudás-orientált klaszter*: egy nyitott, az információk és tapasztalatok (tudás) cseréjét lehetővé tevő együttműködés, a középpontjában gyakran egy mentor vállalkozás áll, amely közvetít a különböző iparágakban tevékenykedő vállalkozások és a támogató (kiszolgáló) szektorok között, általában KKV-k csoportjai „tanulnak egymástól”.

Megjegyezzük, hogy másféle tipizálások is készültek, de napjainkra a fenti négy típus (kisebb módosításokkal) általánosan elfogadottnak tekinthető (még ha szerzőnként eltérő megnevezésekkel fordulnak is elő). Az építőipari klaszterek főleg az *intézmény-orientálthoz* állnak közel, amelynek alaptípusát az olasz iparági körzetek alkotják (industrial district). A hálózatra épülő klaszterek pedig egy-egy nagyvállalat beszállítói, bedolgozói hálózatából állhatnak.

Tanulmányunkban áttekintettük a klaszterek kialakulásának, típusainak és modellezésének alapvető jellemzőit, a legfontosabb nemzetközi tapasztalatokat. Külön kitértünk a rombusz-modellre és a belőle eredő általános szempontokra. Klaszterek a fejlett országokban *spontán módon* is kialakulnak, sőt úgy is működhetnek, hogy a vállalatok között nincs is üzleti kapcsolat, hanem csak a pozitív externhatásokat és a szinergiát hasznosítják (pl. a Szilícium-völgyben nincs deklarált klaszter bizottság). A fejlődő országokban viszont a kormányzatok támogatják a klaszterek, mint olyan szerveződések fejlődését, amelyek a vállalatok versenyelőnyeit megerősítik.

A klaszterek létrehozását és megerősödését célzó programozásnál, mint említettük, a hagyományok, a kulturális sajátosságok (pl. eltérő a japán és az olasz mentalitás), a gazdasági szabályok stb. döntőek. Ennek ellenére néhány általános szempont is alapul vehető, amelyek a klaszterek fejlesztésénél fontosak lehetnek:

- az *időbeliség*: Porter szerint egy alulról szerveződő, spontán klaszter kialakulásához 6–8 év kell;
- a vállalkozók közötti *együttműködési készség*: a különböző cégek tulajdonosai és menedzserei közötti bizalmi kapcsolat;

- a vállalkozói szervezetek, *önszerveződések aktív szerepe*: a vállalkozók szövetségei, szakmai szervezetei, kamarái, klubjai stb. nagyon fontosak, főleg a KKV-k klaszteresedése múlhat rajtuk;
- a modern *üzleti, piaci ismeretek széles körű elterjedtsége*: azaz a kölcsönös előnyök felismeréséhez és az innovációk adaptálásához szükséges felkészültség, alkalmazkodó készség.

Klaszterek csak *klaszter-alapú gazdaságpolitika* esetén tudnak megerősödni, amikor a döntéshozatal decentralizált (OECD 2001b; Rosenfeld 2001). A klaszter-alapú gazdaságfejlesztési stratégia lényege, hogy klaszter-specifikus fejlesztéseket kell támogatni, amelyek a régió klasztereinek versenyelőnyeit megerősítik. Mivel a régiók között verseny van, az üzleti előnyöket könnyű lemásolni, ezért csak a helyben élők között jöhet létre az a „bizalmi küszöb”, amely szükséges a vállalati versenyelőnyöket nyújtó *specifikus egyedi fejlesztések* kidolgozására. A fentiekből az is következik, hogy régióként eltérő támogatási formákat alkalmazhatnak. Az a felismerés is erősödik, hogy a klaszter lényege egy „helyi társadalmi hálózat” (local social network), azaz az egyének és csoportjaik közötti együttműködés, ezért az egyik legfontosabb feladat a prominens egyének közötti párbeszéd, az együttműködési készség (partnership) kialakítása.

Irodalom

- Armstrong, H.–Taylor, J. (2000) *Regional Economics and Policy*. (third ed.) Blackwell Publishers, Oxford.
- Bergman, E.M.–Feser, E.J. (1999a) *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Regional Research Institute, West Virginia University (The Web Book of Regional Science).
- Bergman, E.M.–Feser, E.J. (1999b) *Industry Clusters: A Methodology and Framework for Regional Development Policy in the United States. – Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD, Paris. 243–268. o.
- Buzás N. (2000a) *Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. – Tér és Társadalom*. 4. 109–123. o.
- Buzás N. (2000b) *Klaszterek a régiók versengésében. – Farkas B.–Lengyel I. (szerk.) Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2000. JATEPress, Szeged. 58–66. o.
- Deák Sz. (2000) *A Porter-féle rombuszmodell főbb közgazdasági összefüggései. – Farkas B.–Lengyel I. (szerk.) Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2000. JATEPress, Szeged. 67–87. o.
- Dóry T. (1998) *Beszállítói kapcsolatok és az ipari együttműködés lehetséges klaszterei a Közép-Dunántúlon. – Tér és Társadalom*. 3. 88–92. o.
- Dóry T.–Rechnitzer J. (2000) *Regionális innovációs stratégiák*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Enright, M.J. (1998) *Regional Clusters and Firm Strategy. – Chandler, Alfred D.–Hagström, P.–Sölvell, Ö. (eds.) The Dynamic Firm: The Role of Technology*,

- Strategy, Organization, and Regions*. Oxford University Press, New York. 315–342. o.
- Enyedi Gy. (2000) Globalizáció és a magyar területi fejlődés. – *Tér és Társadalom*. 1. 1–10. o.
- Feser, E.J. (1998) Old and New Theories of Industry Clusters. – Steiner, M. (ed.) *Clusters and Regional Specialisation. On Geography Technology and Networks*. Pion Limited, London. 18–40. o.
- Fisher, E.–Reuber, R. (2000) *Industrial Clusters and SME Promotion in Developing Countries*. Commonwealth Trade and Enterprise Paper No. 3. Commonwealth Secretariat, London.
- Grosz A. (2000) Ipari klaszterek. – *Tér és Társadalom*. 2–3. 43–52. o.
- Huggins, R. (2001) *High Technology Clusters and Network Capital*. Robert Huggins Association, Cardiff.
- Imreh Sz.–Lengyel I. (2002) A kis- és középvállalkozások regionális hálózatainak főbb jellemzői. – Buzás N.–Lengyel I. (szerk.) *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged. 154–174. o.
- Isaksen, A.–Hauge, E. (2002) *Regional Clusters in Europe*. European Commission, Brussels.
- Kocsis É. (2000) Új szervezeti formák a modern kapitalizmusban. – Bara Z.–Szabó K. (szerk.) *Gazdasági rendszerek, országok, intézmények: bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba*. Aula, Budapest. 467–515. o.
- Legendijk, A. (1999) *Good Practices in SME Cluster Initiatives. Lessons from the „Core” regions and beyond*. Working papers (ADAPT report), CURDS, Newcastle.
- Lengyel I. (2000a) A regionális versenyképességről. – *Közgazdasági Szemle*. 12. 962–987. o.
- Lengyel I. (2000b) Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. – *Tér és Társadalom*. 4. 39–86. o.
- Lengyel I. (2001) Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. – *Vezetéstudomány*. 11. 19–43. o.
- Lengyel I.–Deák Sz. (2002a) Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze. – Buzás N.–Lengyel I. (szerk.) *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged. 125–153. o.
- Lengyel I.–Deák Sz. (2002b): Regionális/lokális klaszter: sikeres válasz a globális kihívásra. – *Marketing&Menedzsment*. 4. (megjelenés alatt).
- Lengyel I.–Mozsár F. (2002): A külső gazdasági hatások (externáliák) térbelisége. – *Tér és Társadalom*. 2. 1–20. o.
- Miller, P.–Botham, R.–Gibson, H.–Martin, R.–Moore, B. (2001) *Business Clusters in the UK*. Department of Trade and Industry, London.
- OECD (1999) *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD Proceedings, Paris.
- OECD (2001a) *Enhancing SME Competitiveness*. OECD, Paris.
- OECD (2001b) *Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems*. OECD, Paris.
- Porter, M.E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York.

- Porter, M.E. (1996) Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. – *International Regional Science Review*. 1–2. 85–94. o.
- Porter, M.E. (1998a) *On Competition*. Free Press, New York.
- Porter, M.E. (1998b) Clusters and the New Economics of Competition. – *Harvard Business Review*. Nov–Dec. 77–90. o. (magyarul: Regionális üzletági központok – a verseny új közgazdaságtana. – *HARVARD BUSINESS Manager*. (1999) 4. 6–19. o.)
- Porter, M.E. (2000a) Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. – *Economic Development Quarterly*. 1. 15–34. o.
- Porter, M.E. (2000b) Locations, Clusters, and Company Strategy. – Clark, G.L.–Feldman, M.P.–Gertler, M.S. (eds.) *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press. 253–274. o.
- Porter, M.E. (2001) *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness*. Council of Competitiveness, Washington.
- Porter, M.E.–Sölvell, Ö. (1998) The Role of Geography in the Process of Innovation and the Sustainable Competitive Advantage of Firms. – Chandler, A.D.–Hagström, P.–Sölvell, Ö. (eds.) *The Dynamic Firm*. Oxford University Press, Oxford. 440–457. o.
- Rechnitzer J. (1998) *Területi stratégiák*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- Rosenfeld, S.A. (2000) Community College/Cluster Connections: Specialization and Competitiveness in the United States and Europe. – *Economic Development Quarterly*. 1. 51–62. o.
- Rosenfeld, S. (2001) *Backing into Clusters: Retrofitting Public Policies*. Integration Pressures: Lessons from Around the World, John F. Kennedy School Symposium, Harvard University, March 29–30.
- Rosenfeld, S. (2002) *Creating Smart Systems: A guide to cluster strategies in less favoured regions*. EU DG for Regional Policy and Cohesion, Brussels.
- Rugman, A.M. (1997) Canada. – Dunning, J.H. (ed.) *Governments, Globalization, and International Business*. Oxford University Press, Oxford. 175–202. o.
- Steiner, M. (1998) The Discrete Charm of Clusters: An Introduction. – Steiner, M. (ed.) *Clusters and Regional Specialisation. On Geography Technology and Networks*. Pion Limited, London, 1–17. o.
- Szalavetz A (2001) Ipari körzetek – a regionális fejlesztés új egységei. – *Külgazdaság*. 12. 42–56. o.
- UNIDO (2000) *Promoting Enterprise Through Networked Regional Development*. UNIDO, Vienna International Centre, Vienna.

6. ÉPÍTŐIPARI KLASZTER-ESETTANULMÁNYOK

Az építőipari ágazaton belül, külföldön és itthon is, egyelőre meglehetősen *gyengék a vállalkozások közötti együttműködések*, ami nem kedvező a klaszterek spontán kialakulásának. A klaszteresedéshez ugyanis szükség lenne a szereplők közötti munkamegosztásra, valamiféle tevékenységi specializálódásra. A probléma pedig épp itt húzódik meg: az egyes építkezési projektek végrehajtására összeálló vállalkozások csoportja tulajdonképpen moduláris felépítésű, vagyis az egyes jól körülhatárolható feladatokra vállalkozó, egymástól lényegében független szereplők kombinációjából áll. Ezek végzik el a munkát egy koordinátor személy vagy szervezet (fővállalkozó) utasítására anélkül, hogy a csoporton belül lényegi kommunikáció vagy együttműködés jönne létre. A kutatók szerint az építőipari vállalkozások számára *túl kockázatos specializálódni*, érdekük ugyanis az, hogy minél több projektbe képesek legyenek bekapcsolódni. Amennyiben bizonyos részterületekre specializálnának (eközben növelve az adott területen felhalmozható tudás mennyiségét és az innováció lehetőségét), elveszítenék ezt a rugalmasságukat, ami kevésbé stabil piaci környezetben veszélyessé válhat. Emiatt az *építőipari klaszterek speciális jegyeket* mutatnak a fejlett országokban is, működésük és támogatásuk is általában eltér a feldolgozó-ipari klaszterekétől (pl. autóipartól).

Három nemzetközi esetpéldát elemzünk, három kis, nyitott európai ország (Dánia, Hollandia, Svájc) építőipari klasztereinek jellemzőit, szerkezetüket és kialakulásuk hátterét. Támaszkodunk a megelőző fejezetben megismert fogalmakra és modellekre, az egyes országok gazdasági-társadalmi hátterét csak a megértéshez szükséges mértékben mutatjuk be. Elsősorban azokat a tényezőket és folyamatokat próbáljuk ismertetni, amelyek – megítélésünk szerint – hasznosíthatók a magyar építőiparban is.

6.1. A dán építőipari klaszter

A dán gazdaságban az építőipar meglehetősen nagy súllyal bír, így a nemzetgazdaság számára előnyös lenne, ha az ágazat versenyképessége növekedne. Ez alátámaszthatná a dán kormány célkitűzéseit, melyek „naprakészen” (azaz az EU legfrissebb területfejlesztési elveivel összhangban) elsősorban a jólét növelésére, a társadalmi egyensúly és a fenntartható környezet elérésére és fenntartására irányulnak. Ehhez pedig elengedhetetlennek tartják a versenyképes, tehát magas foglalkoztatási arányt, munkatermelékenységet és fajlagos jövedelmet felmutató gazdaság létrejöttét (*Danish Government* 1999).

A dán kormány célkitűzései mögött az húzódik meg, hogy – bár gazdaságuk a kilencvenes évek eleje óta a konjunktúra jeleit mutatja – a globalizációs folyamatok

miatt erősödő verseny és a magas munkanélküliség új gazdaságpolitikai stratégiát kívánt meg. A támogatásokon alapuló, szétaprózott iparági programok helyett egyre inkább áttértek a néhány iparágcsoportra koncentráció, ezek számára kedvező működési keretfeltételeket megteremteni szándékozó *klaszter-alapú gazdaságpolitikára*. A továbbiakban tehát a dán kormány nem központilag eldöntött irányelvek alapján támogat egy-egy al- vagy szakágazatot, hanem az ezek közötti kapcsolatokat, gazdasági tevékenységekben, illetve szerződéseikben megnyilvánuló, vagy éppen informális együttműködéseket figyelembe véve nagyobb gazdasági egységeket, *iparági csoportokat*, azaz *iparági klasztereket* jelöl meg politikája célcsoportjaként. Ennek alapját a később részletezendő *erőforrás-körzetek*, *megaklaszterek* kijelölése jelenti.

A klaszter-alapú gazdaságpolitika ezen túlmenően azt is magában foglalja, hogy a korábbi – nagyrészt centralizált – támogatási folyamat helyett az iparágcsoportokkal folytatott párbeszéd során, illetve decentralizáltan, regionális vagy ágazati szinten születnek meg a támogatási döntések. Rájöttek ugyanis, hogy a fejlődési lehetőségek és a kompetenciák nem az egyes szereplőkben, hanem *a vállalkozások, szektorok, piacok és intézmények közötti kapcsolatokban rejlenek* a globalizáció hatására kialakuló hálózati gazdaság miatt. Az ilyen kapcsolatok alapján lehatárolható csoportokat tehát érdemes együtt kezelni, olyan környezetet teremteni számukra, melyben a csoporton belüli együttműködés még gyümölcsözőbb, még eredményesebb lehet. Ezzel összevetve ugyanis a különálló iparágakat megcélzó politikák és intézkedések gyakran célt tévesztenek, mivel nem képesek figyelembe venni a gazdasági szerkezet dinamikus változását és a hosszú távú versenyképességet (OECD 1998).

A tudás-alapú gazdaság felé haladó Dánia a kilencvenes évek végére 5,1%-os munkanélküliséget, 2%-os GDP növekedést és 2,4%-os inflációt ért el (EC 2000, 9). Az építőipar Dániában, mint már említettük, igen jelentős szereppel bír: az *építőipari klaszter* a foglalkoztatottak 25%-ának ad munkát, az exportnak pedig 12%-a származik innen (Dahl–Dalum 2001, 179).

Mivel olyan spontán koncentrációk az ágazaton belül alulról szerveződve még nem jöttek létre, amelyek képesek lennének a rendelkezésükre álló tényezőkre támaszkodva a klaszteresedésben rejlő előnyöket kihasználni, és így régiójuk (vagy éppen Dánia) versenyképességét növelni, ezért értelemszerűen a *kormányzat gazdasági szerepvállalása* erre a területre is kiterjedt. Nem hagyható ugyanis magára egy, a nemzetgazdaság fejlődésére meghatározó jelentőséggel bíró, de mint ahogy az a későbbiekben ki fog derülni, relatíve gyenge teljesítményt mutató szektor. Dániában az *építőipar tehát egyike lett azoknak a megaklasztereknek*, amelyek napjainkban a kormányzati gazdaságpolitika törekvéseinek célpontját jelentik.

6.1.1. Az építőipar és a gazdaságpolitika kapcsolata az utóbbi 50 évben

Az építőipar érzékenyen reagál a gazdasági ciklus változására, ezért helyzete a (dán) gazdaság alakulásával párhuzamosan jól vizsgálható. Közismert multiplikatív hatása miatt pedig gyakran a közvetett gazdasági beavatkozás eszközévé is vált, *rajta keresztül ugyanis élénkíthető* szinte az egész gazdasági szféra (Dahl 2000). Ez utóbbihoz a foglalkoztatásban betöltött szerepe is hozzásegíti.

Az ötvenes évekig az építőipari szektor domináns szereplői a *képzett mesteremberek* voltak. Csak néhány nagyvállalat létezett, és ezek többnyire a nagy infrastrukturális beruházásokban vállaltak szerepet (Dahl–Dalum 2001). A legtöbb OECD országban az építőipar szinte kizárólag a belföldi piacot szolgálta ki, viszont a tervezésre, építési feladatokra vonatkozó egyre több nemzetközi tender már lehetővé tett bizonyos kapcsolatot az egyes országok építőipara között, elősegítve a design és az új technológiák áramlását is. Az ötvenes éveket követően az ágazat hirtelen megnyílt és nemzetközivé kezdett válni, habár még napjainkban is a *hazai kereslet a döntő*. Dán jellegzetességnek mondható, hogy itt már a harmincas években megjelent a vállalkozásoknak egy olyan csoportja, amely a *hidépítésben* a külföldi piacokon is versenyképesé vált, a csoport nagy erőssége a Koppenhágai Műszaki Egyetem nemzetközi elismertsége volt.

Az ötvenes és hatvanas években a gyorsan növekvő egy főre jutó jövedelem révén egyre nagyobb volt a *lakások* iránti kereslet. Mindez a skandináv jóléti állam megteremtésére irányuló törekvések eredményeként fogható fel, melynek keretein belül az átlagbérből élők jó minőségű lakóhelyhez jutásának kiemelt jelentősége volt. Ez pedig az építőipar fejlődéséhez és industrializálódásához vezetett, az állami szabályozás megfelelő, a folyamatot támogató módosítása mellett.

A hetvenes években azonban fény derült a betonépületek fenntartási problémáira, szaporodtak a minőségi panaszok, így a dán építőipar elmozdult az egyszintes, vonzóbb lakóhelyek építése felé. Ez volt az az évtized, amikor a két olajválság gazdasági hatásai az építőiparban is lelassították a fejlődést. A recesszió tehát egy más irányú elmozdulást is szükségessé tett: *technológiai innovációk* kellettek a megújuláshoz. Ez főként *új szigetelési és energiatakarékos megoldások* kifejlesztését jelentette. Ugyanekkor az állami szabályozás ismét megjelent, saját eszközeivel is elősegítve ezt a folyamatot. Az eredmény a gazdasági aktivitás erősödése, a gazdasági növekedés beindulása lett, és az érintett tevékenységek ma is erős nemzetközi pozícióval bírnak.

A következő fellendülési periódus 1993–94-ben indult meg. Az egyik jelentős változás a *lakáshitelezésben* történt ebben az évtizedben. Míg korábban hitelfelvételkor a lakás tulajdonságai voltak a döntőek, a kilencvenes évekre megváltozott a gyakorlat, és a továbbiakban az egyéni hitelképességet is vizsgálták. A lakás eladá-

sa esetén a kötelezettség az új adóst terhelte. A másik fontos tényezőként az említhető, hogy a lakosság nagy része lakástulajdonosként egyre növekvő keresletet támasztott a *bútoriparral és a háztartási gépek gyártóival* szemben, ami a klaszter újabb szegmenseinek fejlődését eredményezte (a rombusz-modell kapcsolódó iparágai). Az ún. „skandináv design” a bútortermelésben, a háztartási gépek előállításában, a lámpatestek tervezésében is jelen volt már néhány évtizede, és most a dán vállalkozások versenyképességének alapjává vált. Az új fogyasztói kultúra tehát átítatott és fellendített az építőiparhoz hagyományosan nem kötődő ágazatokat is.

6.1.2. Klaszter-koncepciók Dániában

Dániában a nyolcvanas évek eleje óta több szakaszban is készültek klasztertanulmányok. Ezek közül az utolsó szakaszban kerültek kijelölésre az egész gazdaságot lefedő *erőforrás-körzetek* (resource areas), erőforrás csoportok, amelyek az újabb tanulmányokban már megaklaszterek néven szerepelnek (*Drejer–Kristensen–Laursen* 1999). Az egyik ilyen *megaklaszter maga az építőipar*.

Az erőforrás-körzetek (megaklaszterek) kijelölésében az ipari komplexumokra és a mikroszintű elemzésekre egyaránt támaszkodtak, a folyamatra legnagyobb befolyással azonban a Porter-tanulmányok bírtak. Dánia egyike volt annak a tíz országnak, ahol a mára közzismertté vált *Porter-rombuszra alapuló versenyképességi vizsgálatok* folytak. Michael Porter alap gondolata az volt, hogy a piaci sikeresség valahol a helyi környezetben, a vállalkozások közti kapcsolatokban rejlik (lásd 5. fejezet). Ennek feltárására Porter tíz országban végzett vizsgálatokat, mindenhol a kimagasló gazdasági teljesítményt felmutató iparági koncentrációk, húzóágazatok jellegzetességeit, okát igyekezett megtalálni (*Lengyel* 2000). Dániában a vizsgálatra kijelölt tizenöt iparág közül az agrár- és élelmiszeripar, a hajógyártás, a különböző műszaki tevékenységek, a gyógyszeripar és biotechnológia, valamint a szőrmeipar bizonyult *erős kompetitív előnyökkel* rendelkező ágazatnak (*Drejer–Kristensen–Laursen* 1999, 301–302).

Annak ellenére, hogy az építőipar – mivel gazdasági jelentősége ellenére versenyképessége és innovációs képessége viszonylag gyenge – nem jelent meg az 1990-es Porter-kötetben, mégis szerepet játszott a kilencvenes években kialakított erőforrás-körzetek (megaklaszterek) koncepciójának kidolgozásakor.

A kilencvenes évek elején indultak meg Dániában azok az elemzések, amelyek végül az addigi eredményeket felhasználva az *egész gazdaság erőforrás-körzete*kre való felosztását eredményezték. Különböző kvalitatív elemzési módszerekkel, valamint az ágazatok történeti fejlődését figyelembe véve nyolc, az egész gazdaságot felosztó, az egyes tevékenységek azonos végtermékére koncentráló erőforrás-

körzetet határoztak meg: agrár- és élelmiszeripar, *építőipar*, környezetvédelem és energiaipar, szállítás és kommunikáció, egészségügy, fogyasztási javak, turizmus és szabadidő. Az elemzések fókuszában a *vállalkozások*, illetve az általuk *végzett tevékenységek* álltak, nem pedig a termékek és szolgáltatások áramlása az egyes szereplők közt, mint a korábbi vizsgálatoknál.

Ez a felosztás számos változáson ment keresztül. Először a közszféra bevonására és bizonyos átcsoportosításokra került sor, melyek után az erőforrás-körzetek száma hatra csökkent, kiegészülve egy hetedik kategóriával a máshová nem sorolható tevékenységek részére. A legfrissebb tanulmányok pedig már *megaklasztereknek* nevezik az egyes területeket, amelyek a következők: *építőipar*, agrár- és élelmiszeripar, információ- és kommunikációtechnológia, szállítás, bútór- és textilipar, energiaipar és környezetvédelem, egészségügy és gyógyászat, turizmus, egyéb gazdasági tevékenységek. Tehát a széles értelemben vett építőipari tevékenységek kiemelt jelentőségét Dániában széles körben elfogadták.

Az erőforrás-körzetek és megaklaszterek jelentősége az, hogy ezek megjelenésével a *dán kormányzat áttért az ágazati gazdaságpolitikáról a klaszter-alapú gazdaságfejlesztési szemléletre*. Az egyes megaklaszterekre külön-külön alakítja ki politikáját, nyomon követi fenyegetettségeiket, erősségeiket, és ehhez mérten hozza meg intézkedéseit. Az egyes erőforrás-körzetekre ún. *referencia-csoportokat* hoztak létre, melyekben a cégek és szakmai szervezetek, valamint a minisztériumok képviselői vesznek részt, és elemzéseket végeznek, ajánlásokat tesznek a kormányzat és az iparágak felé, illetve munkacsoportjaik révén részt vesznek bizonyos kezdeményezések végrehajtásában. Munkájuk nyilvános, eredményeik mindenki számára hozzáférhetőek.

A dán klaszterek, melyeknél a középpontban a *tudásbázis, a tudás áramlása* áll (*Isaksen–Hauge* 2002), nemzeti szinten tehát felülről szervezettek, ám kialakulóban vannak önszerveződő regionális kezdeményezések is (pl. Észak-Jütland építőiparában). A kompetencia növeléséhez és ezeknek a potenciális klasztereknek a fejlődéséhez a kormányzat a megfelelő keretfeltételek kialakításával járul hozzá.

6.1.3. A dán építőipari megaklaszter

Az építőipari megaklaszter fogalma Dániában (a fenti vizsgálatokra támaszkodva) minden olyan tevékenységet lefed, ahol a végtermék egy épület. Pontosabban fogalmazva „minden olyan tevékenységet, melyek együttesen hozzájárulnak épületek felépítéséhez, fenntartásához és lebontásához az épület rendeltetésétől függetlenül” (*Dahl–Dalum* 2001, 179). A tágan értelmezett fizikai infrastruktúrához (pl. utakhoz, hidakhoz) kötődő építési tevékenységek nem tartoznak bele a klaszterbe, annak ellenére, hogy az infrastruktúra létrehozása és fenntartása többek között a nemzeti

számlák rendszerében is az építőiparhoz tartozik. Mivel azonban az építőipari megaklasztert épületekhez kötődő tevékenységekként ragadták meg, ezek az infrastrukturális fejlesztések csak az egyéb gazdasági tevékenységek közt kaphatnak helyet.

Az építőipari megaklaszter vizsgálatánál három szintet különböztethetünk meg (6.1. táblázat, 6.1. melléklet) (Dahl–Dalum 2001). Az első a NACE (TEÁOR-hoz hasonló statisztikai) osztályozásra épülő szint, melyben megkülönböztetik a primer, a gyártó, a szolgáltató és a támogató szektort. Ez az a szint, amely az építőipari megaklaszter pontos definíciójában is megjelenik, a klaszterbe tartozó iparágak ugyanis NACE kódjuk alapján ezen négy szektor szerint kerülnek felsorolásra. A második szint ehhez a négy szektorhoz kapcsolódó elemzési területeket határoz meg, amelyek az építőipari megaklaszter szereplőit csoportosítják, míg a harmadik szint alterületei a második szintet részletezik tovább.

Az elemzési területeknek öt csoportját különböztethetjük meg:

- *Az ipari szegmens* tulajdonképpen alig takar mást, mint a gyártáshoz kapcsolódó tevékenységeket.
- *Az építési szegmens* kiterjed a tanácsadókra, azaz építészekre, mérnökökre és projekt-tanácsadókra, valamint az (al)vállalkozókra és az iparos szakemberekre. Abban különbözik az ipari szegmenstől, hogy ezek a tevékenységek nem köthetők egyetlen építkezési vagy termelési területhez (telephelyhez). Távolságuk az éppen aktuális építkezéstől viszont az építőipari (alap)anyagok szállítási nehézségei miatt nagyon fontos tényező.
- *Az épülettulajdonosok* elnevezés olyan szereplőket takar, akik finanszírozzák az építési projektet és vállalják a projekt kockázatát. Nem az épületek közvetlen használóirol van szó, hanem azokról a személyekről vagy cégekről, akik az elkészült négyzetmétereket bérbe- vagy eladják.
- *A támogató tevékenységek* közt megemlíthetjük például az oktatási intézményeket, valamint az építési folyamatban szerepet játszó olyan egyéb támogató funkciókat, mint a gépek és felszerelések lízingelése, bérbeadása. Továbbá az ingatlanügynökségeket és a jelzáloghitel-intézeteket, amelyek közvetlenül az épülettulajdonosok és a végfelhasználók felé nyújtanak szolgáltatásokat.
- *A végfelhasználók* alatt az elkészült épületek tulajdonosait vagy bérlőit kell értenünk.

6.1. táblázat

Az építőipari megaklaszter fő szintjei és kategóriái

| Fő gazdasági szektor | Elemzési terület | Alterület |
|--|------------------------|--|
| <i>Primer szektor:</i> fűrészárugyártás, építési célú kő fejtése, mészkő, gipsz, kréta, pala bányászata, kavics, homok, agyag és kaolin bányászata, máshová nem sorolt egyéb bányászat | Ipari szegmens | Nyersanyagok |
| <i>Gyártó szektor:</i> textilgyártás, tapéta-, festék-, bevonóanyag-, síkűveg-, betongyártás stb. | | Építőipari (alap)anyagok gyártása |
| <i>Szolgáltató szektor:</i> épületbontás, talajmintavétel, földmunkák, villanszerelés, szigetelés, víz-, gáz-, fűtészerezés, fa-, építőanyag-, szaniteráru kis- és nagykereskedelem, ingatlanforgalmazás stb. | Építési szegmens | Építőipari (alap) anyagok kis- és nagykereskedelme |
| | | (AI)vállalkozók |
| | | Szakemberek Tanácsadók |
| | Épülettulajdonosok | Fővállalkozó, tulajdonos Ingatlankezelők |
| <i>Támogató szektorok:</i> bányászati, építőipari gépgyártása, építési eszköz kölcsönzése személyzettel, építőipari gép, berendezés kölcsönzése | Támogató tevékenységek | Támogató tevékenységek |
| | Végfelhasználók | |

Forrás: Dahl–Dalum (2001, 181. és 199. o.).

Az építőipari megaklasztert öt dimenzió mentén célszerű elemezni (Dahl–Dalum 2001, 184):

1) Relatív nagyság

Az építőipari megaklaszter (nyilván az építőanyag-ipparral stb. együtt) a többi klaszterrel összevetve a *legnagyobb foglalkoztatónak* számít Dániában, a foglalkoztatottak mintegy 25%-ának ad munkát. Az építőipari klaszter a termékek és szolgáltatások *exportjából* 12%-kal részesedik, ezzel azonban csak az ötödik az agrár- és élelmiszeripari, a szállítási, az egyéb gazdasági tevékenységek és az információ- és kommunikáció-technológiai klaszter mögött. A foglalkoztatás kapcsán megjegyzendő, hogy a munkaerő mintegy 40%-a két nagy megaklaszterben, az építőiparban

és az élelmiszeriparban dolgozik. Általánosságban mindkettő alacsony jövedelemrugalmasságú, ebből kifolyólag alacsony növekedési potenciállal rendelkező ágazat. Ez a szerkezet jelenti a dán gazdaság egészére nézve talán a legnagyobb kihívást.

2) *Belső szegmentumok*

1996-ban körülbelül 50 ezer vállalkozás működött az építőipari megaklaszterben 225 ezer főállású munkavállalóval. Az átlagos vállalkozás 4,5 alkalmazottal jellemezhető. Ezt a képet finomító, részletező szegmentumok elemzése történhet a korábban megadott alterületek mentén:

- *Nyersanyag-előállítással* mintegy 3000 cég 1320 alkalmazottja foglalkozik. A környezetvédelem és az újrafelhasználás, -feldolgozás előtérbe kerülése óta erre a szegmensre nagy nyomás nehezedik, mely kikényszerítette az alapanyagok egyre nagyobb arányú reciklálását, új épületeknél való felhasználását.
- *Az építőipari alapanyagok gyártása* erősen nemzetköziesedett: külföldi vállalkozások nagy részesedést szereztek a dán vállalatokban, illetve a szegmens jelentős exporttevékenységet folytat, egyedül ebben a szegmensben nő meglehetősen gyorsan a kivitel.
- *Építőipari alapanyagok kis- és nagykereskedelmével* hozzávetőlegesen 4000 vállalkozás és 27 ezer munkavállaló foglalkozik. Ez a szegmens birtokolja a logisztikához és az építési projektek tervezéséhez kapcsolódó kulcskompetenciákat.
- *Az építéssel* magával 33 840 cég és 110 ezer fő foglalkozik. Ennek, a méreténél fogva domináns, szegmensnek a döntő részét az iparos szakemberek és vállalkozásaik alkotják.

Összefoglalva megállapítható, hogy 1996-os adatok alapján a forgalom 61,8%-a származott az ipari, 35%-a az építési tevékenységtől, 1,4%-a az épülettulajdonosoktól, 1,8%-a pedig a támogató szektoroktól. A foglalkoztatási adatok kissé átrendezik a sorrendet, a foglalkoztatási arányok rendre 46,6%, 50,1%, 1,8% és 1,5%.

3) *Export-tevékenység*

A dán építőipar exportja az 1990-es évek elejéig tendenciáját tekintve szorosan követte az OECD országok építőipari importjának alakulását, 1993 óta azonban elszakadt tőle, ami az OECD-piacok részleges elvesztését jelzi. Ennek egyik gyakran emlegetett oka a belső kereslet gyors növekedése, mely éppen a kilencvenes években indult meg. A felélénkülő hazai piac természetesen csökkentette a külső piaci jelenlét vonzerejét. Ez a felélénkülés ugyanis igen jelentős: 1993 óta mintegy 30%-kal növekedett a belföldi piac. Ezzel szemben az exportpiacok részesedése a dán vállalkozások forgalmából a piac 17%-os bővülése ellenére 1988 óta 18%-kal csökkent.

4) Munkatermelékenység

A munkatermelékenység mintegy 30 éve tartó stagnálása az építőipari megaklaszter gyenge gazdasági teljesítményének egyik alapvető oka. Hiába duplázódott meg a gyártó tevékenységek termelékenysége 1966 és 1996 között, az építési szegmens ebből a szempontból a hatvanas évek közepének megfelelő szinten maradt.

A stagnáló termelékenység és a végfelhasználók minőségi kifogásai az utóbbi években tanulmányok és elemzések sorozatát eredményezték. Az érintett dán minisztériumok által 2000-ben készített jelentés a fenti problémák okaiként az *innovációs kultúra hiányából* és a nagy számú, nem megfelelően koordinált partner közti hagyományos, *elavult munkamegosztásból* fakadó „zsákutcaszerű” helyzetet jelöli meg. Az *együttműködés kultúrája hiányzik* a vállalkozásokból, a fejlesztések általában az adott projekthez kapcsolódóan, ad hoc alapon szerveződnek, és a tudás felhalmozódása nem történik meg a vállalkozásokon belül.

5) Támogatások

Az utolsó, az építőipar szempontjából kiemelt jelentőségű tényező az, hogy a *kereslet nagy hányada közösségi, közületi vásárlásokból* és különböző támogatásokból ered. Az építési projektekhez nyújtott támogatások (pl. bérleti díjhoz kapcsolódó vagy kamattámogatás) 1997-ben mintegy 15 milliárd dán koronát tettek ki. Dániában az egy főre eső adókedvezmények nyolcszor, az egy főre jutó közvetlen támogatások pedig kétszer akkora, mint például a szomszédos Németországban. A támogatások fő indítéka a jóléti politika, ezen belül lakások biztosítása az állampolgároknak, mint alapvető társadalompolitikai cél és feladat.

6.1.4. Összegzés

Érdemes a fent leírtakat az erősségek és gyengeségek mentén áttekinteni, rendszerezni (*Dahl–Dalum 2001, 194*). Az *építőipari megaklaszter gyengeségei* három pontban foglalhatók össze:

- Elsőként említhető, hogy *a végfelhasználók igényeit nem képes az ágazat maradéktalanul kielégíteni*. Egyrészt az építőipari projektek hosszú átfutási ideje miatt a kereslet korábban jelentkezik, mint ahogy a végső ár kialakul, nehezítve ezzel a fogyasztói árelvárásokhoz való igazodást. Másrészt *a gyártók és a végfelhasználók közé beékelődnek a tanácsadók, mérnökök stb.*, akik a keresletet közvetítik a kínálat felé, további torzulásokat okozva annak pontos észlelésében.
- A második gyengeség, hogy az előzőekből kifolyólag *az árak túl magasak*.

- A harmadik gyengeség pedig abból származik, hogy a tervezés, gyártás, kivitelezés közben túl *gyakran merülnek fel hibák*, amelyek a minőségre vonatkozó igények kielégítését akadályozzák.

Mindezek a gyengeségek orvosolhatók lennének az *ágazaton belüli erőteljesebb koordinációval* és a menedzseri képességek fejlesztésével.

A fentieket ellensúlyozó *erősségek* között szintén három tényező emelhető ki:

- Elsősorban a nemzetközileg is versenyképes *energiatakarékos* megoldásokat, építőipari (alap)anyagokat és szigetelőket kell megemlítenünk. Ezeken a területeken a K+F is jelentős.
- Kiemelendő a *szakképzett munkaerő* birtokában lévő kompetencia.
- Lényeges a dán *építészet*, amely a „skandináv designnal” fémjelezve megjelenik a bútorokon és egyéb berendezési tárgyakon is, eleget téve a térség sajátos fogyasztói igényeinek.

Korábban már volt róla szó, hogy Dánia történelme során az építőiparban mindig nagy szerepet játszott az *állami szabályozás, beavatkozás*. Ez most sem kerülhető ki, amikor az ágazat „zsákutca helyzetének” feloldása egyre sürgetőbbé válik. A dán gazdaság megaklaszterekre bontásával lehetővé vált *klaszter-alapú gazdaságpolitika* jegyében 2000-ben és 2001-ben a következő kezdeményezések láttak napvilágot:

- erősíteni kell az *együtműködést* az építőipari vállalkozások között,
- átláthatóvá kell tenni a cégek működését a *verseny megőrzése* érdekében, ehhez pedig folyamatosan információkat kell gyűjteni és közzétenni a cégek teljesítményéről,
- az árak csökkentése érdekében növelni kell az építőiparban az *iparosodottság fokát*,
- a kormányzati megrendelések *minőségi követelményeinek* fokozásával el kell érni azt, hogy az egész építőipar minősége emelkedjen,
- fejleszteni kell a *tudáshoz kapcsolódó intézményeket*.

6.2. A holland építőipari klaszter

„A tengert Isten, a partot a hollandok teremtették” – tartja a mondás, amely igen találóan fejezi ki a tágan értelmezett holland építőipar nagy múltra visszatekintő, egyedülálló hagyományait. Az ország természeti adottságai már évszázadokkal ezelőtt *összefogásra és innovatív megoldásokra* készítették az itt élőket, a hatalmas építkezések összetett feladatai pedig megteremtették az *állami beavatkozás* hagyományait. Az építőipar jelenleg is kiemelkedő fontossággal bír Hollandiában mind a hozzáadott érték, mind az alkalmazottak tekintetében.

Az építőipari klaszter Hollandiában – csakúgy, mint a legtöbb fejlett országban – egy jól felépített, *fejlett klaszter*. Különbözik viszont más építőipari klaszterektől résztvevői, intézményi felépítése és innovációs stílusa tekintetében. Jelenleg a klaszter magja, a szűken értelmezett építőipar az innovációk tekintetében gyengébben teljesít, mint a gazdaság általában. Ez önmagában még nem lenne probléma, hiszen a saját innovációs teljesítmény hiánya kellően *hatékony technológiai-transzfer mechanizmusokkal* pótolható, ha a felhasználói oldal tudásbázisa lehetővé teszi az innovációs eredmények átvételét. Ehhez a szervezeti formák rugalmas változtatása és a piaci trendek pontos ismerete is szükséges.

6.2.1. Klaszter-koncepció és a holland megaklaszterek

A holland klaszter-felfogás igazodik az OECD klaszterekkel foglalkozó munkacsoportjának (Cluster Focus Group) felfogásához, azaz nélkülözi a földrajzi koncentrációra vonatkozó kitételét (OECD 1999; 2001a). A *klasztort független cégek hálózataként* jellemzik egy értéknövelő ellátási láncban, s ez bizonyos esetekben specializált szolgáltatókkal és egyéb intézményekkel is kiegészül. Ennek oka egyrészt az, hogy a munkacsoport vezető egyéniségeinek többsége kis területű, fejlett országokban dolgozik, ahol a térbeliség nem vetődött fel komoly kérdésként, másrészt a vizsgálatok fókuszában a nemzeti szint állt, sok esetben a nemzeti innovációs rendszer fejlesztése (Lengyel 2001).

Az OECD országokban számos különböző módszert alkalmaznak a klaszterek azonosítására: input-output analízis, gráf elemzés, azonos innovációs magatartást vizsgáló megközelítés, vagy esettanulmányok készítése (OECD 1999). Ezek közül Hollandiában két fő módszerrel dolgoznak: *esettanulmányok*, amelyek Porter korábban már említett rombusz-modelljén alapulnak (Porter 1990; 1999; Lengyel 2000), illetve *input-output (I/O) analízis*, amely az egyes iparági csoportok közötti kölcsönös kapcsolatokat és tudásáramlást igyekszik kimutatni. Ez a két módszer bizonyos értelemben kiegészíti egymást. Az esettanulmányok részletes információt nyújtanak a szereplőkről és a hálózaton belüli stratégiákról, az I/O analízis pedig alkalmas a hálózati struktúra bemutatására a főbb szállítók és felhasználók összekapcsolásával.

Az input-output elemzés segítségével Hollandiában az *egymáshoz kölcsönösen kapcsolódó iparági csoportok* 12 nagy konglomerációját határozták meg (6.2. táblázat). Az ily módon azonosított *megaklaszterek átlépi a hagyományos szektorális határokat*: többé már nem különül el élesen a primer, szekunder és terciér szektor. A „kereskedelmi szolgáltatások” klaszter fontosságát a nemzeti jövedelemhez történő igen magas hozzájárulása mutatja (közel 30%). A „kereskedelmi” és „nem

kereskedelmi szolgáltatások” klaszterei együttesen a munkahelyek mintegy 50%-át biztosítják a gazdaságban.

6.2. táblázat

Megaklaszterek súlya a holland gazdaságban (1999)

| <i>Klaszter</i> | <i>Hozzáadott érték (milliárd NLG)</i> |
|---------------------------------|--|
| <i>Építőipari</i> | 87,9 |
| Vegyipari | 27,7 |
| Kereskedelmi szolgáltatások | 150,0 |
| Nem kereskedelmi szolgáltatások | 79,1 |
| Energia | 25,5 |
| Egészségügyi | 30,4 |
| Mezőgazdasági – élelmiszeripari | 45,8 |
| Média | 14,4 |
| Bútor és üveg | 6,2 |
| Papír | 3,0 |
| Fém és elektronikai | 46,8 |
| Szállítás és kommunikáció | 37,7 |
| <i>Összesen</i> | <i>554,5</i> |

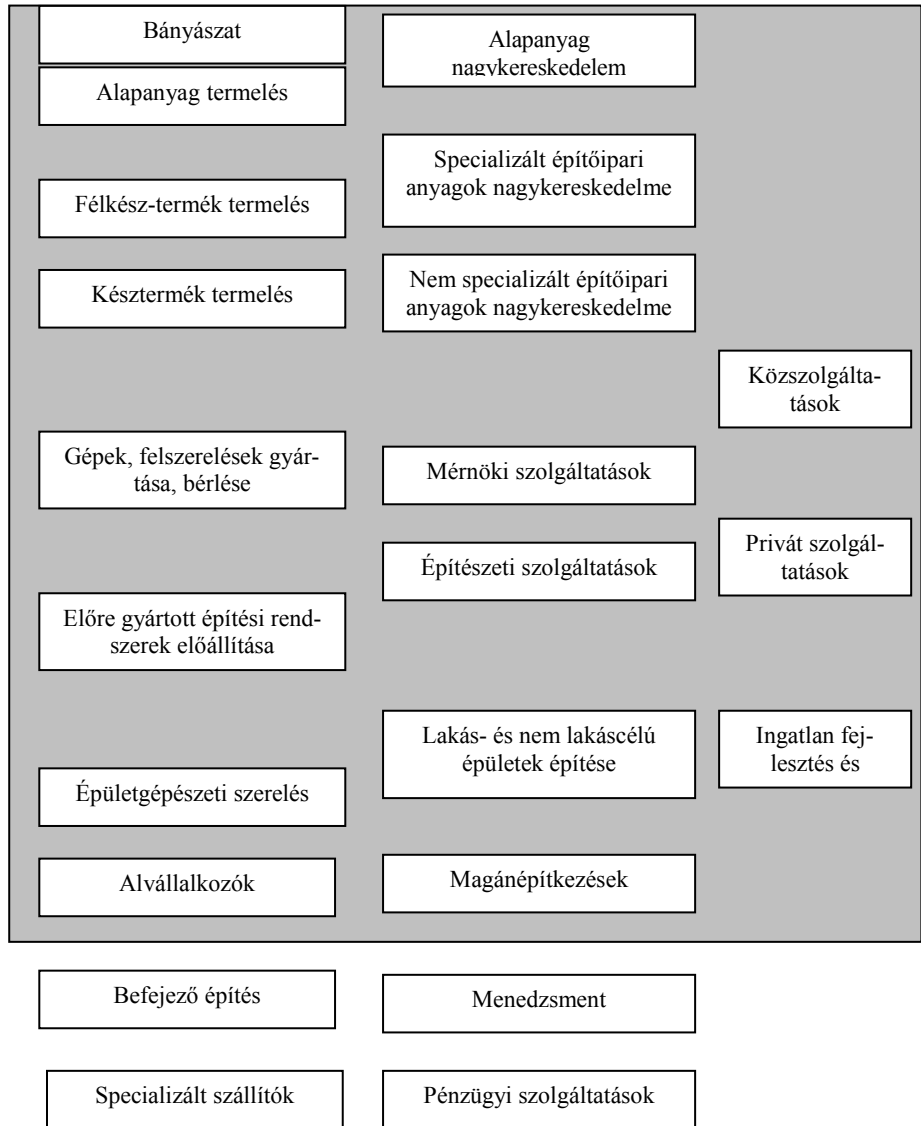
Forrás: Roelandt–Hertog–Sinderen–Hove (1999, 319. o.)

Már a *szűken értelmezett építőipar* is számos iparági csoportot sűrít magába. Tradicionálisan a főbb piaci szegmensek: a lakáscélú, kereskedelmi és ipari építkezés, a mélyépítészet és az épületgépészeti szerelés. Ezen kívül más, *építőiparon kívüli tevékenységek* is aktívan részt vesznek a végtermék előállításában, így a klaszterhez tartoznak: az általános és specializált gépek, felszerelések szállítói, a mérnöki, tanácsadói és egyéb szolgáltatást nyújtó cégek, ingatlan fejlesztők és ügynökségek, valamint a specializált pénzügyi szolgáltatók.

A *6.1. ábra* jó áttekintést ad az építőipari klaszter szűken vett felépítéséről, de az ábra nem tartalmazza az értéklánc-rendszerekhez, így a klaszterhez kapcsolódó olyan *intézményeket és szervezeteket*, mint például az oktatási és képzési intézmények, kutató intézetek, ipari szervezetek és az ügyfelek különböző szervezett csoportjai.

6.1. ábra

A holland építőipari klaszter értéklánc-rendszereinek szereplői



Forrás: Hertog–Brouwer (2001, 205. o.).

Hollandia három műszaki egyeteme híres építészeti karokkal rendelkezik, ezen kívül jelen vannak olyan kutató intézetek is, mint például a TNO¹. Az iparágon belüli szervezetek nagy száma tovább növeli a komplexitást. Egy 1992-es esettanulmány szerint több mint 220 ipari szervezet van jelen az építőipari klaszterben (Jacobs *et al.* 1992). Jóllehet, időközben némi konszolidáció lejátszódott, az érdekelt csoportok nagy száma azonban napjainkban is jellemző. Ugyanez vonatkozik a keresleti oldalra is, a *lakástulajdonosok egyesülete* például napjainkra egy meglehetősen befolyásos szervezetté fejlődött. A holland kormányának saját szervezetei vannak, amelyek az épületek minőségéért (*Rijkgeboutwendienst*), illetve a főbb infrastrukturális beruházások koordinálásáért (*Rijkwaterstaat*) felelősek. E két szerv szintén fontos szereplője az építőipari megaklaszternek.

A klaszter résztvevőinek napjainkban számos kihívással kell szembenéznük, amelyek közül az alábbiak a legjelentősebbek:

- *A rendelkezésre álló terület szűkössége, amely kreatív megoldásokat igényel*: egy Hollandiához hasonlóan sűrűn lakott országban² a földterület szűkös kínálatával kell szembenézni, amelyért ráadásul számos különböző funkció versenyez. Ez nagyfokú komplexitáshoz vezet, és a koordináció magas szintjét igényli.
- *Igényesebb végső felhasználók*: a növekvő gazdasági jólét megnöveli a keresletet a magas minőségű épületek iránt. Ez magasabb szolgáltatási színvonalat és „market-pull” (piacvezérelt) innovációkat eredményez.
- *Az állam változó szerepe*: különböző projektekben az államnak különböző szerepet kell vállalnia. Elsődleges szerepe van a területi tervezés, a nagy volumenű infrastrukturális beruházások és az alapvető követelmények előírása tekintetében, a folyamatban megrendelőként és finanszírozóként is részt vesz.
- *Növekvő verseny az értékesítési piacon*: az európai piacok megnyílásával a nagy volumenű infrastrukturális projektek piaca bővül, és ennél fogva a nemzetközi verseny növekszik. Ez rákényszeríti az építőipari cégeket egy bizonyos méret és termelési volumen elérésére. Nemzetközi összehasonlításban a holland szereplők relatíve kicsinek mondhatók. 1999-ben csak hat építőipari konszern forgalma haladta meg az 1 milliárd eurót. A nem építőipari vállalatok között, az innovatív kapcsolódó és kiszolgáló iparágakban szintén erősödik a verseny.

¹ A TNO egy főként alkalmazott kutatásokkal foglalkozó független intézmény. Célja az alap kutatások és a gazdasági alkalmazhatóság közötti kapcsolat megteremtése. Több mint 20 különböző tudományterülettel foglalkozó intézete és több mint 4500 kutatója biztosítja az innovatív fejlődéshez történő jelentős hozzájárulását.

² Hollandia területe 33,9 ezer km² a vízfelszíneket (7600 km²) nem számítva. Lakossága 2001. december 31-én 16,1 millió fő és folyamatosan emelkedik. Ez adódik egyrészt a magas természetes szaporodási rátából, másrészt a pozitív vándorlási egyenlegről (2001-ben: 132,7 ezer fő). Így népsűrűsége kiugróan magas: 475 fő/km² (Forrás: CBS).

Az együttműködés új formái szükségesek ahhoz, hogy a fent említett kihívásokra a verseny alapvető elemeinek megsértése nélkül tudjanak reagálni mind az építőipari vállalatok, mind a kormányzati szervezetek.

6.2.2. Az építőipari megaklaszter gazdasági súlya

Hollandiában az *építőipari klaszter gazdasági fontossága elvitathatatlan*. Nem a szereplők mérete, sokkal inkább száma az, amely figyelemreméltó. Csak a szűken vett építőiparban több, mint 60 ezer cég működik. A klaszter egésze pedig több, mint 630 ezer embert foglalkoztat és a GDP 7,3%-át adja. A hozzáadott érték létrehozásában és a foglalkoztatásban betöltött szerepén túl az építőipari tevékenység végső outputjai inputként jelennek meg a többi gazdasági szereplőnél, így az építőipari output minősége részben meghatározza a többi piaci szereplő versenyképességét is. Már csak pusztán méreténél fogva is fontos, hogy a klaszter hatékony és innovatív legyen.

Az építőipar 1995 és 1999 közötti fejlődését vizsgálva megállapíthatjuk, hogy *a lakás- és nem lakás célú építkezés és az épületgépészeti szerelés* a két legjelentősebb szegmens, együttesen 400 ezer alkalmazottal. A cégek nagy száma főleg az alkalmazott nélküli vállalkozások nagy arányának (57%) tudható be, mivel a tapasztalt munkások gyakran saját cégek alapításába fognak. A GNP megközelítőleg 5%-a származik a szűken vett építőiparból. Ez az arány az elmúlt években viszonylag állandó volt, bár az építőipar növekedése némiképp alatta marad a teljes gazdaság növekedésének. 1999-ben néhány szegmensben tisztán mutatkoztak a munkaerőhiány jelei, a be nem töltött állások száma 18 ezer volt³.

Ha elemzésünket klaszter-perspektívából folytatjuk, és kiterjesztjük a klaszter kapcsolódó egyéb szegmenseire is, akkor az építőipar jelentősége már jóval nagyobb (*6.3. táblázat*). Az építőipari klaszter négy fő területén működő összes vállalkozás együttes hozzáadott értékének több mint 20%-át adja az építőipar, és a foglalkoztatásban is körülbelül ilyen arányban vesz részt.

Hollandiában az építőipari klaszter egy *fejlett klaszter*, amelyben nagy szerephez jutnak a tradicionális képességek, ipari technológiák és a megszokott mindennapi gyakorlatok (*Buzás 2000*). A klaszter egészét tekintve jórészt tradicionális, preferálja a kipróbált technológiákat és szervezeti koncepciókat. Az új építési technológiák megjelenésétől hosszú idő telik el, míg azok általános gyakorlattá válnak. Az építőipari cégek többségükben *technológia-követők*, amelyek az innovációkat a feldolgozóipartól, és egyre inkább a nagykereskedelemtől és a szolgáltató szektortól ve-

³ 1995 óta a holland gazdaság folyamatosan 3% fölötti GDP növekedést produkált. A munkanélküliség a kilencvenes években fokozatosan csökkent, 2001. december 31-én a regisztrált munkanélküliek aránya 2,2% (Forrás: CBS).

szik át. A részletes szabályozás és követelményrendszer viszonylag kis helyet hagy az innovatív megoldásoknak, ennél fogva a versenyben az ár játssza a meghatározó szerepet.

6.3. táblázat

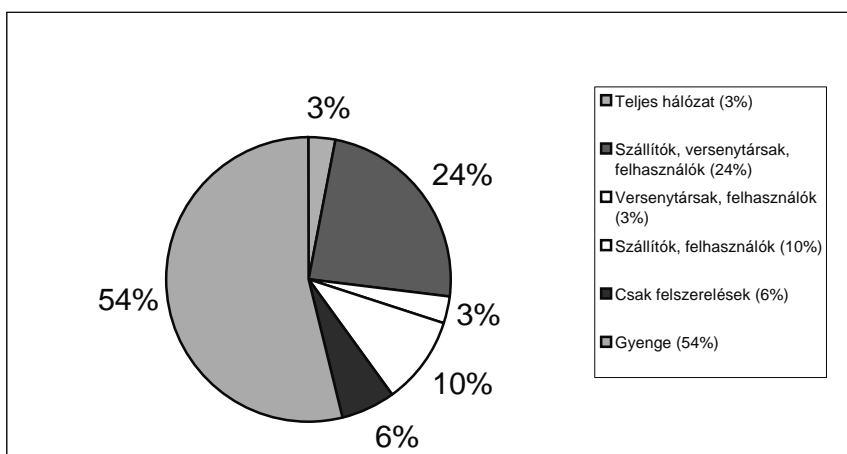
A holland építőipari klaszter néhány alapvető jellemzője (1997)

| <i>Klaszter szegmens</i> | <i>Összes alkalmazott, (ezer fő)</i> | <i>Nettó forgalom (millió NLG)</i> | <i>Bruttó hozzáadott érték (millió NLG)</i> |
|--------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|---|
| <i>Klaszter összesen</i> | 637 | 186 864 | 60 581 |
| Feldolgozóipar | 80 | 28 216 | 9 502 |
| Építőipar | 300 | 80 948 | 25 771 |
| Nagykereskedelem | 36 | 25 125 | 3 488 |
| Szolgáltatások | 56 | 9 420 | 5 399 |
| <i>Összes cég</i> | 2931 | 1 217 207 | 293 727 |

Forrás: ClusterMonitor Database CBS/Dialogic (2000).

6.2. ábra

Innovációs hálózatok az építőipari klaszterben



Forrás: Roelandt et al (1999, 320. o.).

Az innovatív cégek szoros kapcsolatban állnak a szállítókkal, ügyfelekkel, illetve a technológiát és tudást közvetítő intézményekkel. Ebből a szempontból minden klaszternek megvan a maga *sajátos innovációs stílusa*. Az építőipari klaszter alapvető kapcsolati sajátosságait mutatja a *6.2. ábra*. Láthatjuk, hogy az innovációs hálózatok csupán 3%-a teljes innovációs hálózat és csupán további 37% piacorien-

tált (Lengyel 2001). A többi 60%-ot gyenge, vagy csak eszközök szállítására korlátozó hálózati kapcsolatok jellemzik.

Van den Hove és társai a holland megaklasztereknél négy jellemző innovációs mintát azonosítottak (Hove et al 1998):

- 1) *Öngerjesztő klaszterek (self-creating)*: tudás-intenzív klaszterek, amelyek innovációkat biztosítanak más klaszterek részére is. Ilyenek a fém és elektronikai, a vegyipari és a nem kereskedelmi szolgáltatások klaszterei.
- 2) *Követő klaszterek (absorptive)*: relatíve alacsony, a szállítóktól függő innovációs teljesítmény, pl. építőipari és média klaszter.
- 3) *Önellátó klaszterek (self-sufficient)*: önállóak innovációs tevékenységüket illetően, pl. mezőgazdasági és élelmiszeripari, energia, a szállítás és kommunikáció klaszterei.
- 4) *Tudás-erősítő klaszterek (knowledge-intensifying)*: a kutatási eredményeket és a tudást más klaszterektől veszik át, és kibővítik azt saját termékeikre és szolgáltatásaikra vonatkozóan, amelyeket aztán alkalmazni lehet más klaszterek termelési folyamatában, ilyen pl.: a kereskedelmi szolgáltatások klasztere.

Számunkra a legfontosabb a követő klaszterek csoportja, hiszen erre a típusra pont az építőipari klaszter a legjellemzőbb példa. Ezek nagyon függenek szállítóik tudásbázisától, önmaguk nem fektetnek hangsúlyt a kutatásra. A klaszter egészét tekintve átlagban a cégek 10%-a allokál forrásokat rendszeresen a K+F-re, míg 8% esetlegesen; a tisztán építőipari cégeknél ez az arány viszont csak 2, illetve 4%. Ez ismét azt jelzi, hogy az innováció nem maguktól az építőipari cégektől, hanem inkább a feldolgozó-ipari és szolgáltató vállalatoktól származik. Az iparágon kívüli technológiák átvételének képességét azonban nagyban befolyásolja a korábbi tudás- és tapasztalat szintje, így ahhoz, hogy az építőipari cégek képesek legyenek a többi szegmenstől ideáramló innováció adaptálására, fejleszteniük kell saját tudásbázisukat.

A fentiekből következően az építőipari klaszterben lezajló innovációkhoz szükség van az ügyfelek igényeinek tökéletes megértésére, és együttműködésre az értéklánc többi tagjával. Az innovációt az építőipari klaszterben ennél fogva olyan összetett jelenségnek kell tekinteni, amelynek technológiai, szervezeti és piaci vonatkozásai is vannak.

6.2.3. Kormányzati szerepvállalás az építőipari klaszterben

A kormányzati szerepvállalásnak a holland építőiparban igen nagy hagyományai vannak, melynek okai jórészt az ország természeti adottságaiban keresendők. Már az elmúlt századokban is olyan nagy volumenű komplex építkezések zajlottak, amelyekhez az *állami koordináció* elengedhetetlen volt. Az utóbbi fél évszázad két

hatalmas programja a Zuiderzee polderesítése⁴ és a Delta-terv, melynek célja Dél-nyugat-Hollandia védelme a vihar-dagályokkal szemben. A korábban polderesített területekre mesterséges, ún. bolygóvárosokat telepítettek. Ezek mellett hatalmas feladat volt az ország egyedülálló közlekedési infrastruktúrájának⁵ kiépítése is.

Az építőipari tevékenységre nagy hatással vannak a különböző kormányzati politikák: területi tervezés, közlekedés és szállítás, lakáspolitikai, környezetpolitika. Ezen politikák előtérbe kerültek az elmúlt évek folyamán. Legújabbban a területi tervezésről szóló Fehér Könyv (Action Plan on Spatial Economic Policy) koncentrálna az ezzel kapcsolatos kormányzati szerepre. A dokumentum a területi használat szempontjából kiemelkedően fontos, ugyanis sok különböző és egyaránt szükséges funkció versenyez a szűkös területekért. A dokumentum olyan kérdéseket feszeget, mint:

- Mely régióknak engedhető meg, hogy jelentős beruházásokat hajtsanak végre lakás vagy ipari célú ingatlanokba?
- Milyen mértékben védhetjük az urbanizált régiók közé ékelődő „zöld szívet” az egyre növekvő új területek iránti igényektől?
- Milyen mértékben irányíthatja a kormány az infrastrukturális és területi fejlesztést?
- Mennyit fog beruházni a kormány, hogy a nyugat-holland régiók elérhetőségét fenntartsa?

Az utóbbi években kaptak nagy hangsúlyt a *fenntartható építkezést* támogató kezdeményezések, és a számos környezetpolitikai programmal⁶ együtt ez olyan kutatások sorozatát indította el, amelyek forrásául szolgáltak az építőipari klaszter cégeknek innovációjához.

A kormány az innovációs folyamatok elősegítésére átfogó programot is indított „Innováció az építőipari klaszterben” címmel, amely négy fő területre koncentrálna:

- fenntartható építkezés,
- információs technológia, a modern technikák alkalmazása az építőiparban,

⁴ A polderesítés azt a folyamatot jelöli, amellyel korábban a tengerhez tartozó területeket tesznek a szárazföld részévé. Az így nyert területeket régebben főként mezőgazdasági célra hasznosították, de újabban a túlnépesedett városok tehermentesítése, bolygóvárosok és üdülőtelepek létesítése került előtérbe. A Zuidersee polderesítése 1650 km²-t érintett (*Probáld* 2000).

⁵ Hollandia kikötőinek és egyedülálló közlekedési infrastruktúrájának köszönhetően valóban „Európa kapujának” nevezhető. Az országos közutak hossza 138 805 km, amelyből 2249 km autópálya (ez utóbbi területhez viszonyított arányában világelső). Ez kiegészül 5046 km belvízi hajóúttal és 2797 km vasúttal (Forrás: CBS).

⁶ A fenntartható fejlődés elve Hollandiában is előtérbe került, és bizonyos területeken igen jelentős eredményeket értek el. Pl. a települési szilárd hulladék 1980 és 1997 között évi 500 t/főről csupán 560 t/főre nőtt (a többi európai országban átlagosan kétszeresére nőtt), a SO₂, NO és CO kibocsátás 1990 és 1997 között kb. 30%-kal csökkent.

- föld alatti építkezések, és
- mobil, könnyen szétszedhető és összeszerelhető építmények gyártása.

Az innovációs programokon felül számos politikai kezdeményezés is ösztönzi az építőipari klasztert arra, hogy innovatívabb és versenyképesebb legyen. Ezek közül három alapvető *állami szerepkör*: a kedvező feltételek megteremtése, az igényes vásárlói szerep és a bróker politika. Mindhárom alkalmazására mutatunk példákat az alábbiakban az építőipari klaszterrel kapcsolatban.

a) A „*kedvező feltételek*” megteremtésének keretében komoly kísérletek történtek arra, hogy egyszerűsítsék a *területi tervezésre, lakásépítésre és egyéb építőipari tevékenységekre vonatkozó előírásokat*. Ezek az előírások olyan komplex rendszert alkottak, amely jelentősen megnöveli a költségeket, és elriaszthatja a külföldi belépőket, így korlátozva a versenyt.

b) Az „*állam, mint igényes vásárló*” politika keretében a kormányzat innovatív vásárlásokkal kezdett kísérletezni. Minthogy a kormányzat a legfőbb vásárló az épületek, a városrekonstrukció és az infrastrukturális munkálatok terén, az igényes, kifinomult vásárlói szerepet neki kell felvállalnia. A közszektor évente több mint 50 millió NLG-t költ javak, szolgáltatások és építőipari munkák vásárlására. A kormányzati vásárlások stratégiai koordinációja kihívásokra sarkallja az iparágot a *nagyobb kreativitás és a fejlettebb ár-minőség arány* tekintetében. Ez általában elmozdulást jelent az egyedi elbírálású, költség-alapú döntésektől olyan beszerzések irányába, amelyek nagyobb teret engednek az innovatív megoldásoknak. Azt azonban még túl korai megítélni, hogy ezek milyen valós hatással lesznek az építőipari innovációs folyamatokra.

c) Végül, de nem utolsósorban, a kormányzat az építőipari klaszterben „*brókeri szerepet*” is betölt, méghozzá többféle módon.

- Ennek egyik példája a *tudás-infrastruktúra* irányítása. A holland alkalmazott kutatási szervezethálózat, a TNO rendelkezik egy, az építészet tudományával foglalkozó intézettel is. A kilencvenes évek elején ennek az intézetnek a részvételével az ipar – egyetem – kutató intézetek közötti együttműködést elősegítő programok indultak olyan területeken, mint: a talajszinten történő építkezés, mélyépítészet és az információtechnológia használata az építészetben stb.
- Másik példa a brókeri szerepkörre egy, a klaszter működésének fejlesztésére irányuló *stratégiai konferenciasorozat* szervezése egy iparági egyesülettel és egy tanácsadó céggel közösen. Ezeknek a konferenciáknak a célja az volt, hogy ráirányítsák a figyelmet az innováció szükségességére, növeljék a vállalatok rálátását az iparági trendekre, *ösztönözzék a hálózatépítést*, és hogy megteremtsék a kapcsolatot a potenciális együttműködők között.

- Szintén a brókeri szerepkörhöz tartozik a *ClusterMonitor* adatbázis kialakítása (lásd 6.2. és 6.3. melléklet). Ez nemcsak informálja a politikai döntéshozókat, de alkalmas a szektor gyenge és erős pontjainak elemzésére, a klaszter különböző szegmenseinek fejlesztésére.

6.2.4. Összegzés

Az építőipari klaszter, mint fejlett klaszter a tradicionális képességek, ipari technológiák és a bevett gyakorlatok *informális kultúráján* alapul. Bár vannak igen innovatív részei, egészében véve mégis egy *tradicionális klaszter*, amelyben fontos szerep jut az informális hálózatoknak és kapcsolatoknak, de még fejleszteni kell a tudásmenedzsment gyakorlatát és az innovativitást (lásd 6.4. melléklet). A főszerep a kipróbált technológiáké és szervezeti formáké, a kockázatkerülő magatartásé, a részletesen szabályozott közbeszerzéseké és a költségre és árra történő fókuszálásé.

A jelen kor számos kihívás elé állítja a holland építőipari klasztert, ilyenek: a felhasználható terület szűkössége, amely kreatív megoldásokat igényel, a kormányzat változó szerepe, az igényesebb végső felhasználók és a növekvő verseny. A jól megalapozott, érett klaszterekben az innováció „receptjét” nem lehet egyik napról a másikra lemásolni.

Mint a legtöbb klaszterben, az építőipari klaszterben is az *innováció* egy sok összetevős jelenség, amelynek technológiai, szervezeti és piaci aspektusai vannak. A klaszter egészét tekintve az innováció szintje magasabb, mintha csak a klaszter magát, az építőipari cégeket tekintjük. Az utóbbi alacsonyabb értékeket mutat a (főleg technológiai) innovációban, a hálózatosodásban és az innováció piaci sikerhez történő hozzájárulásában. Az építőipari piacokon tevékenykedő feldolgozóipari és szolgáltató cégek ezen a téren már jobban teljesítenek. Ez nem szükségszerűen probléma, ha fejlett az abszorpciók képesség és a végső felhasználókkal való kapcsolat.

A *klaszter működését befolyásoló politikák* igen sokfélék. A területi tervezés, a közlekedési és szállítási, a lakás és a környezetvédelmi politikák biztosítják azt a keretet, amiben az építőipari cégeknek manőverezniük kell. Részben a klaszterpolitikák bevezetésének köszönhetően új kezdeményezések láttak napvilágot: a szabályozások egyszerűsítése (új szabályokkal egybekötve), kísérletek az innovatív beszerzésekre, a magán- és közszféra közötti együttműködések fejlesztése, az állam különböző brókeri szerepkörei stb. Az utóbbi olyan kezdeményezéseket foglal magában, mint az ipar – tudomány közti kapcsolatok erősítése, ClusterMonitor tanulmányok készítése, stratégiai konferenciák szervezése.

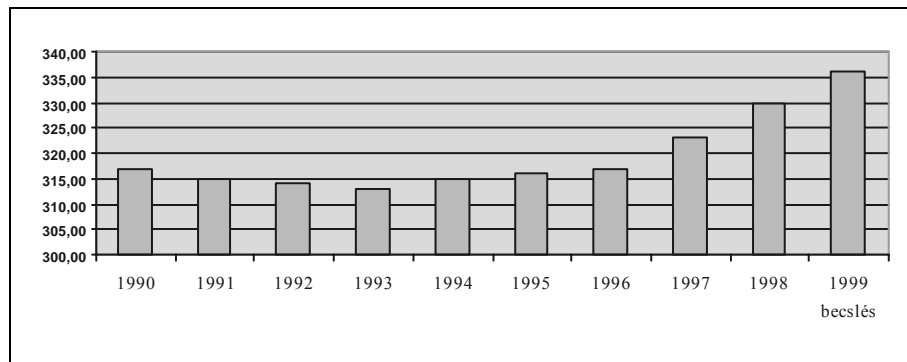
Minthogy az építőipari megaklaszter egyes részei között figyelemre méltó különbségek vannak, ezért a klaszterpolitikák célja az innováció korlátainak lebontása, amelyeket főként az aggregáció alacsonyabb szintjein hajtanak végre.

6.3. A svájci építőipari klaszter

Svájc az 1990-es évek során – egy rövid ideig tartó gazdasági recessziót követően – többéves stagnálást élt meg (6.3. ábra). Egy százalékosnál magasabb gazdasági növekedést az évtizedben először 1996 és 1997 között sikerült elérni, és azóta is ez a lassú (egy és három százalék közötti) növekedés jellemzi az ország gazdaságát (OECD 2002). A svájci nemzetgazdaság a maga több mint 30 ezer USD egy főre jutó GDP-jével 2000-ben jócskán túlszárnyalta az OECD országok átlagát (23 800 USD). Összehasonlításképpen Magyarországon az adott évben 12 200 USD volt ez az adat (vásárlóerő-paritáson), ami alig több mint az OECD átlag fele.

6.3. ábra

Svájc GDP-je összehasonlító áron (1990–1999, milliárd CHF)



Forrás: Svájci Szövetségi Statisztikai Hivatal.

A 7,1 millió lakosú országban a munkanélküliség szintje rendkívül alacsony (3%). Ugyancsak ki kell emelni a külföldiek magas arányát a lakónépességben belül, valamint a rendkívül magas aktivitási rátát is (55,9%), ami részben magyarázatként szolgálhat a magas egy főre jutó GDP-re. A domborzati viszonyok és a svájci pénzügyi tradíciók ismeretében nem meglepő, hogy a mezőgazdasági foglalkoztatás jelentősége nagyon alacsony (4,5%); a foglalkoztatottak közel 70%-ának a szolgáltató szektor ad munkát.

Nemzetközi összehasonlításban a svájci építőipar teljesítménye a belga, a svéd és az osztrák építőipar teljesítményével vetekedik (OECD 2001b). Az EU átlagának

nagyjából megfelelő, hogy a *GDP mintegy 8%-át* az építőipar állítja elő. Az EU-ban a szélsőségeket Írország (18,1%) és Görögország (6,8%) képviseli.

Az építőipar belső szerkezetét a munkafázisok alapján vizsgálva *két piaci szegmenst* különböztethetünk meg, amelyek alapvetően elkülönülnek. A „*Szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése*” az első ágazat. Ezt a piacot jellemzően KKV-k uralják, a néhány nagyvállalat (Batigroup, Marti) is vállalati egyesülések révén jött létre. A vállalatok tevékenységüket elsősorban a hazai piacra koncentrálják. A szegmensen belül az 1990-es évek elején megfigyelhető *magas-építészeti túlsúly* az elmúlt 10 évben fokozatosan eltűnt, s mára a mélyépítés teljesítménye majdnem elérte a magasépítést (95%-át).

A másik szegmens az „*Épületgépészeti szerelés és befejező építések*”, amelyet szintén jórészt hazai piacra koncentráló KKV-k alkotnak, habár néhány vállalat az elmúlt évek során nemzetközi méretűvé növelte ki magát (pl. a Geberit csoport). Itt érdemes megemlíteni, hogy a svájci építőipar ugyan háromszor nagyobb teljesítményt ér el a világhírű svájci óragyártásnál, ám ehhez tízszer annyi munkaerőt foglalkoztat.

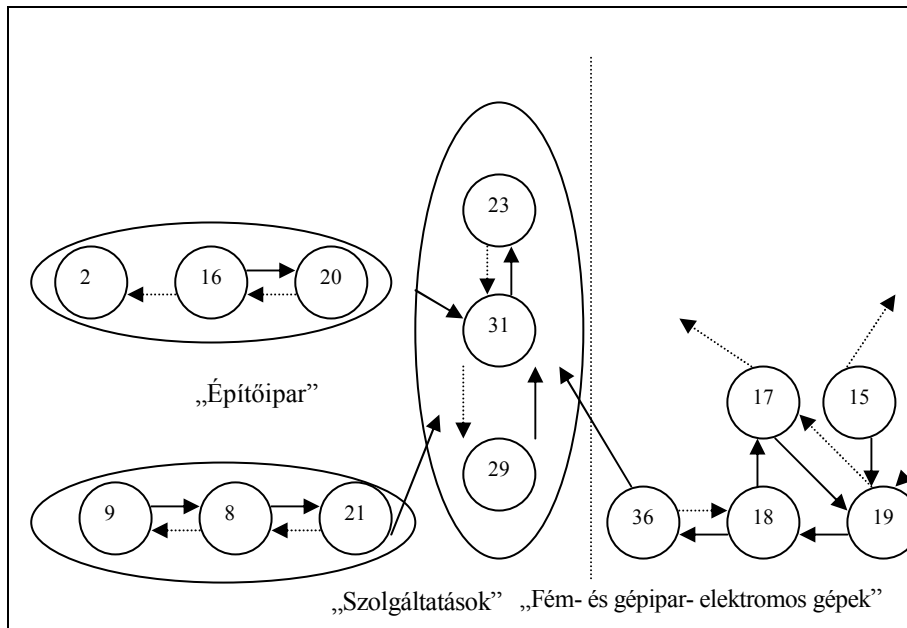
6.3.1. A svájci építőipari klaszter anatómiája

A svájci építőipari klaszter elemzésére kvantitatív és kvalitatív eszközöket vegyesen használtak. Az iparági kapcsolatok és a kapcsolatok erősségének leírására input-output, értéklánc-rendszer, statisztikai és tudásáram-elemzéseket végeztek, melynek eredményeként körülhatárolhatóvá és jellemezhetővé vált a klaszter (6.4. ábra).

A vállalatok közötti kapcsolatok dinamizmusainak és a klaszter innovatív jellegének feltárására az 1996-ban Svájcban lefolytatott innovációs felmérést az építőipari klaszterre is kiterjesztették (innovatív vállalatok aránya, az új vagy jelentősen módosított termékek hozzájárulása az árbevételhez, innovatív és nem innovatív vállalatok közötti termelékenység különbség, innováció és K+F területén történő együttműködést tekintve az együttműködő vállalatok aránya, az együttműködő partnerek). Sajátosnak mondható a *szabadalmi tevékenység* elemzése, amely az egyes vállalatoknak az adott technológia létrehozásában játszott szellemi szerepét mutatja. A szabadalmi tevékenység elemzése kapcsán számszerűsíteni tudták a *tudományos kutatásnak* az építőiparra gyakorolt kapcsolatait is, a szabadalmi dokumentumokban található tudományos hivatkozások száma alapján.

6.4. ábra

A svájci építőipari klaszter az input-output elemzések eredményeként



Jelmagyarázat: 2: Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás; 8: Fafeldolgozás; 9: Bútorgyártás; 15: Gumi, műanyagtermék gyártása; 16: Színes fémérc bányászata és nemfém-alapanyagok gyártása; 17: Fémalapanyagok, fémfeldolgozási termék gyártása; 18: Gép, berendezés gyártása; 19: Villamos gép, műszer gyártása; 20: Szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése és mérnöki tevékenység, tanácsadás; 21: Épületgépészeti szerelés és befejező építések; 23: Kiskereskedelem; 29: Pénzügyi tevékenység; 31: Ingatlanügyletek; 36: Általános közigazgatás, irányítás.

Forrás: Vock (2001, 230. o.).

A részletes elemzések kimutatták, hogy a klaszter középpontjában álló két ágazat, a „Szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése és mérnöki tevékenység, tanácsadás” és az „Épületgépészeti szerelés és befejező építések” szoros függőségi viszonyán túl a kapcsolódó iparágak erősen kötődnek a főszereplőkhöz, viszont az állami ügynökségek és a szakmai szervezetek befolyása gyenge (6.5. ábra).

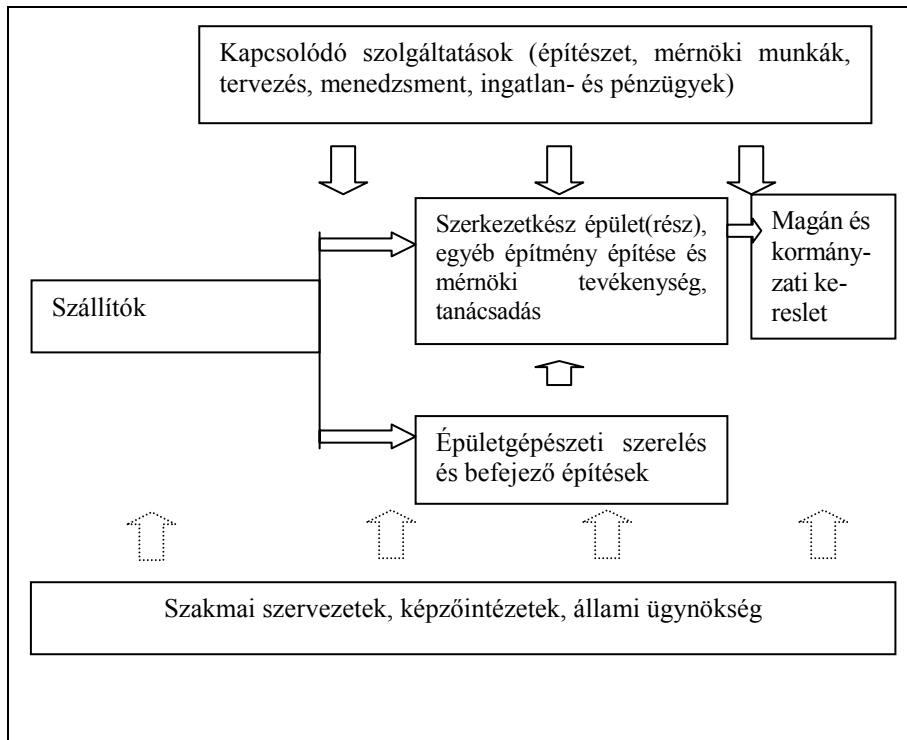
Az építőipari klaszter teljesítménye – mint említettük, az ország GDP-jének mintegy 8%-át adja – 2000-ben mintegy 32 milliárd CHF értékű piacot képviselt (Vock 2001). A támogató iparágak közül vezető helyen az épületgépészeti szerelés áll, amely önmagában nagyobb gazdasági súlyt képvisel, mint a befejező építés ágazat.

Az építőipari klaszternek a foglalkoztatásban betöltött súlyát a szerteágazó kapcsolatok miatt nehéz pontosan meghatározni, de becslések alapján ez 400 ezer fog-

lalkoztatottat jelent, mellyel az építőipari klaszter a teljes munkaerő mintegy 10%-ának ad munkát (lásd 6.5. melléklet). Emlékeztetni szeretnénk rá, hogy ez a mezőgazdaságban foglalkoztatottaknak több mint a duplája.

6.5. ábra

A svájci építőipari klaszter



Forrás: Vock (2001, 231. o.).

6.3.2. Az állam, mint szabályozó és megrendelő

A svájci iparpolitika általános elemzésénél meg kell említeni, hogy a svájci államigazgatás intézményi sajátosságai (Svájc nem más, mint kantonok szövetsége) és a tradicionálisan liberális svájci piacsabályozás miatt az országban egzakt *iparpolitika nem létezik*, inkább csak iparral kapcsolatos politikák soráról beszélhetünk (OECD 1997).

Az 1980-as évek közepétől 1991-ig a svájci gazdaság egy gyors növekedést produkált és ebben az időszakban a fő iparpolitikai feladat a szűk keresztmetszetek (kiváltképpen a munkaerőhiány) feloldása volt. Annak érdekében, hogy a svájci ipart minőségileg és mennyiségileg ellássák a szükséges munkaerővel, a célok kö-

zött a hazai munkaerő képzése és az akkori idők ipari igényeinek megfelelő bevándorlási politika szerepelt (ezen migrációs politika eredménye, hogy a lakosság 19,2%-a külföldi). 1991-től mintegy hat éven át Svájc a gazdasági stagnálás egy hosszú szakaszát élte meg, melynek során központi kérdéssé az Európához történő gazdasági integráció mikéntje és a svájci termelők szabad piacra lépése vált.

A gazdaság stagnálása a *strukturális átalakítás* igényét is felerősítette, így több területen is társadalmi méretű vita alakult ki. Előtérbe kerültek a belföldi piac szabályozásának (villamosenergia-szolgáltatók és a telekommunikációs szektor privatizációja, új munka-törvénykönyv), egy adóreformnak (adminisztratív és pénzügyi terhek csökkentése) és a vállalatok versenyképessége javításának (hatékony technológiák terjedésének segítése, külföldi működőtőke és szakemberek vonzása, szakember-képzés hozzáigazítása a piaci igényekhez) kérdései. Számos példát találhatunk arra, hogy milyen jogszabályi változásokkal szándékoztak Svájcban több piaci elemet vinni az *építőiparral kapcsolatos szabályozásba* azért, hogy növeljék annak innovációs képességét. Napjainkra például a jelentős gazdasági hatású projektek kötelező jellegű jogszabályi hatásvizsgálatát vezették be, sőt bizonyos esetekben a KKV-nak való megfelelést külön is vizsgálni kell.

Általában az állami kereslet minőségét és innovatív jellegét a *közbeszerzési eljárás* (procurements rules) szabályai határozzák meg. A közbeszerzési eljárások számát tekintve a kantonok és kistérségek aktivitása meghaladja a szövetségi államét. A decentralizált döntéshozatal miatt Svájcban több eltérő közbeszerzési szabály van érvényben, de a nemzeti piacsabályozás és a kantonok közötti megállapodások integráló szerepet játszanak. Ez utóbbi ellenére számos probléma van az átláthatósággal és a költségekkel kapcsolatban, mivel például a közbeszerzési projektek alapos vizsgálatát két tucat eltérő közbeszerzési kiírás áttekintésével lehet megtenni. Jelenleg az építőipari klaszter számára releváns szövetségi közbeszerzéseket egy, a *szövetségi építésügyi és ingatlanügyi szervezetekből álló vegyesbizottság* koordinálja. A közbeszerzés kiválasztási folyamatára vonatkozólag a szövetségi közbeszerzési törvény bizonyos kiválasztási kritériumokat határoz meg, mint pl. az árat, minőséget, fenntarthatóságot. Ugyanakkor szinte teljesen hiányzik az innováció, mint kritérium, így a szövetségi vásárlók jórészt a hagyományos, a piacon már bevált megoldásokat választják az innovatív, kísérleti megoldások helyett.

6.3.3. Közös kezdeményezések: a klaszterbróker

Svájcban számos példát találunk az egyes iparágak, illetve a magán- és az állami szféra együttműködésére (SMART, CMI, Effi-Bau, Standort:Schweiz). Ezek közül az alábbiakban az építőipar számára legfontosabbnak tekinthető, Effi-Bau kezdeményezést mutatjuk be.

A *fejlett klaszter-támogató politika* egy szép példája a már lezárult szövetségi kezdeményezés, az *Effi-Bau* (a betűszó a svájci építőipari üzletág hatékonyságára utal). A cselekvés katalizátora az 1990-es évek recessziója volt. Abból a kezdeti általános alapfeltevésekből kiindulva, hogy a túlságosan felaprózódott építőipari klaszter az építőipari folyamatok egyre bonyolultabbá válásával és a fokozódó fogyasztói elvárásokkal küszködik, lehetséges megoldásként a reorganizáció és olyan új termelési és szervezési eljárások alkalmazása tűnt, mint pl. az *integrált építészeti tervezés és kivitelezés*, amelyek segíthetik a KKV-eket a recesszió túlélésében. A kezdeményezés célja az volt, hogy egy átfogó képet szerezzenek az építőipari klaszter állapotáról annak érdekében, hogy lokalizálják a hatékonyság forrásait a klaszteren belül, majd az egyes projektekben; és végül, de nem utolsósorban, hogy alkalmazzák és elterjesszék az összegyűjtött tudást.

A program 1995-ben indult egy több tudományterület képviselőiből álló *irányító testület* (steering committee) felállításával, amely a kezdeményezés átfogó céljait határozta meg, és három párhuzamos elemzést kezdeményezett, amelyek célja az volt, hogy reális képet alakítsanak ki az építőipari klaszter állapotáról és problémáiról.

A következő fázisban (1995–96) elvégezték az elemzéseket, melyek során a visszacsatolásra is figyelve az építőipari klaszter képviselőivel is több tárgyalást folytattak. Nem meglepő módon a különböző elemzések többé-kevésbé ugyanazokat a gyenge pontokat emelték ki, de eltérően súlyozták azokat. A legtöbb gyengéséget és még a javításra vonatkozó javaslatokat is nagyrészt azonosították, de cselekvési programot még nem dolgoztak ki. Az *építőipari klaszter hatékonyságának javítására* vonatkozó átfogó javaslat a következőképpen foglalható össze: *fejlesszük a klasztertagok kompetenciáját*, miközben optimális mozgásteret biztosítunk számukra. Ezek alapján három fő célt határoztak meg:

- *Az ügyfelek (tulajdonosok vagy használók) kompetenciájának javítása*: a hangsúlyt azokra a szakszerűtlen, hozzá nem értő (szakmai tanácsadó nélküli) tulajdonosokra fektették, akik az építőipari kiadások jelentős részét állják.
- *A beszállítók kompetenciájának javítása*: a cél az volt, hogy jobban hozzáigazítsák a tervező- és az építőipari vállalatok tevékenységeit a piaci igényekhez, kiváltképpen integrált termékek, illetve szolgáltatások nyújtásával és jobb projektmenedzsmenttel.
- *A keretfeltételek javítása*: a továbbképzésekre, az engedélyeztetési eljárásokra és a közbeszerzésre koncentrálna.

A harmadik szakaszban (1997–98) több fejlesztési és kísérleti projektet indítottak el és hajtottak végre: 200 programjavaslat közül (a három fő célhoz kapcsolódóan) 16-ot választottak ki és valósítottak meg. A projekteknek konkrét, gyakorlatban használható és valóságban tesztelt termékeket kellett eredményezniük. Néhány

példa az ilyen végeredményekre: egy számítógépes program, amellyel az épületek értékét lehet meghatározni; egy kézikönyv, amellyel a stratégiai tervezés várható költségeit lehet megbecsülni; egy virtuális vállalat koncepciójához néhány ajánlás és mintaszerződés alkalmazása; az új közbeszerzési törvény elemzése.

A negyedik fázist (1998) különféle módszerek (kiadványok, szemináriumok stb.) használatával a végeredmények elterjesztésére szánták. Ezt a folyamatot gyakorlatilag olyan szervezetek hajtották végre, amelyek támogatták a kezdeményezést.

Az Effi-Bau sikeresnek tekinthető, mivel új erőt adott a klaszternek, és segítette az egyes szereplők egymásra találását. A legfontosabb a *párbeszéd és a széles körű együttműködés, illetve a hálózatosodási folyamat megindítása* volt. Az építőipari klaszter innovációs potenciáljának vonatkozásában ugyan kevés újdonságot sikerült azonosítani, ugyanakkor formálódtak a nézetek, és a gyakorlatias megközelítés segített abban is, hogy az iparág bizonyos lehetőségeire és az akcióterületekre ráirányítsa a figyelmet.

6.4. Kormányzati szerepvállalás a klaszterek támogatására

Az építőiparban szerte a világon meglehetősen *gyengék a vállalkozások közötti tartós együttműködések*. Ez nyilván nem kedvez a klaszterek spontán kialakulásának, hiszen a kiindulásul szolgáló közös tevékenység hiányzik, vagy csak nagyon kezdetleges formában lelhető fel. Továbbá a specializációtól is ózdkodnak a nagyobb építőipari cégek, mivel a várható kereslet alakulása és a piac változása nehezen becsülhető, ezért túlságosan kockázatos lenne egy-egy résztvékenységre szakosodni.

Az építőipari klaszterek méretét tekintve elmondhatjuk, hogy – az iparág jellegénél fogva – a vizsgált országokban *egyetlen, országos szintű építőipari klaszter* (makroklaszter) létezik, mely minden esetben kormányzati támogatást élvez, sőt, több esetben a klaszter létrehozása, az együttműködések szorosabbá tétele is kormányzati részvétellel történt.

Az iparág sajátosságait és a szakirodalomban felhalmozódott elméleti ismereteket egyaránt figyelembe véve elmondhatjuk, hogy az *építőipari klaszteresedés* alapvetően kétféle úton mehet végbe:

- *Politika-vezérelt klaszter* létrehozása (makroklaszteré), melyet az adott ország kormánya, mint egy stratégiai iparág fejlesztési eszközét határozza meg, s ennek megfelelően kiemelten támogatja versenyképessége elérésében és fenntartásában. Az ilyen klaszterek nem a tevékenységi specializációra, hanem az *egész ágazat hatékony támogatására* épülnek, s kiemelt támogatásuk teremti meg egy új gazdaságpolitikai alapállás, a hagyományos ágazati támogatást felváltó klaszter-alapú gazdaságpolitika lehetőségét.

- *Önszerveződő iparági makro- vagy regionális klaszter* kialakítása, melynek térségi bázisául egy ország vagy egy régió szolgál, ennek megfelelően vállalatai, beszállítói és partnerei lefedik az ország vagy a régió területét, s szerveződésének fő mozgatórugója a tevékenységek szerint specializált szereplők megfelelő munkamegosztása. Ez a klaszter főleg egy-egy nagyvállalat bedolgozóinak köréből áll.

Az *iparági makroklaszter* (több esetben megaklaszter) önszerveződéssel való létrehozásához szükség lenne a szereplők közötti munkamegosztásra, valamiféle tevékenységi specializálódásra. Az ilyen klaszterek önkéntes kialakításának legfontosabb gátló tényezője pedig éppen ez, hiszen a kisvállalkozásokat leszámítva az építőipari vállalkozások számára kockázatos specializálódni, érdekük ugyanis az, hogy minél több projektbe legyenek képesek bekapcsolódni. Amennyiben bizonyos részterületekre specializálnának, elveszítenék ezt a rugalmasságukat, ami kevésbé stabil piaci környezetben könnyen veszélyessé válhat. Ennek megfelelően a nagyobb építőipari vállalatok az építési tevékenység minden fázisát képesek önmaguk elvégezni, tevékenységi specializáció okán makroklaszter kialakítására nincs szükségük.

Egészen más a helyzet az *iparági regionális klaszterek* esetében. Ennek célja pontosan az, hogy az építési tendereken az adott régióban működő specializált kis- és középvállalatok (földmunkás cég, betonkeverő üzem, szerkezetépítő cég, csőhálózat szerelő vállalkozás stb.) együttműködő hálózata, azaz a regionális klaszter, hatékonyan tudja felvenni a versenyt a nagyobb építőipari vállalkozásokkal.

Egészen különös helyzetben vannak a *politika-vezérelt klaszterek*, melyek méretüket tekintve makroklaszterek, kiemelt kormányzati támogatásuk pedig nemcsak az adott iparágban, hanem a multiplikatív hatások révén a nemzetgazdaság egészében érezhető. A vizsgált országpéldákban tulajdonképpen mindhárom esetben ilyen típusú beavatkozás érhető tetten, bár az egyes országok gyakorlatában számottevő különbségek vannak.

Dániában például, ahol az erőforrás körzetek koncepciójából nőtt ki a klaszterek támogatásának politikája, oly annyira az épületépítésekre helyezik a hangsúlyt, hogy a fizikai infrastruktúra (utak, hidak) építéséhez kötődő tevékenységek nem is tartoznak bele a klaszterbe.

Hollandiában már sokkal szélesebb az a kör, amely a klaszter tagjaként határozhatja meg magát: a nem szigorúan vett építési tevékenységek egész sora beletartozik a klaszterbe, mint az építőanyag-kereskedelem, a pénzügyi szolgáltatások vagy az ingatlan értékesítés.

A svájci építőipari klaszter a hollandhoz hasonlóan egy tágran értelmezett szerveződés, azonban a támogatása – a svájci iparpolitika eltérő voltából adódóan – a

fentiekől különbözően zajlott. Egy négy éves élénkítő programot követően ma már az állami szervek befolyása gyengének mondható.

A legtöbb fejlett országban a kiemelt ágazatok között szerepel az *építőipar*, hazánkban is az egyik legfontosabb nemzetgazdasági ágazat, ám jelentősége az adottságokból adódóan minden országban eltérő. Az Európai Unió átlagát tekintve az építőipar a GDP tíz százalékát állítja elő, míg Magyarországon nem éri el ezt az arányt. A nemzeti kormányok a tagországokban kiemelten kezelik az építőipar ügyét, a foglalkoztatottak nagy számára is tekintettel. Az egyesítési folyamat velejárója a piacok megnyitása, és az ennek következtében fellépő új kihívásoknak megfelelni kívánó építőipari vállalkozásokat a kormányzatok a maguk eszközeivel segítik. Az Európai Unió szabályzatai bizonyos korlátozásokat jelentenek, egyes esetekben a nemzeti érdekek nincsenek összhangban az összeurópai célkitűzésekkel. A legtöbb országban azonban módot találnak a támogatásra, többek között klaszterek létrejöttének ösztönzésével.

Az építőiparra vonatkozó kormányzati kezdeményezések közül jellemzően az *építőipari klaszterek kialakítását*, a gazdasági szervezetek, köztük *KKV-k együttműködését*, az *információáramlás gyorsítását* elősegítők kerültek előtérbe. Másfajta kormányzati szerepvállalásra példa a német Philipp Holzmann AG esete, amikor a súlyos válságba került nagyvállalatot a kormányzat jelentős kölcsönrel kívánta támogatni a talpra állásban. Ebben az esetben a beavatkozást az tette sürgetővé, hogy munkavállalók ezreinek állása került veszélybe.

6.4.1. Az egyes országok klaszter-politikái

A klaszterekre vonatkozó előírások minden országban eltérőek, ezeknek az eltéréseknek több oka is van. Egyrészt az egyes országok eltérő földrajzi területe, illetve regionális szerkezete, másrészt a klaszter viszonylagosan rugalmas fogalma miatt nem egységes a szabályozás. Van példa a regionális szerveződések támogatására éppen úgy, mint egy-egy nemzetgazdasági ágazat egészének nyújtott segítségre. Az egész országra kiterjedő programok esetében is jellemző azonban az, hogy a megvalósítás a régiókra lebontott cselekvési programok keretén belül történik. Annak ellenére, hogy az eltérő elemzési szintek mellett más-más klaszter felfogás vált uralkodóvá, a programokat irányító-kontrolláló szervezet (jellemzően brókercég) mindig jelen van a folyamat során (*6.4. táblázat*).

Ausztriában például a klaszterpolitikában a gazdasági szereplők együttműködésének támogatására és az információáramlás hatékonyabbá tételére helyeznek nagy hangsúlyt. A vállalatok és a kutatás-fejlesztés területén élenjáró intézetek közötti együttműködést szintén fontosnak tekintik. A segítséget nyújtó külső szervezetek különösen nagy figyelmet fordítanak a KKV-k tevékenységének támogatására, mivel elsősorban ezen cégek számára jelent nehézséget az információszerzés.

6.4. táblázat

Az elemzés szintje és a klaszter-felfogás

| | Elemzés szintje | | | Klaszter-felfogás |
|--------------------|-----------------|------|-------|--|
| | mikro | mezo | makro | |
| Ausztria | | X | X | termelési és innovációs hálózatok |
| Ausztrália | | X | X | Marshall-i iparági körzetek |
| Belgium | X | | | termelési, innovációs és együttműködési hálózatok, ellátási láncok |
| Kanada | | X | X | innovációs rendszerek |
| Dánia | X | X | | erőforrás-körzetek (resource areas) |
| Finnország | X | X | | a tudás által összekapcsolt vállalkozások csoportjai |
| Németország | X | X | | a vállalkozások hasonló innovációs magatartása |
| Olaszország | | X | | iparágak közti tudás-áramlás |
| Mexikó | | X | X | innovációs rendszerek |
| Hollandia | | X | X | értéklánc-rendszerek és termelési hálózatok |
| Norvégia | | | X | értéklánc-rendszerek és termelési hálózatok |
| Spanyolország | | X | | innovációs rendszerek |
| Svédország | | X | | különböző iparágak egymástól függő vállalkozásainak rendszere |
| Svájc | X | X | | innovációs hálózatok |
| Egyesült Királyság | X | X | | regionális innovációs rendszerek |
| Egyesült Államok | | X | | termelési láncok és hálózatok |

Forrás: Roelandt–Hertog (1999, 16. o).

Belgium flandriai régiójában 1994-ben rögzítették a klaszterekre vonatkozó irányelveket, ezeket 2001-ben vizsgálták felül és újították meg. Alapvetően két formája van a támogatásnak. Egyrészt a kormányzat által elismert klaszterek, és az ezen klaszterek kiépítésében és működtetésében kulcsszerepet játszó szervezetek számára nyújtanak támogatást. Másrészt a klaszter kaphat egyes céljaihoz igazodó támogatást is, tanácsadást vagy tréninget, illetve pénzbeli támogatást kutatás-fejlesztési és innovációs projektjeihez.

Finnországban a lokális, regionális illetve országos kiterjedésű klaszterek nemzetközi versenyképességének a fejlesztése a cél. Elsősorban a gazdasági szereplők közötti együttműködés erősítése és a KKV-k versenyképességének továbbképzések általi növelése a jellemző. A program eredményeként az 1994–98 közötti időszak-

ban számos új munkahely és high-tech vállalkozás jöhetett létre. A program irányításában 14 tanácsadó központ és két országos hatókörű tanácsadó hálózat vesz részt. Az egyes tanácsadó központok kiválasztásánál fontos szempont a magas szakmai színvonal, illetve a jó kapcsolatok ápolása a gazdasági szereplőkkel, tudományos műhelyekkel, helyi önkormányzatokkal.

Franciaországban a cégek közötti együttműködés erősítésére, illetve a cégcsoportok és a nem gazdasági szereplők közötti párbeszéd fejlesztésére fektetnek hangsúlyt. 1998–99-ben két felhívást tettek közzé, a jelentkező 202 együttműködés közül 96 nyerte el a hivatalos „klaszter” címet. Elvárt, hogy az ezekben együttműködő cégek közös projekteken vegyenek részt, illetve szervezeten dolgozzanak együtt. A kiválasztott szervezetek ezek után projektjeik megvalósításának érdekében kormányzati alapokhoz pályázhatnak.

A nagyobb országokra jellemző *regionális alapú szabályozásra* példa Németország *Észak Rajna-Vesztfália* tartományának klaszterpolitikája. Az ún. REKON-Projekt célja az iparstruktúra átalakítása a klaszterek szervezése révén. A program fő feladata új klaszterek kialakítása, ehhez az egyes klaszterek specifikus igényeire igazodó segítségnyújtás az eszköz. Az építőiparban tevékenykedő KKV-k esetében például az a program célja, hogy a hagyományos, minden részmunkára kiterjedő munkavégzés helyett az egyes vállalkozások sokkal jobban specializálódjanak, és működjenek együtt a munkavégzés során. Ezzel az új piacokra való belépés esélye is megnövekedhet. A klasztermenedzselés fő feladata a tanácsadás, illetve az együttműködésen alapuló projektek fejlesztése.

Olaszországban a 317/1991-es és 598/1994-es törvény révén sikerült kiépíteni azokat a szervezeteket, amelyek koordinációs feladatot látnak el. A koordinációs szervezetek munkájában a KKV-k technológiai fejlesztése, az innovációs tevékenység előtérbe helyezése kapta a legnagyobb szerepet. Regionális szinten az innovációs központok irányadó tevékenysége, helyi szinten az egyes vállalkozásoknak nyújtott műszaki szakértői tevékenység a jellemző. A regionális központok működtetésében a régiók, a regionális pénzügyi alapok, a kamarák, illetve az egyes magánvállalkozások kapnak szerepet.

Norvégiában 1998-ban indították be a REGINN programot, az első olyan kezdeményezést, ami a regionális klaszterekre fókuszált. A REGINN révén sikerült létrehozni az együttműködést az egyes ágazatok gazdasági szereplői között. Ezen kívül az innovációs tevékenységet segítő tudományos műhelyeket is sikerült bevonni az együttműködésbe. A pénzügyi alapokat a központi kormányzat bocsátotta rendelkezésre, az egyes régiók pedig igyekeztek elnyerni ezeket a támogatásokat. A projektek megvalósítása így regionális szinten történt, általában egy regionálisan irányító szerepet ellátó szervezet révén.

Portugáliában az innováció volt a kulcsszó a klaszterszervező tevékenységnél. A versengő cégek együttműködésének erősítése azzal a céllal történt, hogy hosszú távon magasabb minőségi igényeket kielégíteni képes, az innovációs tevékenységben is élenjáró cégcsoportok jöjjenek létre. Ebbe az együttműködésbe természetesen a kutatási tevékenységeket végző intézményeket, az oktatási intézményeket, a kamarákat, illetve a kommunikációt biztosító intézményeket is bevonták.

Spanyolország baszkföldi tartománya 1991 óta fáradozik klaszterek létrehozásán. Tíz szektorra bontották a gazdaságot, az egyes klaszterek koordináló tevékenységet látnak el, többek között tréningeket szerveznek, segítik az információáramlást és az együttműködést a kutatóintézetekkel. Ehhez a tevékenységhez a koordináló szervezet központi anyagi támogatást kap.

Svédországban 2001-től lépett életbe a klaszterekre vonatkozó új nemzeti program. A regionális és nemzeti szintű ipari fejlődés a fő cél, az együttműködő cégek kapcsolatának szorosabbra fűzése révén a kormányzat reményei szerint globálisan is versenyképesek lesznek a svéd vállalatok. A program támogatását élvezik az együttműködő hálózatot kiépítő cégek, a minőség-ellenőrzés és a kutatás-fejlesztési tevékenység.

Végezetül, az egyes ipari ágazatokban működő klaszterek sajátos igényeihez illeszkedő támogatásra jó példa a *Scottish Enterprise Network* tevékenysége. A négy legfontosabb ágazat, az olaj- és gázipar, az élelmiszeripar, a félvezetőgyártás és a biotechnológia egymástól gyökeresen eltérő jellege egyenként is különböző szabályozást igényelt. Az olyan sokszereplős ágazat esetén, mint például az élelmiszeripar, a fő cél a gazdasági szereplők közötti együttműködés feltételeinek megteremtése volt. A biotechnológia esetében viszont a kutatás-fejlesztési tevékenységet segítő infrastruktúra kiépítése kapott hangsúlyt.

Irodalom

- Buzás N. (2000) Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. – *Tér és Társadalom*. 4. 109–123. o.
- Dahl, M.S. (2000) *Synopsis for the Danish Cluster Studies*. OECD Workshop on Cluster-analysis and Cluster-based Policy, Utrecht. May 8–9.
- Dahl, M.S.–Dalum, B. (2001) The Construction Cluster in Denmark. *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation*. OECD, Paris. 179–202. o.
- Danish Government (1999) *Structural Monitoring – International Benchmarking of Denmark*. Danish Government, Copenhagen.
- Drejer, I.–Kristensen, F.S.–Laursen, K. (1999) Studies of Clusters as a Basis for Industrial and Technology Policy in the Danish Economy. *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD Proceedings, Paris. 293–313. o.
- EC (2000) *Report on the Implementation of the Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness*. Commission Staff Working Paper,

- SEC(2000) 1825 – Vol.II. Annexes. Commission of the European Communities, Brussels.
- Hertog, P.–Brouwer, E. (2001) Innovation in the Dutch Construction Cluster. *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation*. OECD, Paris. 203–227. o.
- Hove, N. van den–Roelandt, T.–Grosfeld, T. (1998) *Cluster Specialisation Patterns and Innovation Styles*. Ministry of Economic Affairs, The Hague.
- Isaksen, A.–Hauge, E. (2002) *Regional Clusters in Europe*. European Commission, Brussels.
- Jacobs, D.–Kuijper, J.–Roes, B. (1992) *The Economic Power of Construction. The Need for a Cultural Breakthrough*. SMO, The Hague.
- Knudsen, M.K. (1998) *An Empirical Model of Firm Behavior: A Dynamic Approach to Competence Accumulation and Strategic Behavior*. Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), Copenhagen.
- Knudsen, M.K.–Knudsen, T. (2001) *Unfolding the Industry Dynamics*. University of Southern Denmark.
- Lengyel I. (2000) Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. – *Tér és Társadalom*. 4. 39–86. o.
- Lengyel I. (2001) Iparági és regionális klaszterek. Tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. – *Vezetéstudomány*. 10. 19–43. o.
- OECD (1997) *Main Orientation of Industrial Policies in Switzerland*. DSTI/IND(97)28/FINAL, 144–145. o.
- OECD (1998) *Policies for Industrial Development and Competitiveness*. Directorate for Science, Technology and Industry, Industry Committee. OECD, Paris.
- OECD (1999) *Boosting Innovation: The Cluster Approach*. OECD, Paris.
- OECD (2001a) *Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems*. OECD, Paris.
- OECD (2001b) *OECD in Figures, Statistics on Member Countries*. www.oecd.org (letöltve 2002. 07. 03.)
- OECD (2002) *Main Economic Indicators*. www.oecd.org (letöltve 2002. 07. 09.)
- Oggier, M.P. (2000) *Annual Report on Consumer Policy Development in Switzerland*. Federal Consumer Affairs Commission. <http://www.consommation.admin.ch> 2000.
- Porter, M.E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
- Porter, M.E. (1999) Regionális Üzletági Központok – A Verseny Új Közgazdaságtana. – *Harvard Business Manager*. 4. 6–19. o.
- Probáld F. (szerk.) (2000) *Európa regionális földrajza*. ELTE, Eötvös Kiadó, Budapest.
- Roelandt, T.–Hertog, P. (1999) Cluster Analysis and Cluster-based Policy Making in OECD Countries: An Introduction to the Theme. *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD, Paris. 9–23. o.
- Roelandt, T.–Hertog, P. den–Sinderen, J. van–Hove, N. van den (1999) Cluster Analysis and Cluster Policy in the Netherlands. *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD, Paris. 315–338. o.

- Thomassen, M.A. (2000a) *Coordination Costs and Inter-firm Learning within Construction*. DRUID Summer Conference. DRUID, Copenhagen. www.druid.dk/summer2000/Gallery/nythomassen.pdf (letöltve: 2002. 07. 05.).
- Thomassen, M.A. (2000b) *A Sectoral Approach to Knowledge and Learning – The case of the construction industry in Denmark*. DRUID Winter Conference. DRUID, Copenhagen. www.druid.dk/conferences/winter2000/mikkel.pdf (letöltve: 2002. 07. 05.)
- Vock, P. (2001) An Anatomy of the Swiss Construction Cluster. *Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems*. OECD, Paris. 229–247. o.

MELLÉKLET

6.1. melléklet

A dán építőipari megaklaszter definiálása ágazatok szerint

| <i>Elsődleges</i> | |
|-------------------|---|
| 201 | Fűrészárugyártás |
| 1411–1413 | Építési célú kő fejtése, mészkő, gipsz, kréta, pala bányászata |
| 1421–1422 | Kavics-, homok-, agyag- és kaolin bányászata |
| 1450 | Máshová nem sorolt egyéb bányászat |
| <i>Gyártás</i> | |
| 1753 | Nem szőtt textíliák, termékek gyártása (kivéve: ruházat) |
| 2010 | Fűrészárugyártás |
| 2030 + 2051 | Épületasztalos-ipari termékek gyártása + Fa tömegcikk gyártása |
| 2124 | Tapétagyártás |
| 2416 | Műanyag-alapanyag gyártása |
| 2430 | Festék, bevonóanyag gyártása |
| 2462 | Ragasztógyártás |
| 2521 | Műanyag fólia, cső gyártása |
| 2523 | Műanyag építőanyag gyártása |
| 2611–2612 | Síküveg gyártása és tovább feldolgozása |
| 2614 | Üvegszálgyártás |
| 2615 | Műszaki, egyéb üvegtermék gyártása |
| 2622–2624 | Egészségügyi kerámia, kerámiaszigetelő és egyéb kerámiatermék gyártása |
| 2626 | Tűzálló kerámiatermék gyártása |
| 2630 | Kerámiacsempe, lap gyártása |
| 2640 | Égetett agyag építőanyag gyártása |
| 2651–2653 | Cement-, mész- és gipszgyártás |
| 2661–2665 | Beton-, gipsz-, cementtermék gyártása |
| 2670 | Kőmegmunkálás |
| 2681–2682 | Csiszolótermék gyártása, egyéb, máshová nem sorolt nemfém ásványi termék gyártása |
| 2721 | Öntöttvas cső gyártása |
| 2744 | Réz gyártása |
| 2811-2812 | Fémszerkezet, fém épületelem gyártása |
| 2822 | Fűtési kazán, radiátor gyártása |
| 2862–2863 | Szerszámgyártás, lakat- és zárgyártás |
| 2873–2874 | Huzaltermék gyártása, kötőelem, csavar gyártása |
| 2913 | Csap, szelep gyártása |
| 2921 | Kemence gyártása |
| 2923 | Nem háztartási hűtő, légállapot-szabályozó gyártása |
| 3120 | Áramelosztó, -szabályozó készülék gyártása |

| | |
|------|----------------------|
| 3613 | Konyhabútor gyártása |
|------|----------------------|

Támogató szektor

| | |
|-------------|---|
| 2952 | Bányászati, építőipari gép gyártása |
| 4550 + 7132 | Építési eszköz kölcsönzése személyzettel + Építőipari gép, berendezés kölcsönzése |

Szolgáltató szektor

| | |
|------------------|---|
| 202 | Falemezgyártás(hoz kapcsolódó szolgáltató tevékenységek) |
| 4511–4512 | Épületbontás, földmunka, talajmintavétel, próbafúrás (Építési terület előkészítése) |
| 4521 | Épület és közmű építése |
| 4522 + 4525 | Tetőszerkezet-építés, tetőfedés, vízszigetelés + Egyéb speciális szaképítés |
| 4531 | Villanyszerelés |
| 4532 | Szigetelés |
| 4533 | Víz-, gáz-, fűtőszerszerelés |
| 4541–4545 | Vakolás, épületasztalos-szerkezet építése, padló-, falburkolás, festés, üvegezés, egyéb befejező építés (Befejező építés) |
| 5113 | Fa-, építési anyag ügynöki nagykereskedelme |
| 5153–5154 + 5162 | Fa-, építőanyag-, szaniteráru-, vasáru-, szerelvény- + építőipari gép nagykereskedelme |
| 5246 | Vasáru-, festék-, üveg-kiskereskedelem |
| 7011–7012 | Ingyenbérbeadás, -eladás, ingatlanforgalmazás |
| 7020 | Ingyenbérbeadás, üzemeltetés |
| 7031–7032 | Ingyenbérbeadás, üzemeltetés, ingatlankezelés |
| 7420 | Mérnöki tevékenység, tanácsadás |
| 7470 | Takarítás, tisztítás |

Forrás: Dahl–Dalum (2001, 199. o.).

6.2. melléklet

A ClusterMonitor Database CBS/Dialogic 2000. évi fontosabb adatai

Cégek és alkalmazottak száma a holland építőiparban 1995–1999 között

| | Cégek száma* | | | | | Alkalmazottak száma (ezer fő) | | | | |
|---------------------------|--------------|--------|--------|--------|--------|-------------------------------|------|------|------|------|
| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
| <i>Építőipar összesen</i> | 43 945 | 48 400 | 51 405 | 58 340 | 62 335 | 439 | 444 | 463 | 474 | 485 |
| Lakás- és nem lakáscélú | 20 545 | 22 730 | 24 060 | 27 445 | 29 445 | 178 | 175 | 183 | 185 | 188 |
| Mélyépítészet | | | | | | 72 | 74 | 74 | 76 | 78 |
| Egyéb építőipar | 23 400 | 25 670 | 27 345 | 30 895 | 32 890 | 189 | 195 | 206 | 213 | 219 |

* Az alkalmazott nélküli cégek is.

Termelési érték és hozzáadott érték a holland építőiparban 1995–1999 között
(millió NLG, folyó áron)

| | Termelési érték | | | | | Hozzáadott érték | | | | |
|---------------------------|-----------------|--------|---------|---------|---------|------------------|--------|--------|--------|--------|
| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
| <i>Építőipar összesen</i> | 93 532 | 99 513 | 104 080 | 110 524 | 118 121 | 33 531 | 33 971 | 36 299 | 38 695 | 43 091 |
| Lakás- és nem lakáscélú | 48 136 | 49 633 | 51 700 | 53 687 | 57 772 | 14 541 | 14 394 | 15 072 | 15 526 | 17 208 |
| Mélyépítészet | 17 212 | 19 406 | 20 470 | 21 575 | 21 973 | 6 492 | 6 983 | 7 371 | 7 767 | 8 712 |
| Egyéb építőipar | 28 184 | 30 474 | 31 910 | 35 262 | 38 376 | 12 498 | 12 594 | 13 856 | 15 402 | 17 171 |

Összes és átlagos innovációs kiadás a holland építőipari klaszterben 1997-ben
(millió NLG)

| Klaszter szegmens | Feldolgozóipar | É p i t ő - i p a r | Nagyke- reskede- lem | Szolgálta- tás | Klaszter összesen | Összesen |
|---|----------------|---------------------|----------------------------|-------------------|----------------------|------------|
| Összes innovációs kiadás | 2113 | 486 | 64 | 422 | 3900 | 22784 |
| Felszerelés vásárlása | 1412 | 365 | 33 | 69 | 2175 | 8959 |
| Saját K+F | 514 | 54 | 12 | 202 | 1028 | 8031 |
| Kihelyezett K+F | 33 | 11 | 7 | 72 | 168 | 1548 |
| Ipari termékminta | 44 | 11 | 3 | 30 | 153 | 994 |
| Licenc, tanácsadás | 30 | 4 | 2 | 14 | 120 | 829 |
| Marketing | 59 | 8 | 3 | 11 | 144 | 1062 |
| Képzés | 21 | 33 | 4 | 24 | 112 | 1361 |
| <i>Összes innovációs kiadás a forgalom százalékában (%)</i> | <i>6,0</i> | <i>0,6</i> | <i>0,2</i> | <i>2,5</i> | <i>1,5</i> | <i>1,6</i> |

Cégek nem technológiai innovációja a holland építőipari klaszterben 1997-ben
(százalék)

| <i>Klaszter szeg- mens</i> | <i>Nem- technológiai innováció</i> | <i>Innovatív stratégia</i> | <i>Innovatív marketing</i> | <i>Innovatív reorganizá- ció</i> | <i>Innovatív menedzs- ment</i> |
|--------------------------------|--|--------------------------------|--------------------------------|--|--|
| <i>Klaszter összesen</i> | 49 | 37 | 18 | 26 | 1 |
| Feldolgozóipar | 51 | 38 | 24 | 30 | 12 |
| Építőipar | 41 | 30 | 9 | 21 | 10 |
| Nagykereskedelem | 57 | 44 | 24 | 30 | 6 |
| Szolgáltatások | 78 | 66 | 49 | 41 | 19 |
| <i>Összes cég</i> | 55 | 42 | 26 | 30 | 12 |

Forrás: ClusterMonitor Database CBS/Dialogic (2000).

6.3. melléklet

A ClusterMonitor adatbázis használata az innováció elemzésére az építőipari klaszterben

Ezt az elemzési eszközt, amely egy meglehetősen nagy adatbázist foglal magában, 1999-ben fejlesztette ki a Holland Gazdasági Minisztérium (Ministrie von Economische Zaken) és a Holland Statisztikai Hivatal (CBS). Számos termelési és innovációs statisztikát kapcsoltak össze mikroszinten (a 10 főnél többet foglalkoztató cégekre vonatkozóan). Az adatbázis 46 900 céget foglal magában, és lehetővé teszi, hogy összehasonlítsunk bizonyos klaszterhez tartozó cégeket a gazdaság összes cégével. Az építőipari cégeken kívül tartalmaz adatokat a feldolgozó-ipari, a nagykereskedelmi és szolgáltató cégekről, amelyek tagjai *a tágabb értelemben vett építőipari klaszternek*. Az alapanyag kitermelő cégek statisztikái nem szerepelnek az adatbázisban.

A négy alcsoport szignifikánsan különbözik az *innovációs hajlandóságukat* illetően. Az aggregált megjelenítés természetesen nem nyújthat részletes elemzést a klaszter viselkedéséről és nem tárhatja fel az egyes kategóriák innovatív viselkedésében rejlő különbségeket, amelyeket egyébként további vizsgálatok ki is mutattak. Például az építőipari szubklaszter cégei sokkal kevésbé innovatívak, mint az épületgépészeti szerelést végző cégek.

Továbbá a nagyobb cégek szívesebben innoválnak, de e tekintetben is különbségek lehetnek az egyes csoportok között. Megbecsülték annak valószínűségét, hogy egy cég innovatív-e vagy sem az összes 10 főnél többet foglalkoztató holland vállalat tekintetében. Valószínűségi modellt alkalmaztak annak felmérésére, hogy mekkora valószínűséggel innovatív egy cég a méret függvényében a különböző szubklaszterekben. A függő változó az „innovatív vagy nem” változó. A független változók a megaklaszter négy szubklasztere. A referencia csoport az egész gazdaság az építőipari megaklasztert leszámítva. A legmagasabb elaszticitás a feldolgozóiparnál volt megfigyelhető, jelezve, hogy az innováció valószínűsége a feldolgozóiparban rohamosan nő a cég méretének növekedésével. Az elaszticitás a legalacsonyabb – a várakozásoknak megfelelően – az építőipari cégek esetén.

A ClusterMonitor adatbázis az építőiparhoz kapcsolódó alábbi tevékenységekről tartalmaz adatokat:

| CLUSTERMONITOR ADATBÁZIS | |
|---------------------------|---|
| <i>TEAOR</i> | |
| <i>Feldolgozóipar (D)</i> | |
| 1421 | Kavics-, homokbányászat |
| 1422 | Agyag-, kaolinbányászat |
| 2010 | Fűrészáru-gyártás |
| 2020 | Falemezgyártás |
| 2030 | Épületasztalos- ipari termék gyártása |
| 2430 | Festék, bevonóanyag gyártása |
| 2523 | Műanyag építőanyag gyártása |
| 2611 | Síküvegyártás |
| 2612 | Síküveg továbbfeldolgozása |
| 2614 | Üvegszálgyártás |
| 2615 | Műszaki, egyéb üvegtermék gyártása |
| 2622 | Egészségügyi kerámia gyártása |
| 2623 | Kerámiaszigetelő gyártása |
| 2630 | Kerámiacsempe, -lap gyártása |
| 2640 | Égetett agyag építőanyag gyártása |
| 2651 | Cementgyártás |
| 2652 | Mészgyártás |
| 2653 | Gipszgyártás |
| 2661 | Építési betontermék gyártása |
| 2662 | Építési gipsztermék gyártása |
| 2663 | Előrekevert beton gyártása |
| 2664 | Habarcsgyártás |
| 2665 | Szálerősítésű cement gyártása |
| 2682 | Egyéb, máshova nem sorolt nem fém ásványi termék gyártása |
| 2811 | Fémszerkezet gyártása |
| 2812 | Fém épületelem gyártása |
| 2822 | Fűtési kazán, radiátor gyártása |
| <i>Építőipar (F)</i> | |
| 4511 | Épületbontás, földmunka |
| 4512 | Talajmintavétel, próbafúrás |
| 4521 | Épület, híd, alagút, közmű, vezeték építése |
| 4522 | Tetőszerkezet-építés, tetőfedés, vízszigetelés |
| 4523 | Autópálya, út, repülőtér, sport játéktér építése |
| 4524 | Vízi létesítmény építése |
| 4525 | Egyéb speciális szaképítés |

| | |
|-----------------------------|--|
| 4531 | Villanyszerelés |
| 4532 | Szigetelés |
| 4533 | Víz-, gáz-, fűtés-szerelés |
| 4534 | Egyéb épületgépészeti szerelés |
| 4541 | Vakolás |
| 4542 | Épületesztalos-szerkezet szerelése |
| 4543 | Padló-, faburkolás |
| 4544 | Festés, üvegezés |
| 4545 | Egyéb befejező építkezés |
| 4550 | Építési eszköz kölcsönzése személyzettel |
| 7131 | Építőipari gép kölcsönzése |
| <i>Nagykereskedelem (G)</i> | |
| 5153 | Fa-, építőanyag-, szaniteráru-nagykereskedelem |
| 5154 | Vasáru-, szerelvény- nagykereskedelem |
| 5162 | Építőipari gép nagykereskedelme |
| <i>Szolgáltatások</i> | |
| 6522 | Egyéb hitel nyújtás |
| 7011 | Ingatlan-beruházás, -eladás |
| 7140 | Fogyasztási cikk kölcsönzése |
| 7420 | Mérnöki tevékenység, tanácsadás |

Forrás: Holland Statisztikai Hivatal (CBS).

6.4. melléklet

A különböző információforrások használata a holland építőipari klaszterben az összes innovatív vállalat százalékában 1996-ban

| | <i>Feldolgozóipar</i> | <i>Építőipar</i> | <i>Nagykereskedelem</i> | <i>Szolgáltatás</i> | <i>Klaszter összesen</i> | <i>Összes vállalat</i> |
|--|-----------------------|------------------|-------------------------|---------------------|--------------------------|------------------------|
| <i>Innovációs ötletek saját cégen vagy konzernen belül</i> | | | | | | |
| nem használja | 52 | 71 | 56 | 47 | 58 | 54 |
| közepesen fontos | 11 | 11 | 4 | 7 | 10 | 10 |
| fontos/nagyon fontos | 37 | 19 | 40 | 6 | 32 | 36 |
| <i>Innovációs ötletek ügyfelektől</i> | | | | | | |
| nem használja | 30 | 47 | 42 | 26 | 35 | 32 |
| közepesen fontos | 32 | 24 | 15 | 33 | 27 | 25 |
| fontos/nagyon fontos | 38 | 29 | 43 | 41 | 39 | 43 |
| <i>Tanácsadó és kutató cégek a versenyszférából</i> | | | | | | |
| nem használja | 74 | 68 | 82 | 62 | 68 | 64 |
| közepesen fontos | 15 | 17 | 5 | 25 | 19 | 21 |
| fontos/nagyon fontos | 11 | 16 | 13 | 13 | 13 | 15 |
| <i>Állami kutatóintézetek</i> | | | | | | |
| nem használja | 68 | 67 | 77 | 59 | 68 | 73 |
| közepesen fontos | 18 | 21 | 9 | 24 | 20 | 16 |
| fontos/nagyon fontos | 14 | 11 | 14 | 17 | 12 | 11 |
| <i>Egyetemek és kapcsolódó intézetek</i> | | | | | | |
| nem használja | 87 | 87 | 94 | 54 | 81 | 81 |
| közepesen fontos | 10 | 10 | 5 | 20 | 12 | 12 |
| fontos/nagyon fontos | 4 | 3 | 1 | 26 | 8 | 7 |
| <i>Innovációs ötletek iparági folyóiratokon és kiállításokon keresztül</i> | | | | | | |
| nem használja | 35 | 29 | 37 | 16 | 29 | 28 |
| közepesen fontos | 65 | 56 | 52 | 43 | 54 | 51 |
| fontos/nagyon fontos | 9 | 14 | 11 | 40 | 17 | 21 |

Forrás: ClusterMonitor Database CBS/Dialogic, 2000.

6.5. melléklet

Az építőipari klaszter mag-, támogató és kapcsolódó iparágainak a foglalkoztatásban játszott szerepe Svájcban (fő)

| <i>NACE kód</i> | <i>Leírás</i> | <i>1985</i> | <i>1991</i> | <i>1995</i> | <i>1998</i> |
|-----------------|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | Tercier szektor | 2 038 073 | 2 475 922 | 2 436 011 | 2 447 225 |
| | Szekunder szektor | 1 239 385 | 1 284 981 | 1 112 804 | 1 024 203 |
| 45 | Építőipar | 348 831 | 382 732 | 339 454 | 293 893 |

Magtevékenységek

| | | | | | |
|-------|--|--|--|---------|---------|
| 45.2 | Szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése | | | 190 585 | 156 701 |
| 45.21 | Épület, híd, alagút, közmű, vezetékek építése | | | 127 610 | 95 385 |
| 45.22 | Tetőszerkezet-építés, tetőfedés, vízszigetelés | | | 27 652 | 27 851 |
| 45.23 | Autópálya, út, repülőtér, sportjátéktér építése | | | 16 930 | 15 433 |
| 45.24 | Vízi létesítmény építése | | | 358 | 118 |
| 45.25 | Egyéb speciális szaképítés | | | 19 035 | 17 914 |

Támogató iparágak

| | | | | | |
|-------|------------------------------------|--|--|--------|--------|
| 45.1 | Építési terület előkészítése | | | 3 250 | 3 644 |
| 45.3 | Épületgépészeti szerelés | | | 89 252 | 81 262 |
| 45.31 | Villanszerelés | | | 40 672 | 36 524 |
| 45.32 | Szigetelés | | | 3 730 | 3 154 |
| 45.33 | Víz-, gáz-, fűtésszerelés | | | 41 445 | 36 824 |
| 45.34 | Egyéb épületgépészeti szerelés | | | 3 405 | 4 760 |
| 45.4 | Befejező építés | | | 56 144 | 52 079 |
| 45.41 | Vakolás | | | 8 314 | 6 218 |
| 45.42 | Épületasztalos-szerkezet szerelése | | | 4 587 | 4 311 |
| 45.43 | Padló-, falburkolás | | | 11 232 | 11 617 |
| 45.44 | Festés, üvegezés | | | 30 368 | 28 421 |
| 45.45 | Egyéb befejező építés | | | 1 643 | 1 512 |

Potenciális szállítók

| | | | | | |
|------|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| 14 | Egyéb bányászat | 6 168 | 7 178 | 5 968 | 5 187 |
| 14.1 | Kőfejtés | | | 1 217 | 1 013 |
| 14.2 | Homok-, agyagbányászás | | | 4 406 | 3 445 |
| 20 | Fafeldolgozás, fonottáru gyártása | 54 520 | 52 573 | 43 731 | 38 328 |
| 26 | Egyéb nemfém ásványi termék gyártása | 26 235 | 26 397 | 21 734 | 19 902 |
| 26.1 | Üveg, üvegtermék gyártása | | | 4 241 | 4 267 |
| 26.3 | Kerámiacsempe, lap gyártása | | | 430 | 20 |
| 26.4 | Égetett agyag építőanyag gyártása | | | 1 444 | 1 071 |

| <i>NACE kód</i> | <i>Leírás</i> | <i>1985</i> | <i>1991</i> | <i>1995</i> | <i>1998</i> |
|-----------------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 26.5 | Cement-, mész-, gipsz gyártása | | | 1 298 | 1 059 |
| 26.6 | Beton-, gipsz-, cementtermék gyártása | | | 6 809 | 6 849 |
| 28 | Fémfeldolgozási termék gyártása | 81 792 | 90 446 | 90 692 | 83 108 |
| 45.5 | Építési eszköz kölcsönzése személyzettel | | | 223 | 207 |
| 74 | Gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás | 180 911 | 256 902 | 258 359 | 266 449 |
| 74.2 | Mérnöki tevékenység, szolgáltatás | | | 83 225 | 73 864 |
| 74.20A | Építőmérnöki munkák (architects) | | | 34 930 | 31 625 |
| 74.20B | Belsőépítészet | | | 1 128 | 1 111 |
| 74.20C | Tervezőmérnöki munkák (construction engineering) | | | 19 240 | 17 541 |
| 74.20D | Egyéb mérnöki tevékenység | | | 16 183 | 11 485 |
| 74.20E | Földmérési munkák | | | 2 978 | 3 116 |
| 74.20F | Település- és területrendezési munkák | | | 845 | 793 |
| 74.20G | Kertépítészet | | | 1 374 | 636 |
| 74.20H | Egyéb technikai tanácsadási és tervezési tevékenység | | | 6 547 | 7 557 |
| 70 | Ingatlanügyletek | 15 215 | 18 778 | 17 292 | 18 492 |
| 70.1 | Ingatlanberuházás, -értékesítés, -forgalmazás | | | 1 576 | 811 |
| 70.2 | Ingatlan bérbeadása, üzemeltetése | | | 1 790 | 1 637 |
| 70.3 | Ingatlanügynöki, -kezelési szolgáltatás | | | 13 926 | 16 044 |
| 70.31 | Ingatlanügynöki tevékenység | | | 3 024 | 3 880 |
| 70.32 | Ingatlankezelés | | | 10 902 | 12 164 |

Forrás: Svájci Statisztikai Hivatal.

7. A KLASZTEREK FEJLESZTÉSÉNEK ÁLTALÁNOS TAPASZTALATAI

Napjainkra, főleg a fejlett országok közel egy évtizedes gyakorlata alapján, kialakultak a klaszterek fejlesztésének széles körben alkalmazott eszközei. Magyarországon még nincsenek értékelhető tapasztalatok ezen a területen, ezért röviden áttekintjük azokat a megközelítéseket, gondolatokat és szempontokat, amelyek a magyar építőipari klaszter szervezésénél felhasználhatók.

Először a klaszterek, mint dinamikus szerveződések főbb kategóriáit elemezzük, majd röviden ismertetjük a klaszter-alapú gazdaságfejlesztés alapvető szempontjait. A 6. fejezetben felvázolt három nemzetközi példából egyértelműen kiderült, hogy az építőipari klaszterek létrejötténél és élénkítésénél a kormányzatok szerepe meghatározó, ezért részletesen bemutatjuk a legfontosabb kormányzati teendőket. Ezt követően az építőipar önszerveződésének lehetőségeire térünk ki. A klaszterek több esetben meglevő hálózatokból „nőnek ki”, ezért ismertetjük azokat a hálózatszervezési lépéseket is, amelyek elvezethetnek a klaszterek megerősödéséhez.

7.1. A klaszterek, mint dinamikus szerveződések

Fejlett országokban a klaszterek a globális verseny hatására spontán módon, szerves fejlődéssel jöttek létre, lényegében egy *dinamikus folyamat* során állandóan változnak (nemcsak létrejöhetnek, hanem hanyatlásra is hajlamosak, és meg is szűnhetnek). Ezért is szokás kiemelni, hogy a klaszter nem statikus, hanem állandóan *változik és átalakul, alkalmazkodik* az aktuális globális kihívásokhoz. Lényegében egy spontán „körfolyamat” figyelhető meg (*7.1. ábra*): a specializáció kialakulásával a tudás túlsordul, ezáltal javul a termékek versenyképessége, ami a keresletet is élénkíti, új szereplők lépnek a piacra, aminek következtében javul a méretgazdaságosság és a klaszter elérve a kritikus tömeget terjeszkedni kezd, ami a specializáció újabb formáit hozza létre („megszüntette-megőrizve”) stb. A klaszterek megerősödése nem törvényszerű, több esetben megfigyelhető visszaesésük is, főleg, ha az adott iparág termékei iránti kereslet világszerte csökken (pl. a hagyományos írógépek iránti kereslet a nyolcvanas években visszaesett a számítógépek elterjedésével, illetve a hidegháborút követően több hadiipari cég ment tönkre nemcsak a volt szocialista országokban, de az USA-ban is).

7.1. ábra

A klaszterek fejlődési körfolyamata



Forrás: Berg–Braun–Windén (2001, 197. o.) alapján saját szerkesztés.

A klaszterek is *életciklussal* bírnak, az egyes szakaszokban eltérőek a vállalati együttműködés jellemzői és a kormányzati beavatkozások, támogatások lehetőségei is. Az életciklus főleg a klaszter vezértermékeinek, alapvető technológiájának életciklusától függ, illetve a piaci verseny változásától (pl. a munkaigényes tömegárak: textil-, cipő- stb. gyártásának nagy része megszűnt a fejlett országokban és átkerült a fejlődőkbe). A klaszterek életciklusában megkülönböztetünk négy szakaszt, amelyek egyúttal az egyes klaszterek típusait is megadják:

- embrionális (induló) szakaszt,
- növekvő (fejlődő) szakaszt,
- érett (fejlett) szakaszt és
- hanyatló szakaszt, melynek során a régióban már egy új klaszter formálódik.

Más tipizálások is használatosak, amelyek eltérő aspektusból, fejlettségük, illetve szerveződési stratégiájuk szerint jellemzik a klasztereket (Buzás 2000a; 2000b). *Fejlettségük* alapján történő csoportosításuk némileg hasonló az életciklus szakaszoknál megfigyeltékhez:

- *látens* klaszter,
- *potenciális* klaszter,

- *fejlődő* klaszter,
- *fejlett (erős)* klaszter.

A klaszterek *szerveződési stratégiáját* tekintve három eltérő típust lehet kiemelni:

- globalizáció-befolyásolt klaszterek,
- erőforrás-alapú klaszterek,
- politika-vezérelt klaszterek.

Az építőipari klaszterek alapvetően politika-vezéreltek, azaz a kormányzat ösztönzi megerősödésüket gazdaságpolitikai stratégiai megfontolások miatt: részben foglalkoztatási, részben környezetvédelmi, részben minőségi, részben a külső döntési központoktól való függés gyengítése stb. szempontok merülhetnek fel prioritásként. A politika-vezérelt klaszterek létrejötté a *klaszter-alapú gazdaságfejlesztési politikák* kialakulásával van szoros összefüggésben (amint látható volt a 6. fejezet esettanulmányaiban is).

Az Európai Unióban kétféle klaszter-felfogás figyelhető meg (*Isaksen–Hauge* 2002). Az egyik a regionális gazdasági fejlődés és az ehhez kapcsolódó szerkezetváltás eszközének tartja a klasztereket, így lényegében olyan *kiterjesztett regionális húzóágazatként* fogja fel, amely az ágazat gazdasági szervezetein kívül a kapcsolódó szakmai egyesületeket és intézményeket (oktatási, tanácsadó, fejlesztő ügynökségek stb.) és egyéb kormányzati részlegeket is magában foglalja. A másik felfogás az *innovativitást, a tudásbázist* helyezi előtérbe (főleg a lisszaboni EU-csúcs után), ezen megközelítés szerint a klaszter a növekvő piaci részesedésű (és növekvő skáláhozadékú), a kutatás-fejlesztés eredményein alapuló tevékenységek szűkszerű térbeli tömörülése, „csomósodása”. Az első felfogás a tradicionális tevékenységeknek felel meg, így az építőiparnak is, míg a második inkább a tágan értelmezett „tudásgazdasághoz” kapcsolódik.

A kilencvenes években a fejlett országok többségében elindult a klaszterek spontán fejlődési folyamatának tudatos felgyorsítása, a klaszterek létrehozásának és fejlődésének támogatása. A fejlesztéspolitikákban nagyon elkülönül a *kormányzat*, valamint a *magánszféra szerepe*, mivel különbözőek a lehetőségeik is. A klaszterek tudatos támogatása nemcsak a fejlett, hanem a fejlődő országokban is megfigyelhető: az UNIDO és az OECD sok klaszter programot indított, pl. az OECD a LEED program keretében tavaly kezdte el a kelet-közép-európai országokban a klaszter vizsgálatokat, 2002. május végén Budapesten volt az ezzel kapcsolatos szakértői konferencia (*OECD* 1999; 2001b; *Fisher–Reuber* 2000; *Ionescu–Möhring* 2001; *UNIDO* 2000).

7.2. A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés

A globalizáció a piaci verseny feltételeit, jellemzőit gyökeresen átalakította, a globális kihívásokra adott sikeres kormányzati válaszokból született a klaszter-alapú gazdaságfejlesztési szemlélet. A nemzetközi, mint nemzetek közötti gazdaságból az 1980-as években létrejövő globális gazdaság kialakulása két fő tényezőnek tudható be (*Hamilton 1999; Lengyel 2000a; 2000b*):

- *A deregulációs politikáknak*: a kereskedelmi akadályok lebontása (pl. vámok egységesítése), a pénzügyi szektor és a versenypolitika liberalizálása (pl. az egyedi kormányzati beavatkozások ritkulása), a tőkeozgás szabadabbá válása, a termelési tényezők áramlásának szabadsága, a telephelyek létrehozásának elősegítése, a szolgáltatások (pl. légi közlekedés) elterjedése stb.
- *Az információs és kommunikációs technikák és technológiák* növekvő gazdasági szerepének: az információk áramlása az országhatároktól független, az adatátvitel, az automatizált banki és pénzügyi rendszerek, a személyek kommunikációs lehetőségei stb. ‘határtalanok’.

A deregulációk hatásának és a kommunikációs technológiák fejlődésének közvetlen következménye volt a világpiacon verseny szinte előzmény nélküli erősödése. Napjainkban a *globális verseny* négy fő folyamatát lehet megfigyelni, amelyek a kormányzatok gazdaságpolitikai lehetőségeit is behatárolják (*Hatzichronoglou 1999, 7–8*):

- *Előre nem látható módon erősödik a verseny* (ezért nagy a közvetlen kormányzati beavatkozás kockázata) a vállalatok között a különböző piacokon, egyre több cég lép ki a nemzetközi piacra és kénytelen versenyezni a külföldiekkel a hazai piacokon, a saját helyi, regionális piacain is.
- *A termelés, gyártás nemzetközivé vált*, az országok és cégek komplex módon kapcsolódnak egymáshoz, a termelés inputja (tőke, munkaerő, technológia, alapanyag, félkésztermék) sok helyről beszerezhető, több esetben nehéz megmondani, hogy melyik input melyik országból, régióból jön és milyen értékű az adott ország, régió hozzájárulása a termék (szolgáltatás) végső értékéhez.
- *A nemzetközi kereskedelem összetétele* is megváltozott, számtalan telephely, érdekeltség van külföldön és a nemzetközi kereskedelem tekintélyes része a különböző országokban levő telephelyek és az anyacég, valamint ugyanazon cég telephelyei között zajlik, így a vállalatok belüli árumozgás országok közöttiként van nyilvántartva, a fejlett országok importjának döntő része saját világcégeik más országokban levő érdekeltségeitől származik.

- *Növekszik a kölcsönös összefüggés szintje* a globalizáció különböző részfolyamatai között: a direkt külföldi befektetések (a külföldi működőtőke akadálytalanul mozoghat, sok esetben a tulajdonosok külföldiek és akár évente is változhatnak), az árukereskedelem, a technológia transzfer és a tőke-transzfer egymáshoz szorosan kapcsolódik (a kereskedelem értéke az OECD országokban 1970-hez képest 1996-ra 16-szorosára nőtt, míg a direkt külföldi befektetések összege 25-szörösére).

A globális versenyt négy fő tényező vezérli: a *technológia* (főleg az informatikai hálózatokhoz kapcsolódó), a *nemzetközi vállalatok*, a *nemzetközi pénzpiacok és az új nemzetközi intézmények* (pl. WTO). A globalizáció által elindított folyamatok nemcsak alapvetően átrendezték a világgazdaságot, hanem olyan gazdasági jellemzőket is felszínre hoztak, amelyeket a vállalatok vagy országok közötti verseny hagyományos fogalma és modelljei, a kapcsolódó közgazdasági kategóriák egyre kevésbé képesek leírni (Porter 2000b). Emiatt a hagyományos gazdaságpolitikai felfogás és szokásosan használt részpolitikai (pl. ipar-, agrárpolitika stb.) nem képesek elfogadható válaszokat adni a megváltozott feltételekre.

A globális verseny fenti folyamatai és tényezői, a nemzetközi megállapodások egyre kevésbé teszik lehetővé a kormányzatok számára, hogy korlátozó, protekcionista intézkedésekkel megvédjék hazai vállalataikat, avagy egyes iparágak exportját saját belátásuk szerint támogassák. Részben ezért merült fel az igény a gazdaságpolitikusok részéről: hogyan, milyen eszközökkel tudják a hazai vállalatok esélyeit növelni a globális versenyben, ha már közvetlenül nem avatkozhatnak be a gazdasági folyamatokba. Ezek a közvetett eszközök pedig lényegében a *klaszter-alapú gazdaságfejlesztési szemléletben* fejeződnek ki, amely megpróbálja a globális kihívásra adott sikeres kormányzati válaszokat összegezni (Waits 2000; Lengyel 2001; Porter 2001).

A piaci verseny jellege, az alkalmazott vállalati stratégiák, a gazdaságpolitikai alapállás szerint megkülönböztethetünk *hagyományos ágazati és klaszter-alapú gazdaságfejlesztési szemléletet* (7.1. táblázat). A kettő alapvetően annyiban különbözik egymástól, hogy a hagyományos ágazati megközelítés elkülönült, egymással versengő piaci szereplőket feltételez, míg a klaszter-alapú szemlélet ugyanazon térségben működő vállalkozások együttes érdekéből, a kooperáció elsődlegességéből és a verseny bizonyos önkéntes korlátozásából indul ki. A klaszter-alapú gazdaságfejlesztési szemlélet egyre inkább terjed, Porter szerint már szinte mindegyik fejlett országban alkalmazzák (pl. a 6. fejezetben tárgyalt Dániában, Hollandiában). Az Európai Unióban is a regionális politika a „bottom-up” regionális gazdaságfejlesztést (azaz endogén gazdasági fejlődés élénkítését) támogatja, amely stratégia lényegében a klaszterek fejlesztésének feleltethető meg.

A globális folyamatokon túl az EU tagországaiban a *közös versenypolitika* egyre nehezebbé teszi az egyes vállalatok és iparágak közvetlen támogatását, egyúttal kikényszeríti a *közvetett támogatásokat*: az infrastruktúra, a háttérintézmények (pl. oktatási, fejlesztési, tanácsadó, információs szolgáltatások), az üzleti környezet stb. fejlesztését. A kormányzatok közvetlen piaci beavatkozási lehetőségei minimalizálódnak, lényegében a hálózatok és klaszterek kerülnek előtérbe, így főleg a klaszter-alapú gazdaságpolitika eszközeit lehet alkalmazni nemcsak az EU-ban, hanem nem-sokára Magyarországon is.

7.1. táblázat

A hagyományos ágazati és a klaszter-alapú gazdaságfejlesztési szemlélet

| <i>Ágazati szemlélet</i> | <i>Klaszter-alapú szemlélet</i> |
|--|--|
| Egyszerű hálózati, beszállítói pozíciók. | Stratégiai csoportok gyakran kiegészítő és eltérő hálózati pozíciókban. |
| Fókuszban a végterméket előállító iparág. | Felhasználókra, támogatókra, szállítókra, szolgáltatást nyújtókra és specializált intézményekre is irányul. |
| Fókuszban a direkt és indirekt versenyzők. | Egymással kapcsolatban álló iparágak halmaza, amelyek megosztják a közös technológiát, szakképzettséget, információt, inputokat, vásárlókat. |
| Vonakodás a riválisokkal történő együttműködésre. | A legtöbb résztvevő nem direkt versenytárs, de hozzájárul a közös szükségletekhez és korlátozásokhoz. |
| A kormányzattal történő párbeszéd gyakran vezet támogatásokra, protekcionista döntésekre és a verseny korlátozására. | Közös érdekelttség a széles körű együttműködésben, amely javítja a termelékenységét és emeli a verseny átláthatóságát. Fórum a konstruktívabb és hatékonyabb üzleti-kormányzati párbeszédhez. |
| A létező termékek diverzifikálásának keresése. | Szinergia és új kombinációk keresése. |

Forrás: Porter (1997, 28. o.) és Roelandt–Hertog (1999, 13. o.) felhasználásával saját szerkesztés.

Az *ágazati szemlélet* a fordista ciklushoz kötődik, amikor centralizált a döntéshozatal mind vállalati, mind kormányzati szinten (Enyedi 1996; Rechnitzer 1998). A nagyvállalatoknál domináns a vertikális integráció, gyenge az innovatív együttműködés más vállalatokkal, alacsony szintű a rugalmasság és az alkalmazkodás, szórványosak és esetiek a helyi KKV-kal kialakítandó kapcsolatok. Az ágazati megközelítés az erősen központosított gazdaságpolitika és -szabályozás igényeihez alkalmazkodik, azaz a *centralizált költségvetési forráselosztáshoz és -felhasználáshoz*. A

régió és kistérségeken belüli együttműködés gyenge, hiszen az intézményeknek is a minisztériumok, illetve a telephelyeknek a más régiókban levő nagyvállalati (több esetben külföldi) központok elvárásainak kell megfelelniük. Ha a régióban a külföldi érdekeltségű cégeknek csak alacsony döntési kompetenciával bíró telephelyei működnek, akkor legfeljebb vertikális beszállítói hálózatok jöhetnek létre, de klaszterek aligha. Így ágazati gazdaságfejlesztési dominancia esetén nem, vagy nehezen alakulnak ki klaszterek, csak beszállítói kapcsolatokra, bizonyos piacorientált együttműködésekre van lehetőség a központi szervek ösztönzésével és támogatásával.

A *klaszter-alapú szemlélet* a posztfordista ciklust modellezi, a nagyvállalatokra is az egyre „laposabb”, rugalmasabb hierarchia jellemző, törekszenek a hálózatok nyújtotta lehetőségek kihasználására, erőteljes az outsourcing, a vertikális dezintegráció, létrejön a helyi KKV-kal való sokoldalú és tartós együttműködés. Az infrastruktúra és az intézmények fejlesztésére szolgáló *költségvetési források nagy részét decentralizálják* és helyi testületek döntenek felhasználásukról, megfogalmazva fejlesztési igényeiket, és azok megvalósítására anyagi forrásokat is szereznek (a decentralizált alapokból és vállalati forrásokból). A régió belüli együttműködés erős, kialakulnak az innovációs miliót javító helyi intézmények, az agglomerációs előnyöket, a szinergikus hatásokat a helyi vállalkozások széles köre élvezi. Ekkor a klaszteresedés spontán módon elindul, az intézményi fejlesztések a helyi iparágak érdekeinek megfelelően alakulnak, ezáltal a vállalatok termelékenység (versenyképessége) is rohamosan javul. Az ágazati- vagy iparpolitikák lényegében *térségi, regionális politikaként* jelennek meg, amit decentralizált intézményrendszer tud csak eredményesen támogatni.

Az Európában, illetve máshol is lezajlott vizsgálatok alapján megadhatók a *klaszter-fejlesztési politikák alapelvei*, amelyeket mind a vállalatoknak és szervezeteiknek, mind a kormányzatoknak célszerű figyelembe venni (Gordon–McCann 2000; Rosenfeld 2002):

- a) A gazdaságfejlesztési politika fókuszja megváltozott, nem az egyedi cégeket, nem is jól lehatárolt csoportjaikat (zárt hálózataikat), hanem a *vállalkozások helyi/regionális rendszereit támogatja*, és megpróbálja javítani a vállalatok „hozzáadott érték növelő környezetét”.
- b) A klaszter-politika kevésbé a nagy (a globális) cégek, hanem inkább a *KKV-k helyi agglomerációi* iránt érdeklődik és a régió belüli endogén növekedési folyamatokra koncentrál, nem kizárólag a külső befektetések odavonzására.
- c) A „győzteseket támogatják”, azaz a *sikeres helyi iparágakat/üzletágakat*, mégpedig a helyi kormányzatok és az iparág vezető szervezetei által generált „bottom-up” folyamatok erősítésével.

- d) A *társadalmi folyamatok ösztönzése* áll az előtérben, pl. a bizalmon alapuló kölcsönösen előnyös együttműködéseké a tudás elterjesztésében a helyi szereplők között, nem pedig a pénzügyi támogatások (amelyek sokszor csak rövid távon hatékonyak).
- e) A klaszteresedés rámutat a *közszereplők* fontosságára, akik az együttműködést elő tudják segíteni, kiemelkedő a *fejlesztő ügynökségek (brókerek)* szerepe a cégek közötti kapcsolatok, illetve a cégek és a tudást generáló-közvetítő intézmények között.

A globális versenyben az iparági klaszterek megjelenése mindenütt megfigyelhető, mivel az országok globálisan versenyző szektorai szükségszerűen specializálódnak olyan iparágakra, amelyekben versenyelőnyeik vannak. A fejlett országokban nagyon sokféle klaszter figyelhető meg, és megjelent a klaszterek tudatos kormányzati ösztönzése, a *klaszter-alapú gazdaság- és regionális politika* is. Az iparági klasztereket többféleképpen lehet tipizálni, a gazdaságpolitika szempontjából az innovációs igényeket, valamint a beavatkozás lehetséges színtereit, a gazdasági és területi aggregációkat érdemes figyelembe venni.

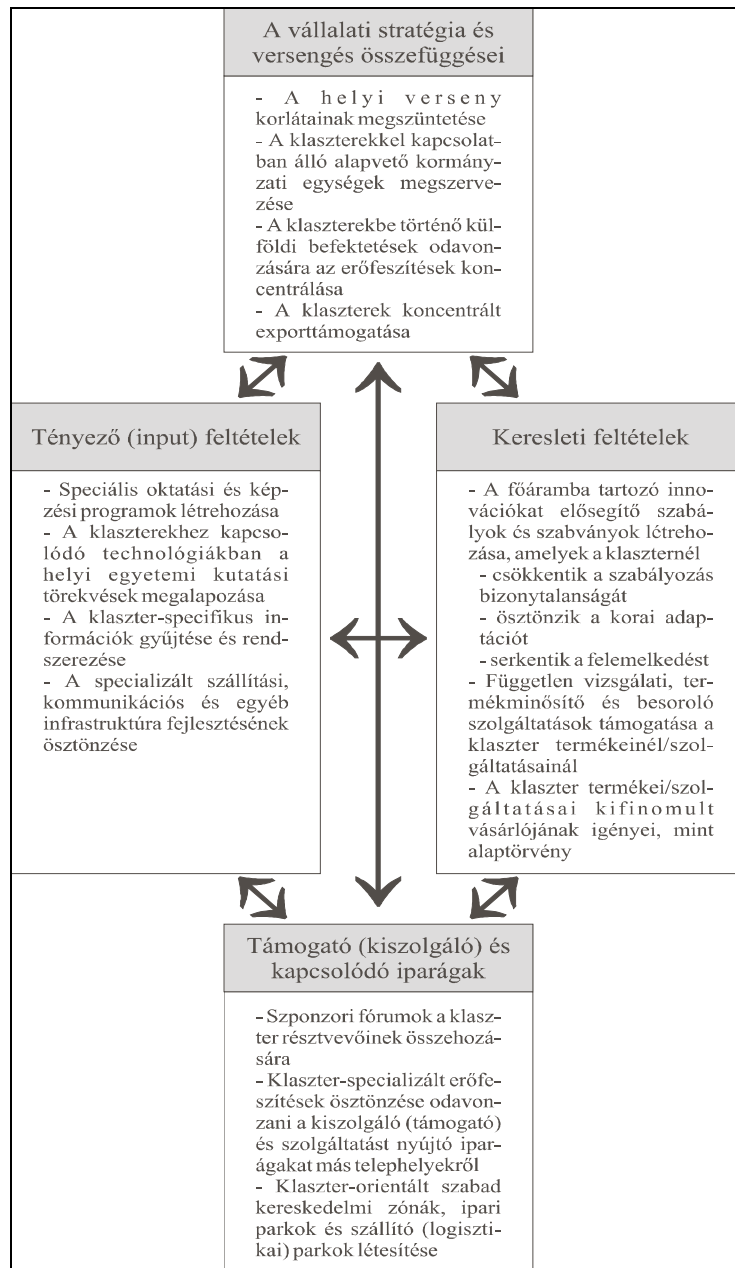
A gyakorlatban is többször kipróbált, leginkább koherens gazdaságfejlesztési elképzelések a rombusz-modellhez kötődnek, ahol a determinánsok szerint adják meg a stratégiai lépéseket. Megjegyezzük, hogy a vizsgált építőipari klasztereknél (pl. Dániában, de a finn építőiparban is) a rombusz-modellt használták, nemcsak az elemzéshez, hanem a fejlesztési elképzelések kidolgozásához is.

A rombusz-modell közismert, az 5. fejezetben részletesen bemutatjuk (*Deák 2000; Lengyel 2000b*). Lényege, hogy a vállalatok, iparágak versenyelőnyeire ható tényezőket négy determinánsba rendszerezi: a tényező (input) feltételek, a keresleti feltételek, a vállalati stratégia és versengés összefüggései, valamint a támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak. Maga a modell is a *stratégiai menedzsment* egyik alapvető eredménye, az egyes determinánsok lényegében megadják a fejlesztésükre vonatkozó stratégiai lépések kereteit. A klaszter úgyis felfogható, mint a rombusz-modellben leírt helyi versenyelőnyök forrásainak optimalizálása. Az egyes determinánsoknál megadott fejlesztési javaslatok a klaszter-fejlesztés „ideáltípusának” feleltethetők meg, azaz mintegy „menüként” vehetők figyelembe.

7.3. A kormányzatok beavatkozási lehetőségei a rombusz-modell szerint

A kormányzatok, a *központi, regionális és települési kormányzatok és intézményeik* szerepét a klaszterek megerősítésében a rombusz-modell segítségével célszerű vizsgálni (*7.2. ábra*). Külön-külön vesszük, hogy az egyes determinánsok esetében mi a teendője a kormányzatoknak, azaz a gazdaságon kívüli döntéshozatalnak (*Porter 1998a; 2000a*).

7.2. ábra
A kormányzatok szerepe a klaszterek élénkítésében



Forrás: Porter (1998a, 251. o.) alapján saját szerkesztés.

A legfontosabb kormányzati teendő a *vállalati versengés feltételeinek* biztosítása, a hazai és helyi piaci verseny előtt álló korlátok lebontása, azaz a *monopóliumok korlátozása*, a versenypolitika kidolgozása és betartatása, a verseny tisztaságának garantálása, mivel az erős hazai verseny tudja csak felkészíteni a vállalatokat a nemzetközi versenyben való helytállásra. Másik fontos teendő azoknak a *közintézményeknek, ügynökségeknek a létrehozása*, amelyek elősegítik a klaszterek megalakulását és megerősödését tanácsadással, minták kidolgozásával, kutató és fejlesztő intézmények létrehozásával és működtetésével, pályázatok és támogatási formák kidolgozásával stb. Hasonlóan kormányzati részlegeket célszerű létrehozni a külkapcsolatok ápolására, a külföldi tőke letelepítésének előkészítésére (sok esetben a helyi vállalkozások egy része ellenérdekelt), az exporttámogatások elveinek kidolgozására. Főleg azon külföldi tőkét szokás a régióba vonzani, amelyik kiegészítő termékeket, avagy alapanyagokat gyárt, míg a klaszter alaptevékenységében a hazai vállalatokat preferálják, azaz megnehezítik a külföldiek „benyomulását”.

A *tényező feltételeknél* a közszolgáltatásokat nyújtó közintézmények fejlesztése a legfontosabb, a klaszter iparágainak versenyképességéhez szükséges speciális képzések és oktatások megszervezése. Elő kell segíteni, hogy a klaszter vállalkozásainak szükséges innovációk kidolgozása és adaptálása, a versenyelőnyt nyújtó technológiai kutatások és fejlesztések a helyi egyetemeken történjenek, egyébként csak jelentős kiséssel és drágán lehet hozzájutni az új technológiákhoz, illetve azok adaptálásához, bevezetéséhez szükséges ismeretekhez és tapasztalatokhoz.

Szintén közintézményeknek célszerű gyűjteni és rendszerezni a szükséges információkat (pl. könyvtárakban a szakmai folyóiratokat, a külföldi országok jogszabályait), figyelni a piaci változásokat és a globális trendeket. A logisztikai létesítményeknek, a kommunikációs hálózatoknak a klaszter igényei szerinti kiépítése sok helyi vállalkozás koncentrált támogatását jelenti, akik külön-külön nem lennének képesek ezen üzleti szolgáltatások létrehozására. Napjainkban fontos a vállalatok közötti számítógépes adatátvitel és az e-business műszaki feltételeinek kiépítése.

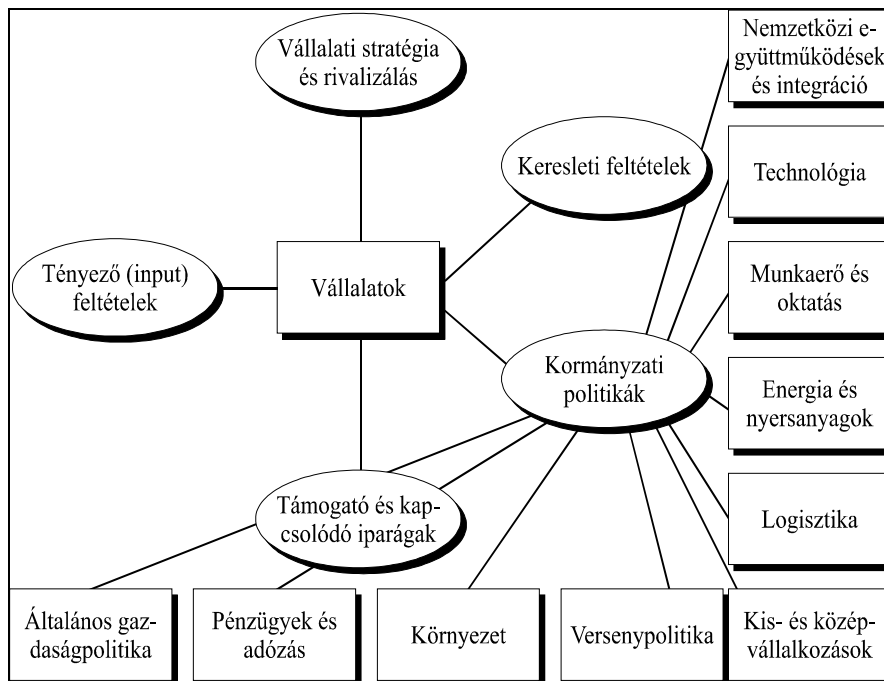
A *támogató és kapcsolódó iparágak* esetében a kormányzat a kapcsolatok létrehozásában tud segíteni, a kölcsönös előnyök felismertetésében, az információk áramlásának felgyorsításában, pl. rendezvényekkel, üzletember találkozókval stb. A versenyképes klaszter folyamatosan növeli kibocsátását, amihez külső források, új kiszolgáló és kapcsolódó cégek is kellenek, amelyeket oda kell vonzani regionális propagandával, marketinggel stb. A támogató és kapcsolódó iparágak agglomerációs előnyeinek erősítésére célszerű kormányzati támogatással, szervezéssel, pl. szabad kereskedelmi zónákat, ipari parkokat, logisztikai központokat létesíteni, azaz a jelentős vállalati költségsökkentésre módot nyújtó koncentrált infrastruktúra egyes elemeit kiépíteni.

A kormányzat a *keresleti determinánst* is érdemben tudja módosítani, főleg olyan jogszabályok és szabványok előírásával, amelyek a vállalatokat innovációkra, ezáltal versenyképességük javítására készítik. A kifinomult igényű vásárlók miatt speciális, a klaszter tagjainak igényeihez igazodó minősítő intézmények, laboratóriumok is szükségesek, amelyek a klaszter termékeit, szolgáltatásait állandóan ellenőrzik. Különösen fontos a minőségbiztosító rendszerek bevezetésének támogatása.

A *központi kormányzat* nagyon sokféle politika kialakításával tudja támogatni, hogy a globális versenyben sikeresen szereplő klaszterek jöjjenek létre és erősödjenek meg. Kiváló példát erre a finn kormányzati politikák nyújtanak, szinte mindegyik funkcionális terület hatással van a klaszterek működésére (7.3. ábra). Emiatt szokás beszélni klaszter-alapú gazdaságpolitikákról, szembeállítva a hagyományos ágazati politikákkal.

7.3. ábra

A finn kormányzat szerepe a klaszterek kialakításánál



Forrás: Rouvinen–Yla-Anttila (1999).

A Porter-rombusz főleg az USA társadalmi-gazdasági feltételeiből indul ki, Európában a központi kormányok gazdaságpolitikai szerepe általában erősebb, a gazdasági élet több területén avatkoznak be, amint azt a finn példa is mutatja. Véleményünk szerint napjainkban az EU-szint megjelenésével (a közös politikák megerő-

sődésével) a nemzeti kormányzati politikák széles körében szükséges a klaszter-alapú részpolitikák kidolgozása, egyrészt az egyértelmű és kiszámítható, hosszú távú jogszabályok miatt, pl. a versenypolitika, a pénzügyek és adózás területén. Másrészt a pozitív externáliákat nyújtó háttérintézményeket, infrastruktúrát stb. szintén klaszter-orientáltan lehet hatékonyan koordinálni.

7.2. táblázat

Az iparági klaszterek jellemző típusai a gazdaságfejlesztési gyakorlatban

| <i>Szint</i> | <i>Az iparági klaszter fogalma (konceptiója)</i> | <i>Az elemzés fókuszsa</i> | <i>Jellemző térségi bázis</i> | <i>A regionális gazdaságfejlesztés eszközei</i> |
|---|--|--|---|--|
| Nemzetgazdasági szint (makroszint) | Egy iparági csoport kapcsolatai a gazdaság egészéhez (pl. élelmiszeripar, turizmus stb.) ⇒ <i>megaklaszter</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Az ország/régió gazdasági szerkezete, gazdaságának szakosodása • A megaklaszterben a termékek és termelési folyamatok megújulási és innováció iránti igénye | Ország/ országgrész ⇒ <i>makro- klaszter</i> | Regionális Kompetencia Központ(ok) kialakítása |
| Ágazati vagy iparági szint (mezoszint) | Hasonló termékek és szolgáltatások értéklánc-rendszerei közötti kapcsolatok iparágon belül és iparágak között ⇒ <i>mezoklaszter</i> | <ul style="list-style-type: none"> • SWOT analízis és az iparágak összehasonlító elemzése (benchmarking) • Az innovációs igények feltárása • Az innovációk diffúziójának elemzése | Régió/ nagyvárosi vonzáskörzet ⇒ <i>regionális klaszter</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Összpontosítás a kívülről (külföldről, régió kívülről) érkező befektetésekre • Ellátási láncok (értéklánc-rendszerek) kialakítása • Speciális technológiai transzferek létrehozása • Klaszterek marketingjének ösztönzése |
| Vállalati szint (mikroszint) | Speciális beszállítói kapcsolatok egy vagy több magvállalkozáshoz ⇒ <i>mikroklaszter</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Stratégiai üzleti fejlesztési igények felmérése • Értéklánc-rendszer elemzése és menedzselése • Közös innovációs projektek fejlesztése | Település/ munkaerő-vonzáskörzet ⇒ <i>lokális klaszter</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Közvetítő tevékenységek • Hálózati programok • A tudatosság növelése |

Forrás: Roelandt–Hertog (1999, 14. o.) és Boekholt–Thuriaux (1999, 408. o.) felhasználásával saját szerkesztés.

A gazdaságpolitikai gyakorlatban az iparági klaszterek kétféle, gazdasági és területi aggregálásából adódó tipizálásának „keveredése” gyakran megfigyelhető (lásd az 5. fejezetben a tipizálásokat). A hagyományos, azaz ágazati szemléletű gazdaságfejlesztés során a nemzetgazdasági (makroszint), ágazati vagy iparági (mezoszint) és vállalati (mikroszint) elhatárolás is sűrűn előfordul (7.2. táblázat). Az így meghatározott egyes szinteken más-más módon lehet a klasztereket lehatárolni, elemezni és fejlődésüket elősegíteni (Boekholt–Thuriaux 1999).

Ezen a három szinten létrejövő ágazati/iparági koncentrációknak, azaz klasztereknek szintén megadható a legtöbb esetben jellemző térségi bázisa, illetve a regionális gazdaságfejlesztés leginkább bevált fejlesztési eszköztára is (Lengyel 2001). A regionális politikában a *mezoklaszterek/regionális klaszterek* ösztönzésénél a külföldi (régión kívüli) működőtőke vonzása, az értéklánc-rendszerek kialakítása és megerősítése, iparági technológiai transzfer-központok létrehozása, a közös marketing támogatása gyakran szerepel. A mikroklaszterek/lokális klaszterek esetében a legfontosabb a helyi vállalkozói hálózatok erősítése, az együttműködésben rejlő előnyök tudatosítása és a lokális kapcsolatok kiépülésének elősegítése.

7.4. A magánszektor kezdeményezései a rombusz-modell szerint

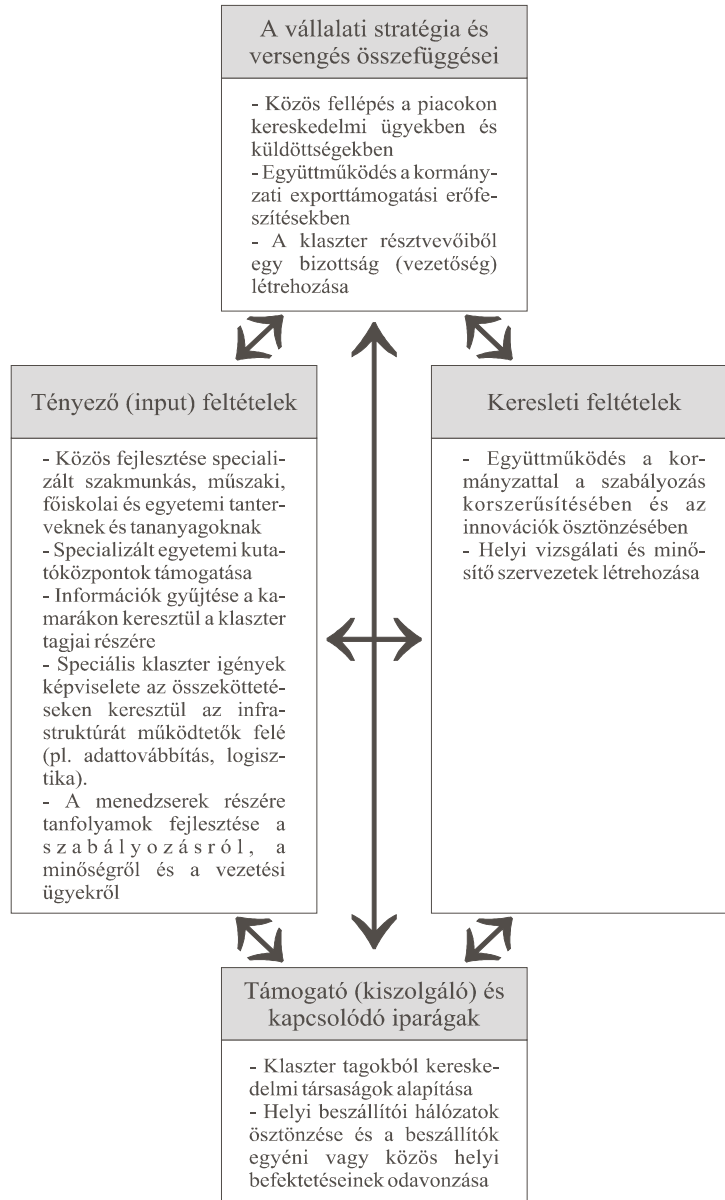
A klaszter-alapú gazdaságpolitikában a központi és a helyi kormányzatok tevékenysége az üzleti keretekre, a háttérfeltételekre, a verseny élénkítésére irányul, viszont klaszterek csak alulról, önkéntesen, a gazdasági szereplők által irányított önszerveződéssel jöhetnek létre és maradhatnak fenn, ezért a klaszterek megerősödésében a főszerepet a *magánszektor*, a *klaszter tagszervezetei* játsszák (7.4. ábra). A magánszektor legfontosabb teendője az *együttműködés kereteinek kidolgozása*, a klasztert megjelenítő bizottság, szakmai szervezet létrehozása, közös fellépés rendezvényeken, kiállításokon, valamint a lobbierősítés a központi forrásokért, exporttámogatásokért, a kormányzati szándékok befolyásolásáért. Szintén a rombusz-modell szerint, azaz determinánsokként célszerű áttekinteni a magánszektor általános fejlesztési elképzeléseit (Porter 1998b; 2000b).

A *tényezőknél* a munkaerő képzésének ösztönzése a leglényegesebb: olyan specializált képzések, tananyagok és tantervek kidolgoz(tat)ása és oktatásának felügyelete, amelyek a klaszterek valós igényeinek felelnek meg. Szintén a vállalkozásoknak kell összefogniuk, hogy olyan fejlesztések legyenek a helyi egyetemeken, kutatóintézetekben, amelyekre nagy szükség van a vállalkozások versenyelőnyeinek erősítéséhez. Alapvető, hogy minden olyan infrastruktúra kiépüljön, ami kell a klaszter tagjainak, azaz a versenyelőnyt nyújtó speciális tényezőket a szolgáltatók biztosítani tudják. A klasztert alkotó cégek menedzsmentje közös tanfolyamokon tudja szín-

ten tartani felkészültségét (külön-külön a speciális szakmai tanfolyamok túl drágák lennének), egyúttal a klaszter kohézióját is javítva.

7.4. ábra

A vállalkozások és szervezeteik szerepe a klaszterek megerősödésében



Forrás: Porter (1998, 257. o.) alapján saját szerkesztés.

A *támogató és kiszolgáló iparágak* esetében a vállalkozások összefogása, közös kereskedelmi társaságok, szakmai szervezetek alapítása szintén a magánszektor feladata, valamint információk nyújtásával a helyi beszállítói hálózatok kialakulásának ösztönzése. A *keresleti tényezők* versenyt javító erősítésében, az innovációk kikényszerítésében, a minőség biztosításában együtt kell működni a kormányzati és a magánszektornak.

A klaszterek fejlesztésében a kormányzati és magánszektor kiegészítheti egymást, kialakulhat egy egészséges munkamegosztás. A kormányzati és adminisztratív szervek lassúsága és körülményessége, piaci döntésekre való alkalmatlansága miatt a kormányzatra inkább a hosszabb időtávú és általánosnak tekinthető infrastruktúra fejlesztése hárul. A magánszféra rugalmasabb, ezért képes a vállalkozások napi érdekeinek megfelelő fejlesztések koordinálására és megvalósítására. Nagyon sok kormányzati intézkedés úgy születik, hogy előtte a klaszter szervezetei javaslatokat dolgoznak ki, nyilván erőteljesen megjelenítve saját érdekeiket.

7.5. Hálózatok és klaszterek

A vállalati együttműködések egyik hagyományos formája a különböző hálózatokban való kooperáció (vertikális, pl. beszállítói hálózatok, avagy horizontális beszerzői hálózatok) (Kocsis 2000; Imreh–Lengyel 2002). A gyakorlatban sokszor keveredik a két fogalom, az üzleti hálózat és a klaszter. A szakirodalom is csak nemrég pontosította a két fogalom tartalmát, napjainkban mind a tanulmányokban, mind az EU dokumentumaiban általánosan elfogadottá vált a megkülönböztetés (lásd 5.9. fejezet).

A vállalatok közötti hálózati együttműködések a *klaszteresedés előzményeinek* tekinthetők, a klaszter-fejlesztési gyakorlatban is külön csoportot képeznek a hálózatra-épülő klaszterek (lásd 5.8. fejezet). Emiatt a klaszterek fejlesztésekor kiemelten kezelik a hálózati szempontokat, mivel főleg az embrionális, avagy fejlődő klasztereknél a hálózatok megerősítése igen hatékony eszköz lehet. Az építőipari klasztereknél is döntőek a nagyvállalatok körül kialakult hálózatok.

A kormányzatok által elindított hálózatszervezési programok nemzetközi tapasztalatai alapján az alábbi lényeges szempontok emelhetők ki, amelyeket a hazai gazdaságfejlesztés esetén is tanácsos figyelembe venni (Imreh–Lengyel 2002):

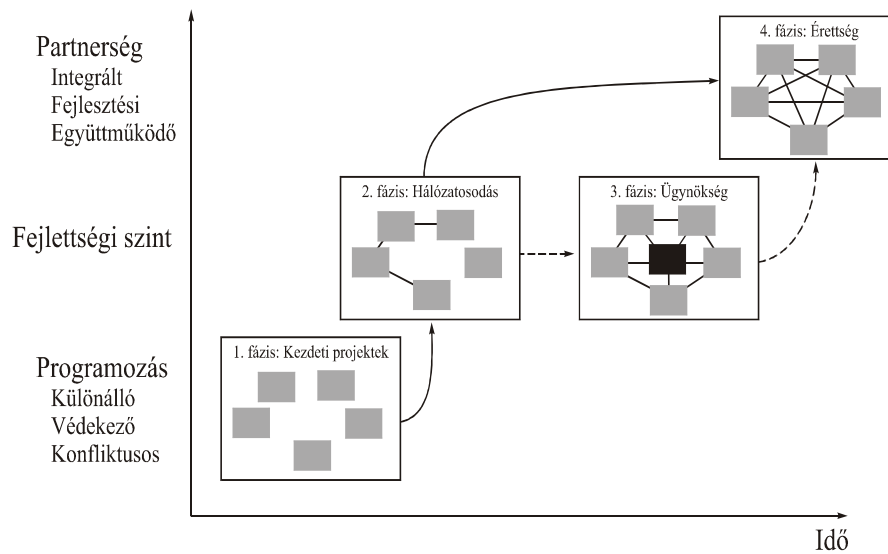
- Az összes sikeres program eredményesen ösztönözte az új típusú (kooperatív) viselkedési minták felvételét, mivel törekedett az együttműködési koncepciók elfogadtatására. A vállalatok vezetőivel sikerült megértetni a kooperációk szükségességét, illetve az együttműködés későbbiekben várható gazdasági eredményességét.

- Általában megállapítható, hogy az *alulról szerveződő hálózatok számottevően sikeresebbek*, ezért a hálózatfejlesztésnek először a potenciális együttműködések feltérképezésére és a spontán módon elindult fejlődés támogatására kell szorítkoznia. (Az erőltetett, alkalmatlan vállalkozásokat is bevonó fejlesztés már rövid távon is sikertelen.)
- A hálózati programok sikerességének egyik kulcseleme a *bróker, vagy a bróker szerepet betöltő ügynökség*. A legsikeresebb brókerek függetlenek, nem bér jellegű juttatásokban részesülnek, hanem a mérhető eredmények függvényében megjelenő sikerdíjakkal honorálják a teljesítményüket (OECD 2001a). A brókerek különösen fontos feladata a hálózatok fejlődésének felgyorsítása, a *kapcsolati háló* erősítésénél képesek kiemelkedő eredményeket elérni. (Az empirikus vizsgálatok szerint önállóan is működőképes hálózatok átlagosan fele annyi idő alatt jönnek létre a bróker segítségével.)
- Általában szükséges az állami szerepvállalás a *finanszírozás* területén is, a hálózatszervezés költségeit kezdetben a kormánzatnak kell vállalnia, mert a KKV-k lehetőségei igen behatároltak ezen a területen, továbbá nem is ismerik fel minden esetben a hálózatosodás szükségességét, ezért nem is hajlandók a költségeket vállalni. (Hazánkra ez a megállapítás fokozottan érvényes, ezért a lehetséges megoldás a kezdeti időkben egy fokozottabb, majd a hálózatok megerősödésével folyamatosan csökkenő állami szerepvállalás.)
- Mivel általában sajnálatos módon meglehetősen alacsony az együttműködési hajlam a vállalkozók körében, ezért kiemelkedő fontosságú a *képzés* és a teljes körű *információs szolgáltatás*. A sikeres programoknál gyakran hangsúlyozzák a meggyőzés eszköztárának fontosságát.

A klasztereknél a KKV-k lokális együttműködésének, hálózatainak kulcsszerep jut (Austrian 2000). Az elkülönült vállalatok kezdetben védekező magatartást vesznek fel, konfliktusokat generálnak és nem hajlandók az együttműködésre (7.5. ábra). Miután felismerték érdekeiket, illetve fokozatosan nő a bizalom (kiderül, kivel lehet és érdemes együttműködni), egyre inkább hajlandók hálózatokban részt venni. A hálózatok létrejöhetnek spontán módon, de *ügynökségek* (avagy szakmai szövetségek) által szervezettek is lehetnek. Pár év elteltével jöhetnek létre a fejlett, „érett” hálózatok, amelyek már hajlandók a magasabb szintű együttműködésre, pl. fejlesztéseik egyeztetésére. Az egy régióban tömörülő, hasonló üzletágban tevékenykedő hálózatokból formálódhatnak ki később a sikeres a klaszterek.

7.5. ábra

A hálózatosodás menete



Forrás: Danson–Whittam (1999, 3.4. ábra).

A hálózatoknál napjainkban megfigyelhetők a *közösségi beavatkozás* (kormányzati és magánszektor) azon alapesetei, amelyek beváltak a klaszterek fejlesztése során (Lyon–Atherton 2000; Imreh–Lengyel 2002):

- *Vertikális kapcsolatok*: lényeges az alá-fölé rendeltség, pl. beszállítói hálózatok, ellátási láncok stb.
- *Horizontális informális kapcsolatok*: egymással üzleti kapcsolatban nem álló cégek és vezető szakértők közötti kapcsolatok, amelyek a személyes ismertségen, bizalmon, elismerésen alapulnak.
- *Horizontális formális kapcsolatok*: szerződésben rögzített együttműködések, általában hasonló profilú és egymással egyenrangú cégek szövetségei: kutatási, technológiai, marketing stb. célú szerveződések.
- *Formális szervezetek*: gazdasági kamarák, szakmai szövetségek, klubtagságok stb., ahol valamilyen közös érdekképviselet jön létre (bizottságok, tanácsok, illetve azok elnökei, titkárai stb.).
- *Közjavak és közösségi erőforrások elérése*: a kormányzati intézmények (helyi, regionális, központi) közszolgáltatásokat, képzést és oktatást, infrastruktúrát nyújtanak, amit az egyéni cégek önállóan nem tudnának kiépíteni. Nyilván magáncégek is nyújthatnak pl. szakképzéseket, ha az erre vonatkozó vállalati igények elérik a kritikus tömeget.

Klaszterek fejlesztésénél a fenti sorrend szokott megvalósulni: az embrionális esetben általában már működnek vertikális és horizontális informális kapcsolatok, amelyeket tudatosan erősíteni kell. Amikor a klaszter erősítése elindul, akkor először a horizontális formális kapcsolatokat kell kiépíteni, amelyek a klaszterek előszobájának tekinthetők: bizonyos közös akciók, amelyek a tartós együttműködéshez szükséges „bizalmi tőke” kialakulásához elvezethetnek. Ezt követően jön a formális szervezeti keretek kialakítása: klaszter bizottságot, szakmai szervezeteket, az együttműködés fórumait kell megteremteni. Végül a fejlődő klaszter meg tudja fogalmazni azokat az elvárásait, amelyek a kormányzatok felé, de saját iparáguk vállalatai felé is garantálhatják az iparág versenyelőnyeinek megerősítését. A hálózatfejlesztésre vonatkozó fenti logikai menet a hazai építőipari klaszterre is alkalmazható.

7.6. A klaszterek fejlesztésének néhány általános szempontja

Alapelv, hogy nem lehet erőltetni a klaszterek létrejöttét (*Porter 1998b; Lagendijk 1999*). A klaszterek kialakulásához az első lépéseket a vállalkozásoknak kell megtenniük, miután felismerték az együttműködés előnyeit és készek a kapcsolatok kiépítésére. Piaccgazdaságban a *klaszterek kialakulása előtt* csak az üzleti érdekek felismertetését, azaz előadások, tanfolyamok, szakmai rendezvények szervezését stb., valamint bizottságok létrehozását lehet ösztönözni, amelyek elősegíthetik, hogy a vállalkozások készek legyenek az együttműködésre. Amikor az együttműködések kialakultak, a vállalati hálózatok létrejöttek (azaz kiformalódtak az embrionális klaszterek), csak ezt követően lehet „kívülről”, kormányzati intézmények vagy fejlesztési ügynökségek (brókerek) segítségével támogatni és felgyorsítani a klaszterek megerősödését. Az európai klasztervizsgálatok alapján készült egy 'parancsolat', mit ajánlott (mit célszerű) és mit nem ajánlott (mit nem célszerű) tenni a klaszterek fejlesztése során (*7.3. táblázat*).

7.3. táblázat

A klaszterek fejlesztésének ajánlott és nem ajánlott szempontjai

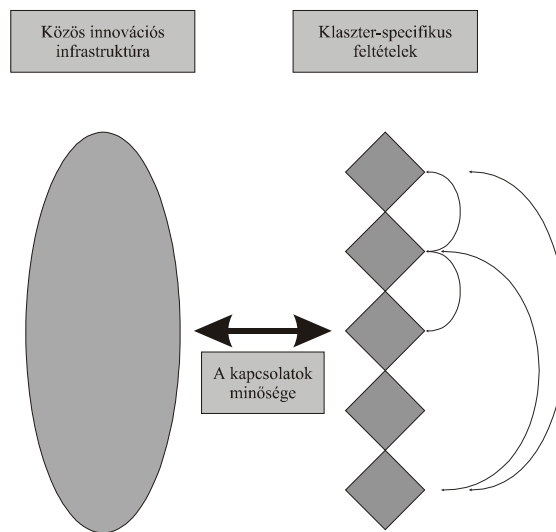
| <i>Ajánlott (célszerű)</i> | <i>Nem ajánlott (nem célszerű)</i> |
|---|--|
| – ösztönözni a klaszterek fejlődését | – klasztert mesterségesen létrehozni |
| – a klasztert demonstrációs modellként felhasználni | – a klasztert mint végcél hirdetni |
| – buzdítani a cégeket új együttműködések kialakítására | – egyes klaszterek vagy cégek túlélése mellett elköteleződni |
| – törekedni a klaszter bővítésére | – létrehozni egyetlen klasztert hosszú távra |
| – elkészíteni a régió iparágai globális piacának felmérését | – fókuszátlan támogatást nyújtani |
| – támogatni a nagyvállalatokat és fejlesztő ügynökségeket a klaszterek élénkítésére | – innovációt ösztönözni, amikor a cél a modernizáció |
| | – a fejlesztési ügynökségeket egymással versenyeztetni |

Forrás: Lagendijk (1999).

A klaszterek kormányzati fejlesztésénél szétválaszthatjuk a *központi és a regionális/helyi feladatokat*, amely munkamegosztást az innovációs infrastruktúra segítségével szemléltetjük (Döry–Rechnitzer 2000). Az innovációs infrastruktúra fejlesztése két jól elkülöníthető részre bontható: közös és speciális fejlesztésekre (7.6. ábra). A *közös*, szinte mindegyik iparág fejlődéséhez szükséges infrastruktúra: közép- és felsőfokú oktatás, közlekedési hálózat, környezetvédelem stb. A *speciális fejlesztések* már a klaszter (az adott iparág) egyedi igényeinek felelnek meg: speciális kutatóintézetek, speciális egyetemi szakok, szakképzések, egyedi műszerezettségű laboratóriumok stb.

7.6. ábra

Az innovációs infrastruktúra fejlesztése



Forrás: Porter–Bond (1999, 56. o.) alapján saját szerkesztés.

A *közös innovációs infrastruktúra* fejlesztése felülről-lefelé történő tervezéssel és irányítással történik, főleg központi források felhasználását és kormányzati (ágazati minisztériumi) megvalósítását igényli, a területi kiegyenlítődés irányába mutat. A *klaszter-specifikus* fejlesztések alulról-felfelé szerveződhetnek (a rombusz-modell alapján), mivel csak helyi szinten mérhetők fel a versenyelőnyökhöz szükséges feltételek, főleg decentralizált és helyi (önkormányzati, vállalati) forrásokat igényelnek és régióként, városokként eltérő módon megvalósuló befektetéseket, amelyek ezáltal a területi verseny kiegyenlítése irányába hatnak (Grosz 2000). A kétféle, eltérő módon megfogalmazott és végrehajtott fejlesztések akkor hatékonyak, ha a közös és a klaszter-specifikus fejlesztések közötti kapcsolatok erősek.

Az elvek mellett megadhatók azok a *közvetlen célok, támogatási formák és eszközök* is, amelyek szintén jellemzőnek mondhatók a 17 európai ország klaszterpolitikája alapján. Ezek szerint a klaszterekre általánosan jellemző (*Isaksen–Hauge* 2002):

- a) a regionális gazdaságfejlesztés és szerkezetváltás támogatásának eszközei,
- b) az üzleti együttműködés és a hálózatosodás javításának elősegítői,
- c) technológiai transzferként a cégekhez technológiai információk közvetítői,
- d) megfigyelhető a közszféra és az intézmények, ügynökségek brókerként való működése a vállalati hálózatok segítésében és támogatási projektek kidolgozásában,
- e) jelentős az innovációs kapacitás, a tudásmenedzsment javítása a cégek és környezetük közötti interaktív tanulási folyamatok során,
- f) kiemelt fontosságú speciális tényezőkre, főleg a tartós versenyelőnyöket nyújtó speciális tudás létrehozására koncentrálnak,
- g) az iparág helyi cégei, regionális intézményei kritikus tömegének meghaladása a cél.

Az európai vizsgálat azt a konklúziót vonta le, hogy a klaszter-támogatási politika fő céljai a gyakorlatban (*Isaksen–Hauge* 2002):

- a) a cégek közötti együttműködés és az üzleti hálózatok élénkítése,
- b) a cégek igényeihez igazodó technológiai transzfer-szervezetek megerősítése,
- c) a fentiek alapján lényegében regionális innovációs rendszerek kialakítása.

A klaszterek fejlesztésére vonatkozó legfontosabb ismereteket és nemzetközi tapasztalatokat összegezve azt mondhatjuk:

- mindegyik fejlett országban a globalizáció, illetve az EU-ban a közös versenypolitika hatására kidolgozták a klaszter-alapú gazdaságpolitikát,
- iparáganként, és több esetben országonként is eltérő a klaszterek felépítése, illetve országonként különbözőek lehetnek a támogatási eszközök is,
- a kormányzat tudatosan támogatja a klasztereket, mint stratégiai húzóágazatok megerősödését, mégpedig a klaszterek valós érdekeire figyelve (amit a klaszterek szakmai szervezetei fogalmazznak meg),
- a magánszektor szervezetei, a vállalatok szakértőiből álló különböző bizottságok és tanácsok egyeztetik elképzeléseiket és tisztázzák az összes vállalat számára fontos közös akciókat, amelyekben részt is vesznek,
- a klaszterek élénkítésénél a hálózatszervezés bevált módszerei állnak előtérben, főleg az embrionális és a fejlődő klasztereknél.

Irodalom

- Austrian, Z. (2000) Cluster Case Studies: The Marriage of Quantative and Qualitative Information for Action. – *Economic Development Quaterly*. 1. 97–110. o.
- Berg, L.–Braun, E.–Winden, W. (2001) Growth Clusters in European Cities: An Integral Approach. – *Urban Studies*. 1. 185–205. o.
- Boekholt, P.–Thuriaux, B. (1999) Public Policies to Facilitate Clusters: Background, Rationale, and Policy Practices in International Perspective. *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD, Paris. 381–412. o.
- Buzás N. (2000a) Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. – *Tér és Társadalom*. 4. 109–123. o.
- Buzás N. (2000b) Klaszterek a régiók versengésében. – Farkas B.–Lengyel I. (szerk.) *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2000. JATEPress, Szeged. 58–66. o.
- Danson, M.–Whittam, G. (1999) *Regional Governance, Institutions and Development*. Regional Research Institute, West Wirginia University (The Web Book of Regional Science).
- Deák Sz. (2000) A Porter-féle rombuszmodell főbb közgazdasági összefüggései. – Farkas B.–Lengyel I. (szerk.) *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2000. JATEPress, Szeged. 67–87. o.
- Döry T.–Rechnitzer J. (2000) *Regionális innovációs stratégiák*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Enyedi Gy. (1996) *Regionális folyamatok Magyarországon az átmenet időszakában*. Hilscher Rezső Szociálpolitika Egyesület, Budapest.
- Fisher, E.–Reuber, R. (2000) *Industrial Clusters and SME Promotion in Developing Countries*. Commonwealth Trade and Enterprise Paper No. 3. Commonwealth Secretariat, London.
- Gordon, I.R.–McCann, P. (2000) Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? – *Urban Studies*. 3. 513–532. o.
- Grosz A. (2000) A gépjárműipari klaszterek külföldi tapasztalatai és a Pannon Autóklaszter lehetőségei. – *Tér és Társadalom*. 4. 125–146. o.
- Hamilton, F.E.I. (1999) A globalizáció és a lokális gazdasági fejlődés. – Nemes Nagy J. (szerk.) *Helyek, terek, régiók*. ELTE Regionális Tudományi Tanulmányok, 4. Budapest. 87–101. o.
- Hatzichronoglou, T. (1999) *The Globalisation of Industry in the OECD Countries*. OECD STI Working Papers, Paris.
- Imreh Sz.–Lengyel I. (2002) A kis- és középvállalkozások regionális hálózatainak főbb jellemzői. – Buzás N.–Lengyel I. (szerk.) *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged. 154–174. o.
- Ionescu, D.–Möhring, J. (2001) *Clusters in Transition Economies*. DT/LEED/DC(2001)22. OECD, Paris.
- Isaksen, A.–Hauge, E. (2002) *Regional Clusters in Europe*. European Commission, Brussels.
- Kocsis É. (2000) Új szervezeti formák a modern kapitalizmusban. – Bara Z.–Szabó K. (szerk.) *Gazdasági rendszerek, országok, intézmények: bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba*. Aula, Budapest. 467–515. o.

- Lagendijk, A. (1999) *Good practices in SME cluster initiatives. Lessons from the „Core” regions and beyond*. Working papers (ADAPT report), CURDS, Newcastle.
- Lengyel I. (2000a) A regionális versenyképességről. – *Közgazdasági Szemle*. 12. 962–987. o.
- Lengyel I. (2000b) Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. – *Tér és Társadalom*. 4. 39–86. o.
- Lengyel I. (2001) Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. – *Vezetéstudomány*. 11. 19–43. o.
- Lyon, F.–Atherton, A. (2000) *A Business View of Clustering: Lessons for cluster development policies*. Working paper, University of Durham.
- OECD (1999) *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD Proceedings, Paris.
- OECD (2001a) *Enhancing SME Competitiveness*. The OECD Bologna Ministerial Conference. OECD, Paris.
- OECD (2001b): *Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems*. OECD Proceedings, Paris.
- Porter, M.E. (1997) *Clusters and Economic Development*. Lecture on Workshop for Practitioners in Cluster Formation, Chihuahua (Mexico).
- Porter, M.E. (1998a) *On Competition*. Free Press, New York
- Porter M.E. (1998b) Clusters and the New Economics of Competition. – *Harvard Business Review*. 6. 77–90. o. (Magyarul: Regionális üzletági központok – a verseny új közgazdaságtana. – *Harvard Business Manager*. (1999) 4. 6–19. o.)
- Porter, M.E. (2000a) Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. – *Economic Development Quarterly*. 1. 15–34. o.
- Porter, M.E. (2000b) Locations, Clusters, and Company Strategy. – Clark, G.L.–Feldman, M.P.–Gertler, M.S. (eds.) *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, Oxford. 253–274. o.
- Porter, M.E. (2001) *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness*. Council of Competitiveness, Washington.
- Porter, M.E.–Bond, G.C. (1999): Innovative capacity and prosperity: the next competitiveness challenge. *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum, Davos. 54–65. o.
- Rechnitzer J. (1998) *Területi stratégiák*. Dialog Campus, Budapest–Pécs.
- Roelandt, T.J.A.–Hertog, P. (1999) Cluster Analysis and Cluster-based Policy Making in OECD Countries: An Introduction to the Theme. *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD, Paris. 9–23. o.
- Rosenfeld, S. (2002) *Creating Smart Systems: A guide to cluster strategies in less favoured regions*. EU DG for Regional Policy and Cohesion, Brussels.
- Rouvinen, P.–Ylä-Anttila, P. (1999) Finnish Cluster Studies and New Industrial Policy Making. *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD, Paris. 361–380. o.
- UNIDO (2000) *Promoting Enterprise Through Networked Regional Development*. UNIDO, Vienna International Centre, Vienna.

Waits, M.J. (2000) The Added Value of the Industry Cluster Approach to Economic Analysis, Strategy Development, and Service Delivery. – *Economic Development Quarterly*. 1. 35-50.o.

8. A MAGYAR ÉPÍTŐIPARI KLASZTER LEHETSÉGES FEJLESZTÉSI STRATÉGIÁJA

A magyar építőipari klaszter fejlesztésére vonatkozó elképzelések kialakításánál célként jelent meg egy megvalósítható, a magyar gazdaság jellemző körülményeiből kiinduló, a megszerveződés stratégiai jelentőségű lehetőségeit és lépéseit reálisan felvázoló javaslat kidolgozása. Mivel Magyarországon még kevés értékelhető eredménye van a klaszterek fejlesztésének, ezért a 7. fejezetben vázolt nemzetközi tapasztalatokat, a kutatás résztvevőinek a hazai regionális programok, bennük a klaszter-fejlesztési javaslatok kidolgozásakor szerzett tapasztalatait, valamint az építőipari vállalatok vezetőivel folytatott interjúkon elhangzottakat, illetve az építőipar helyzetfeltárásából adódó következtetéseket vettük figyelembe (Rechnitzer 1997; 1998; Grosz 2000; Lengyel 2000; 2001; Buzás 2000; 2002):

- 1) A klaszterek fejlesztésének általánosan elfogadott *nemzetközi tapasztalatai*, elméleti szempontjai és napjainkra összegződött gyakorlati megfigyelései alapján három irányzatot tartunk fontosnak, amelyekre a kötet korábbi részeiben kitértünk:
 - a) A *Porter-féle megközelítést*, amely nemcsak az Amerikai Egyesült Államokban domináns (az ottani 2001. évi nagyméretű klaszter-felmérés ezen a gondolatkörön alapszik, részben azért, mert Porter irányította), hanem a kisebb európai országokban is (pl. Finnország, Dánia, Portugália). A fejlődő országokban szintén több helyen ezt a modellt veszik alapul (pl. a jordán építőipari klaszternél, illetve Marokkóban is). Porter egy viszonylag komplex gondolatkört dolgozott ki, részletesen kitérve a kormányzati teendőkre és a magánszektor (a klaszter cégeinek és szervezeteinek) lehetőségeire.
 - b) Az *Európai Unióban a regionális klaszterek támogatásának tapasztalatait*, a klaszter-alapú gazdaságfejlesztési politikáknak a jellemzőit (a 2000–2001-ben lezajlott, 15 tagországra, valamint Norvégiára és Svájcra kiterjedő összehasonlító – benchmarking – vizsgálat eredményeit nemrég tették közzé). A klaszter-alapú gazdaságfejlesztési szemlélet szervesen illeszkedik az EU regionális politikájához (a „bottom-up”, a partnerségen és programozáson alapuló alulról szerveződő területfejlesztési programokhoz), valamint a vállalkozásfejlesztés „piacépítő” (szemben a „piac-helyettesítő”) irányzatához.
 - c) Az OECD szervezésében zajló, a *klaszterek fejlesztéséről tartott konferenciák anyagait* (2000-ben Bolognában, valamint 2001 és 2002 januárjában Párizsban), illetve a széles nemzetközi tapasztalatokat (köztük a

- fejlődő országokét) feldolgozó kutatások eredményeit is értékeltük, amelyek szemléletükben elsősorban gazdaságpolitikai indíttatásúak, azaz főleg a kormányzati beavatkozás lehetséges területeit és tapasztalatait öszszegzik (részben a KKV-k, részben az innovatív tevékenységek esetében).
- 2) Magyarországon, mint egy fejlődő, átmeneti országban a fejlett országok klaszter támogatási gyakorlata csak részben vehető figyelembe, mivel a feltételek egy része eltér az ottaniaktól, azaz szelektív módon kell *adaptálni* a hazai gyakorlatra az átvehető, itthon is alkalmazhatónak tűnő megoldásokat. Továbbá a *fejlődő országokban* a nemzetközi fejlesztési szervezetek (UNIDO, ILO stb.) által alkalmazott és eredményesnek tűnő klaszter-fejlesztési gyakorlatot is értékeltük (a hálózatok kialakításának gyakorlatát), valamint az EU-ban a kevésbé fejlett régiókban javasolt klaszter-építési technikákat.
 - 3) Az *építőipar klaszteresedése speciális jellemzőkkel* bír (pl. az autóiparhoz, vagy a tudásgazdaság egyéb szektoraihoz viszonyítva), ezen megkülönböztető sajátosságokat részben a *nemzetközi példák* alapján vettük figyelembe (a korábbi résztanulmányban bemutatott holland, dán és svájci építőipari klaszter mellett a finn, az ausztrál és a jordán építőipari klasztert is áttekintettük). Szintén fontos szerep jutott a kutatás első lépésében általunk elvégzett, a *hazai építőipar statisztikai elemzése* során kirajzolódott megállapításoknak, valamint az építőipari vállalatok vezetőinek körében készített *interjúk* (és egyéb kapcsolódó információk) feldolgozásának.

A regionális klaszterekkel és klaszter-politikákkal foglalkozó, 17 európai országban elvégzett vizsgálat, valamint az építőipari klaszterek általunk készített nemzetközi elemzése is arra mutat rá, hogy *mindegyik klaszter eltérő sajátosságokkal* bír, továbbá az *országok klaszter támogatási gyakorlata is különbözik egymástól*. A klaszterek kialakulását és fejlődését, fejlesztését az adott ország gazdaságpolitikája, szabályozórendszere, gazdasági szerkezete stb. mellett a kulturális háttér, a magatartásminták, az együttműködési kultúra stb. is befolyásolják, sőt kiemelkedő szerepük van a vezető egyéniségeknek és a véletlen eseményeknek is.

Az is alapvető, hogy a klaszter az állandó változásban van, így nem állapotként, hanem *időbeli folyamatként kell értelmezni*, emiatt meg kell különböztetni az eltérő fejlődési szinteken álló klasztereket (embrionális, növekvő, érett, hanyatló). A folyamat pedig a klaszterhez kapcsolódó „hangadó” szervezetek céljaitól és együttműködési készségétől, konszenzusától nagymértékben függ, a klaszter állandó változásban van, lényegében egy „gördülő tervezés” valósítható meg.

Fontos szempont az is, hogy a klaszterek fejlesztésének két alapvető szereplője van: egyrészt az *adott iparág (azaz építőipar) hiteles és a többség által elfogadott szervezetei* (szakmai szövetségek, kamarák, szakmai egyesületek), mivel nem az

egyedi vállalkozások, hanem bizonyos együttműködő csoportjaik képesek érdekeiket megfogalmazni és elfogadtatni. A másik alapvető szereplő a *kormányzat (központi és helyi kormányzatok)*, aki fogadókész az építőipar javaslataira és hajlandó támogatásukra. A nemzetközi vizsgálatok szerint az építőipar speciális sajátosságai miatt nagyobb a kormányzat szerepe és felelőssége, mint egyéb tevékenységek esetében. Emiatt *politika-vezérelt klaszterek* alakultak ki a fejlett európai országokban, mivel felismerték, hogy nagyobb a társadalmi költsége az építőipar „magára hagyásának” (foglalkoztatottsági, minőségi, környezeti stb. problémák), mintsem a támogatásának. Ha egy autógyár tönkremegy, akkor bezárják és behozzák külföldről az autókat, de ha nagyobb helyi építőipari cégek sora csődbe megy, akkor sem lehet külföldről behozni az épületeket, hanem helyben kell létrehozni, újjászervezni az építőipart (külföldiekkel, avagy nélkülük). Ez az újjászerveződés időigényes, ráadásul a felhalmozódott tudás- és kapcsolati tőke is erodálódik, melynek kialakulása pedig jelentős közösségi ráfordítással jött létre.

A fentiek miatt nincs „klaszter-sablon”, hanem csak *klaszter-fejlesztési „menü”* adható meg, amit az önszerveződés során a klasztert fejlesztő kormányzati és magánszervezetek a helyi sajátosságokhoz és az időben folytonos változásokhoz igazítanak. A tanácsadó szervezetek (így ezen tanulmányt készítő) szerepe a klaszterek fejlesztése során nem az orvosé, aki a betegség diagnózisa alapján az egészséget visszaadó, sokszor az egyetlen helyesnek tartott gyógyszert felírja, hanem a pszichoanalitikusé, aki a pacienseivel együttműködve, többféle mintát felvázolva rávezeti ügyfelét azokra a megoldásokra, amelyek számára is elfogadhatók és vállalhatók. Emiatt egy klaszter megszerveződésének előkészítését szolgáló tudományos kutatás csak a legfontosabb szempontokat, döntési lehetőségeket és stratégiai lépéseket vázolhatja fel.

8.1. A magyar építőipari klaszter szerveződésének alapfeltételei és működési területe

A kötet 7. fejezetében taglaltuk azokat a nemzetközi eredményeket, amelyek felhasználhatók a hazai építőipari klaszter kialakításához. Általános modelleket, elveket és tapasztalatokat tekintettünk át, amelyeket részben adaptálni lehet a hazai körülményekre. Mint már többször kihangsúlyoztuk, nincs általános recept, nincs egyetlen sikeres modell, a sikerhez ugyanis sokféle út vezet, amit minden egyes klaszter esetén a résztvevőknek, vállalati és kormányzati szakértőknek együtt kell megtalálni, a külföldi módszerek és külső szakértők erre nem képesek. A nemzetközi tapasztalatok viszont segítenek abban, hogy ötleteket, máshol bevált megoldásokat megismerve választani lehessen az itthon is megvalósíthatónak ítélt kezdeményezések között.

A klaszterek fejlesztésénél mértékadónak tekinthetők az OECD irányelvei, amelyek lényeges elemei (OECD 2001):

- a) Már valamilyen formában formálódó, azaz legalább *embrionális (potenciális) klaszter* kezdeményezést célszerű támogatni.
- b) A támogatási célokat a konkrét helyzetből kiindulva kell meghatározni, *tényleges piaci gondokat* kell orvosolni, mivel a vállalkozások csak az érdekeikkel megegyező célokat fogadják el.
- c) *Mintaprojekteket* kell kidolgozni, amelyek gyorsan és nagy valószínűséggel beválnak.
- d) Be kell vonni a *regionális/helyi kormányzatok* képviselőit, célszerű, ha a klaszter egy adott közigazgatási egységhez tartozik.
- e) A *helyi/regionális partnerséget* szem előtt tartva a klaszter vezető bizottságában a magánszféra és a közszféra (kormányzati és NGO-k) képviselői is vegyenek részt.
- f) Mindvégig erős legyen a *monitoring, az átláthatóság* a klaszter működésében, a stratégia kidolgozásában és a kezdeményezések végrehajtásában.

Korábban az „általában vett” klaszterekről volt szó, viszont az *építőipari klaszterek* nemzetközi gyakorlatának is van néhány fontos tapasztalata, amit itthon is figyelembe kell vennünk:

- Az építőipari klaszter alatt mindenütt egy *tágan értelmezett ágazatot* értenek: a kivitelező építőipar mellett az építőanyag-ipart, a kapcsolódó szolgáltatásokat (tervezés, szállítás, ingatlan ügyek stb.) is beleértik, mivel a kivitelező építőipar versenyképessége nagyon függ a beszállítóktól. Emiatt a klasztert irányító bizottságban képviselni kell az egész értéklánc-rendszert (ellátási láncot, termelési láncot), a támogató iparágakat is.
- Az *önszerveződés* a lényeges és a folyamat elindítása (lavina-módszerrel), azaz a kivitelező építőipar néhány domináns „vezércégé-”nek, amelyek az értéklánc-rendszer végén állnak, egyfajta *stratégiai együttműködése, stratégiai szövetsége* az, ami generálja a klaszter kialakulását és fejlődését. Amennyiben nyilvánvaló az együttműködési szándék, felállhat a klaszterbizottság, és körvonalazódhat a stratégia, ekkor mindenképpen szükséges a kormányzati támogatás: részben a kezdeményezések részfinanszírozása, részben a nem anyagi jellegű kormányzati teendők elvégzése miatt.
- Az építőipari klaszterek egyik jellegzetessége, hogy szinte *mindenütt politika-vezéreltek, azaz meghatározó a kormányzati szervezetek tevékenysége*. Részben azért, mert az építőipari tevékenységek iránti egyik legnagyobb megrendelő maga az állam, a központi és helyi kormányzatok. Az is fontos, hogy az építmények évtizedekre fennmaradnak, ezért a minőséget, a

környezetbarát anyagokat stb. nem utólag a piac, hanem előzetesen a közösség szabályozza valamilyen módon. Az építőiparban igen nagy a lokális KKV-k tevékenysége (főleg a lakossági építkezéseknél, javításoknál, fenntartási munkáknál), szorosan kötődnek a helyi foglalkoztatáshoz, emiatt a klaszter a *kormányzati KKV-fejlesztési politika* egyik kiemelt területe is.

- A klaszterben *független vállalatok* működnek együtt valamilyen szinten, köztük továbbra is erős marad a piaci verseny, habár a piaci pozíciók és szerepek cserélődhetnek, viszont mindegyik tisztában van vele, hogy igazi, kíméletlen verseny a külföldi cégek részéről van, ezért a hazaiak hajlandók „egy csapatban focizni” (pontosabban nemzeti szövetséget létrehozva egy bajnokságban játszani).

A klaszter-fejlesztés általános modelljei, az építőipari klaszterek nemzetközi példái és a hazai sajátosságok alapján többféle jövőbeni elképzelés körvonalazható. Megjegyezzük, hogy az Európai Uniónak az építőiparral kapcsolatos elképzeléseire is tekintettel kell lennünk, amelyek eléggé általánosak. A Bangemann-jelentés alapján az Európai Bizottság az európai építőipar versenyképességének javítására négy fő célt írt elő 1997-ben:

- 1) Koherens minőségi politika kidolgozása a szektor számára.
- 2) A szabályozási környezet javítása.
- 3) Az oktatás és képzés javításának biztosítása.
- 4) A kutatás és fejlesztés újraorientálása és megerősítése.

Az iparág sajátos jellegénél fogva – mint azt a nemzetközi tapasztalatok mutatják – a kialakult klaszterek fő szervező ereje nem a területi közelségben, nem a földrajzi koncentrációban meglévő lehetőségek kihasználása, hanem az *iparág egységes fellépése, érdekeinek képviselete, a tevékenység belső szabványosítása, az építési kultúra formálása, a minőség javítása* és a különböző *támogatások hatékony allokálása* volt. Ennek megfelelően az építőipari klaszterek általában országos hatáskörű szerveződések, lényegében *iparági makroklaszterek*. Viszont az építőipari makroklaszterek mellett mindenütt megfigyelhetők a *regionális klaszterek* is, általában egy-egy nagyvállalat körüli KKV-hálózatok. Ezek a regionális klaszterek nemcsak a velük kapcsolatban álló KKV-k számára előnyösek, hanem mindegyik helyi építőipari cégnek is, mivel az információk terjedése, a szakemberek munkahely változtatása stb. révén a helyi KKV-k többsége „mintakövetővé” válik, „popyautasként” valamilyen módon át tudja venni a klaszterben felhalmozódott ismereteket és tapasztalatokat.

Mivel egy klaszter a különböző vállalatok hosszabb/rövidebb ideig tartó szorosabb vagy lazább együttműködéseitől abban különbözik, hogy piaci részesedését oly mértékben képes növelni, melyre a klaszter-tagok önmagukban (a klaszter hiá-

nyában) nem lennének képesek, így az építőipari klaszter számára is ebből a szempontból célszerű a fejlesztési feladatokat megfogalmazni. A hazai piaci viszonyok és a helyzetfelmérés során részletesen felvázolt lehetőségek alapján, beépítve és támaszkodva az építőipari vállalatoknál készített interjúk információira, az építőipari klaszter számára *négy fő terület* kínálkozik, ahol kihasználhatja a szerveződés előnyeit:

A) A kialakult kereslettel rendelkező területeken stratégiai cél a versenyhátrányok mérséklése

A hazai építőipar a szereplők szempontjából sajátos helyzetben van, hiszen az évek óta a legmagasabb árbevételű produkáló, a piacon egyeduralkodó, tisztán külföldi tulajdonú Strabag Kft. árbevétele önmagában akkora, mint az őt követő öt legnagyobb, tisztán magyar tulajdonú építőipari vállalkozásé összesen. Így a klaszter egyik nyilvánvaló stratégiai célja, hogy azokon a területeken, ahol kialakult kereslet van, azaz meglévő kormányzati elhatározás garantálja a közeljövőben lezajló építést (pl. közlekedési infrastruktúra), ott a tendereken való minél jobb szerepléssel a klaszter megbízásokat szerezzen, csökkentse versenyhátrányát a külföldi versenytársakkal szemben.

B) Azokon a területeken, ahol igény már van, de kereslet még nincs, a stratégiai cél a későbbi projekteken való részvétel előkészítése, illetve az építési kultúra formálása

Mint az a helyzetfelmérésből is kiderült, a Nemzeti Fejlesztési Terv mintegy 500 milliárd forint értékben tartalmaz építési projekteket. A számos oktatási-, kulturális-, egészségügyi-, sport- és egyéb közösségi célú létesítmény az operacionalizált programokból ma már világosan kiderül. Azonban ezek megvalósításához, az európai uniós források bevonásához szükség lesz a *magyar társfinanszírozásra* is, így ezek a projektek nagy valószínűséggel megvalósulnak ugyan, de csak fokozatosan, lépésről-lépésre. Ennek megfelelően a klaszternek lesz lehetősége és ideje megfelelő érdekképviseleti tevékenységgel előkészíteni a klasztert alkotó vállalatok részvételét a fenti projekteken.

Emellett a felkészülési időben arra is mód van, hogy az építőipari klaszter, mint a szakma legnagyobb hazai csoportosulása áttekintsen olyan hosszabb távú stratégiai kérdéseket, mint a közcélú épületek építési kultúrája, az építőipari innovációs tevékenységek szükségessége, az építőipar munkaerő-igényének alakulása, illetve az építkezésekkel kapcsolatos környezetvédelmi kérdések egységes kezelése.

C) Azokon a területeken, ahol még gazdaságilag megalapozott igény sincs, stratégiai cél az állami marketing tevékenység fokozásának ösztönzése

Ebbe a pontba mindenekelőtt a *turisztikai célú beruházások* tartoznak. A Magyar Szállodaszövetség adatai szerint a hotelkihasználtsági mutatók (különösen a felső kategóriákban) az elmúlt évekhez képest jelentősen visszaestek. Ennek megfelelően úgy tűnhet, hogy a nagy hozzáadott értékű szolgáltatásokat nyújtó (luxus)szállodák építésére a továbbiakban nincs szükség, hiszen építésük gazdaságilag nem indokolható. A nagy tapasztalatú beruházók azonban – abból a tényből kiindulva, hogy a hazai idegenforgalmi marketingre fordított kiadások messze elmaradnak a versenytársakétól (Budapesten a turizmus fél százalékát költik városmarketingre, míg a fő versenytárs Bécs vagy Prága esetében ennek dupláját) – nem osztják ezt a nézetet. Ők úgy vélik, hogy a turisztikai marketing-tevékenység fokozásával újra meg lehet tölteni a felsőbb kategóriás szállodákat is, sőt a színvonalas kínálat önmaga megteremtheti a színvonalas keresletet. Ennek szellemében a gazdasági várakozásokkal ellentétben ma is több luxusszálloda kialakítása folyik a fővárosban, összesen mintegy 70 milliárd forint projektértékben.

Amennyiben a klaszter megfelelő lobbitevékenység eredményeként el tudja érni, hogy a turisztikai marketing kiadások növekedjenek, akkor hosszabb távra biztosíthatja a turisztikai célú beruházók építési megrendeléseit, nemcsak Budapesten, hanem vidéken is.

D) A hazai területfejlesztési és az EU-s regionális támogatások elnyerése, főleg az építőipari KKV-k felkészítése az EU-s versenyre

Az építőipar tartós versenyelőnyei nem az innovációk kidolgozásában, hanem a megújuló szaktudásban és a kapcsolati tőkében gyökereznek. A hazai építőipari nagyvállalatok elemi érdeke, hogy a velük kapcsolatban álló helyi KKV-k minél felkészültebbek és minél hatékonyabbak legyenek, ezért a regionális klaszterek, mint a helyi vállalkozásfejlesztés szereplői a hazai *területfejlesztési programokban* fontos szerepet kaphatnak. A regionális klaszterek aktív résztvevői lehetnek a hazai vállalkozásfejlesztési programoknak (oktatás, tréning, hálózatok kialakítása stb.), illetve az EU strukturális alapjaitól érkező támogatások egy részét is elnyerhetik. Emiatt ki kell dolgozni és el kell fogadtatni az építőipar klaszterek programját, amelyet be kell építeni a területi programokba, mivel csak azokhoz illeszkedő projektek pályázhatnak az EU-s forrásokra. Ezekből a támogatásokból működhetnek a regionális klaszterek, és kidolgozhatják programjaikat a helyi KKV-k fejlesztésére, illetve egyes közös beruházások létrehozására.

8.2. Az építőipari klaszter kialakításának lehetséges modelljei

Az első hazai építőipari klaszter kialakításának (fejlesztésének) legfontosabb feltétele, a megfelelő számú versenyképes helyi szereplőből álló gazdasági bázis, a felméréseink szerint már adott (azaz létezik egy embrionális makroklaszter, és formálódnak potenciális regionális klaszterek, van, amelyik a Széchenyi programból már támogatást is elnyert). Azt azonban, hogy a meglévő szereplőkből (egyéb vállalkozások bevonásával) egy komplex, a vállalatok sokoldalú kapcsolatrendszerével jellemezhető rendszer jöjjön létre, semmilyen gazdaságpolitikai program vagy kormányzati elkötelezettség nem képes befolyásolni, s nem is feladata. Mint a nemzetközi tapasztalatok mutatják, a klaszter kormányzati (pénzügyi) támogatása elindulásakor egy biztos alapot jelenthet, a klaszter kialakításába fektetett munkának értelmet adhat, de a *ténylegesen működő klaszter létrehozása és megerősítése a piaci szereplők feladata*, így a szektor piaci szereplőinek *önszerveződésére* van szükség. A kormányzattól elnyert támogatás *csak szükséges, de nem elégséges feltétele* a klaszter létrejöttének, mivel a vállalatok önkéntes együttműködése nélkül nehéz olyan mechanizmust működtetni, amelyik a menet közben állandóan felmerülő érdekellentéteket kezelni tudja.

Ahhoz, hogy egy országos szintű építőipari klaszter lehetséges fejlesztési stratégiát számba vegyünk, tekintsük át a két legfontosabb vetületet (8.1. táblázat):

- a gazdasági összefonódás, az együttműködés, a hálózatosodás erősségét,
- és a földrajzi kiterjedést, a klaszter(ek) térbeli határait.

8.1. táblázat

Egy országos lefedettséggel bíró építőipari makroklaszter lehetséges megvalósulási módjai

| A földrajzi kiterjedés mértéke | A szereplők gazdasági összefonódása | |
|--------------------------------|--|--|
| | <i>Laza</i> | <i>Szoros</i> |
| Országos | A) Intézményre épülő makroklaszter | C) Hálózatra épülő iparági makroklaszter |
| Regionális | B) Regionális szolgáltató központok hálózata | D) Regionális iparági klaszterek „megaklasztere” |

Forrás: Saját szerkesztés.

A klaszteresedés gazdasági dimenzióját általában a munkamegosztás, a specializáció jelenti. Ez klasszikusan arra utal, hogy az egyes vállalatok a beszállítókkal, a szolgáltatókkal stb. az adott értéklánc-rendszer mentén a közöttük fennálló munkamegosztás révén függenek egymástól. Mint azt azonban már korábban is

említettük, az építőipar több szempontból (magas állami megrendelési hányad, ideiglenes együttműködések, széles tevékenységi skálájú vállalkozások stb.) is a *klaszteresedés különleges esetének* tekinthető, így a munkamegosztás ez esetben nem az egyes munkafázisokra specializálódott vállalkozások együttműködését, hanem a közös projekteknek a *leghatékonyabb erőforrás-allokáció* szerinti felosztását jelentheti.

A *gazdasági összefonódás* lehet egy lazább, intézményre-épülő makroklaszter, melynek középpontjában a partnerek által létrehozott olyan szolgáltató központ vagy szakmai szervezet áll, amely elősegíti az együttműködések kialakítását. Ilyen központi szervezetek, pl. az olasz RSC-k (Regional Service Center-ek), melyek a kiállítások szervezésétől az oktatáson át a hulladékkezelési gondok megoldásáig szolgáltatásokat egész sorát nyújtják a tagoknak (lásd pl. 7. fejezetben a rombusz-modellben szereplő javaslatokat a magánszektor teendőire). A szorosabb gazdasági összefonódás (hálózatosság, avagy iparági csoport, szélső esetben egy kereszttulajdonlásból kinövő holding) már az alacsonyabb szintek, a beszállítók, a szolgáltatók, vagy akár az ingatlanforgalmazók felé is formalizált kapcsolatot jelent, melynek eredményeként egy kvázi zártkörű, hosszabb távú együttműködésre építő kapcsolat jön létre, melyben az alacsonyabb szinten álló vállalkozások is közvetlenül érzik a klaszter gazdasági sikereit.

A másik fontos dimenziót a térbeliség, azaz a klasztert alkotó *vállalkozások tevékenységének és kapcsolatainak földrajzi kiterjedése* jelenti. Ez jelen helyzetben, azaz egy országos lefedettséggel rendelkező makroklaszter esetén kétféle lehet: vagy egy országos irányítású, közvetlenül az országos szinten szervezett társulásról, vagy pedig regionális szinten szervezett társulások országos összefogásáról lehet szó. A két rendszert az értéklánc-rendszerek kialakításának, s így a közvetlen függőségi viszonyoknak az eltérő módja különbözteti meg egymástól. Mindenképpen meg kell jegyeznünk, hogy az országos szervezési mód a helyi KKV-k számára nem biztosítja a klaszterben való hatékony részvételt, így azok nem is tudják megfelelően kiaknázni a klaszterben rejlő előnyöket.

A fenti dimenziók mentén a klaszter létrehozására *négy elvi lehetőség* kínálkozik. Nyilván ezek a modellek csak vázlatok, viszont jelzik, hol húzódnak meg az alapvető döntések határai:

- Milyen legyen az *alá-fölérendeltség* a klaszterben, azaz egyetlen országos szervezet legyen-e, amelynek szükségszerűen alárendelődnek a vidéki nagyobb vállalatok, avagy több egyenrangú regionális klaszter horizontális hálózata alakuljon ki.
- *Független vállalatok laza érdek- és lobbiszövetsége* legyen-e, akik egymással erős versenyt folytatnak továbbra is a piacon, vagy a versenyt korlátozva (akár kereszttulajdonlásokkal) *egy meghálózat* alakuljon ki (azaz egyetlen magyar építőipari csoport, egyetlen domináns holding).

A) Laza gazdasági összefonódás, országos kiterjedés: Intézményre épülő makroklaszter

Ebben a modellben a klaszter magját képező vállalkozások célja, hogy *egyetlen országos hatáskörű szolgáltató centrum* köré szerveződjenek a klaszter szereplői. A szolgáltató központ létrehozói egyben a klaszter szigorú értelemben vett gazdái is (ők alkotják az Építőipari Klaszter Tanácsot), s szűkebb csoportjuk a későbbiekben is egyfajta *információs-üzleti központként* funkcionál. A létrehozott szolgáltató központ segítheti elő a különböző stratégiák integrációját, s egy ilyen központi intézmény biztosíthatja a jogszabályi változások folyamatos követését, az egységes minőségbiztosítás meglétét, valamint a közös tudásbázison nyugvó oktatások és különböző tréningek szervezését a klaszter-tagok részére. Az ilyen szerveződés nyilvánvaló hátránya, hogy – különösen a főváros-központú kisebb országokban – a vidéki vállalkozások, főleg a sok ezer KKV számára nehezen hozzáférhető, azokat nem képes hatékonyan integrálni a rendszerbe.

B) Laza gazdasági összefonódás, regionális kiterjedés: Regionális szolgáltató központok hálózata

Az előző modellhez annyiban hasonló, hogy szintén egy intézményre épülő rendszerről van szó. Azaz mindegyik régióban létrejön egy *regionális építőipari szolgáltató központ*, amely köré szerveződik a klaszter, ez a regionális központ a helyi igényeket sokkal jobban ismeri, s a helyi vállalkozások által könnyebben elérhető. A korábban már említett olasz RSC-k ebbe a kategóriába tartoznak. Ne feledjük azonban, hogy az ilyen szerveződés esetünkben csak akkor érheti el valódi célját (az országos hatáskört), ha a regionális szolgáltató központokat egy országos hálózatban egyesítjük, melynek segítségével a szolgáltatók közti tudás- és információ-megosztás létrejön. Azaz működnie kell a kommunikációs csatornáknak, amely lehet országos központ nélküli virtuális hálózat, de célszerűbb egy országos szolgáltató központot is kialakítani (a regionális központoktól eltérő funkciókkal).

C) Szoros gazdasági összefonódás, országos kiterjedés: Hálózatra épülő iparági makroklaszter

Ebben a modellben az együttműködés célja tartós kapcsolat kiépítése egy jól körülhatárolt partneri körrel. Az egymást kiegészítő tevékenységekkel és kapacitásokkal rendelkező felek bizonyos mértékig *zárt közösséget* alkotnak, a fluktuáció mértéke alacsony, és a körön belülré kerülés sem nyilvánvaló, csak a kölcsönös hasznosság elve alapján válik lehetővé. A klaszteren belül intenzív a tudásmegosztó tevékenység, és a hálózat éppen a klaszter-specifikus tudás igénybevételével szeretne versenyelőnyökre szert tenni a klaszteren kívüli vállalkozásokkal szemben. Az ilyen klaszterek tipikus példája például a holland építőipari klaszter, mely az eset-

példák bemutatásakor már szerepelt. Ez a modell egy viszonylag stabil tulajdonosi és vállalati szerkezettel rendelkező gazdaságban helytálló, viszont nálunk még a vállalatok és mértékadó tulajdonosi köreik kevésbé stabilizálódtak, jelentős módosulások is előfordulhatnak.

D) Szoros gazdasági összefonódás, regionális kiterjedés: Regionális iparági klaszterek „megaklasztere”

Az ilyen klaszter valójában regionális együttműködések hálózatából épül fel. Regionális szinten lényegileg klasszikus regionális klaszterek helyezkednek el (ld. az elméleti háttérrel szóló 5. fejezetet), melyek a területi közelség előnyeit kihasználva, a regionális specializáció alapján szerveződnek és biztosítják versenyelőnyeiket. Az ilyen – azonos iparágban tevékenykedő – regionális szerveződések azután egyetlen hálózatba tömörülhetnek, s így biztosíthatják a klaszter országos szintű jelenlétét. Ennek a formának vitathatatlan előnye, hogy a helyi adottságokat legjobban ismerő, s az információkhoz legközelebb lévő vállalkozások alkotják a rendszer „fogaskerekeit”, azaz a regionális klasztereket, fontos az is, hogy a helyi KKV-k sokasága részesülne az előnyökből. Helyi szinten ez a szerveződés lehetőséget biztosít az iparágak közötti együttműködésekre, így a kapcsolódó iparágak képviselői a helyi adottságoknak megfelelően és a szükséges mértékig integrálódnak a klaszterbe.

8.3. Javaslat a magyar viszonyoknak megfelelő modellre és szervezésére

Egy klaszter fejlesztése/fejlődése a következő alapvető lépésekre bontható:

- a) A klasztertől várt eredmény meghatározása.
- b) Az elvárt eredményt biztosító kapcsolatrendszer feltérképezése.
- c) A résztvevők közötti kapcsolatok erősítésének elősegítése.
- d) A modell működés közbeni (iteratív) finomítása.

A hazai építőipari klaszter alapvető céljait tekintve rövid távon az *elvárt eredmény*:

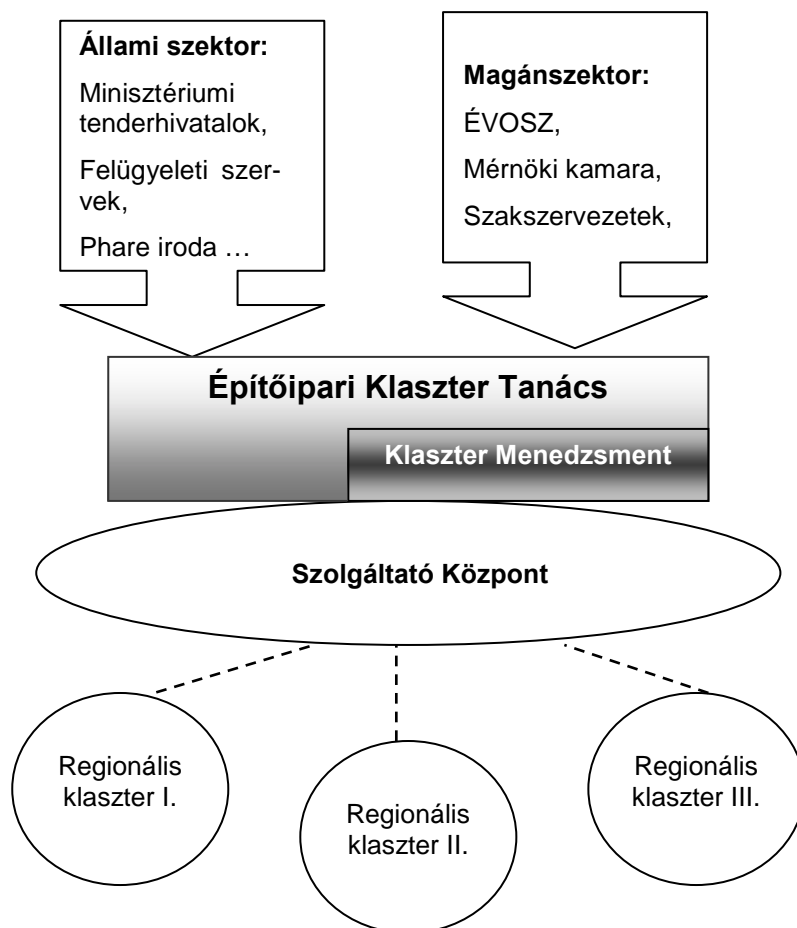
- egyrészt a külföldi versenytársakkal szemben a hazai piacon meglévő pozíció javítása,
- másrészt a Magyar Kormány építőipart érintő döntéseinek a megfelelő lobbitevékenység által történő befolyásolása,
- harmadrészt az EU-hoz történő csatlakozás után a piaci pozíciók megőrzése,
- negyedrészt a helyi KKV-k felkészültségének erősítése, a minőség javítása.

Hosszú távon fő cél egy megfelelő vertikális integráció megteremtése az építőipari kultúra alakítása érdekében. Nyilván a távlati cél a magyar tulajdonú építőipari

cégek versenylőnyéinek tartósítása, a hazai építőipari piac megtartása. Ezen eredmények *biztosításához az építőipari klaszter szervezeti formájára* véleményünk szerint a fentebb vázolt lehetőségekből kiinduló *vegyes modell* felelne meg leginkább, melynek elemei több részből állnak.

8.1. ábra

Az Első Magyar Építőipari Klaszter makroszintű felépítése



Forrás: Saját szerkesztés.

A D) modellben felvázoltakhoz hasonlóan, először az alsóbb szinteken egy-egy nagyobb vállalkozás köré szerveződő, a területi közelségre alapozott, *hálózat-orientált regionális klaszterek* jönnének létre. Az egyes klaszterek magját képező nagyobb hazai építőipari vállalkozások között nyilván vannak olyanok, ahol ez egyértelműen területi elven szervezhető (ZÁÉV: Délnyugat-Magyarország, KÉSZ:

Dél-Alföld), mások esetében pedig inkább a tevékenységre épülő, meglévő kapcsolatrendszerek körvonaloznák az alsóbb szintű klaszterek határait. Ezek a regionális szerveződések könnyen integrálhatnák az építési folyamatok minden fontos fázisának szereplőit, a tervezéstől és a földmunkáktól kezdve a különböző építéseken át egészen a befejező építésig vagy az építőanyag forgalmazásig.

Ezt követően az így kialakult regionális iparági klaszterek (lényegében egy-egy építőipari vállalat beszállítóinak, alvállalkozóinak vertikális hálózatait, valamint a helyi építőipari KKV-k) egy országos szolgáltató központon keresztül kapcsolódnak össze (A) modell), s így országos szinten egy intézmény-orientált makroklaszter jön létre (8.1. ábra). A központban kap helyet a klaszter tulajdonképpeni stratégiai irányító testülete, az Építőipari Klaszter Tanács is.

Országos szinten az építőipari klaszter létrehozásakor három intézményt célszerű kialakítani:

- az Építőipari Klaszter Tanácsot,
- a Klaszter Menedzsmentet,
- és a Szolgáltató Központot.

Első lépésként országos szinten javasolt az *Építőipari Klaszter Tanács (ÉKT)* megalakítása, amelyben a klasztert kezdeményező országos nagyvállalatok mellett kormányzati, szakmai szervezetek és az NGO-k képviselői is helyet kapnak (ahogy az olasz klaszterekben). Az ÉKT fő feladata a fejlesztési stratégia kidolgozása és elfogadása, valamint végrehajtásának ellenőrzése. A fejlesztési stratégia azokat a lépéseket fogja át, amelyeket az építőipari vállalkozások fontosnak tartanak érdekeik védelmében, a vállalatok tartós versenyelőnyeinek biztosításában. Nyilván fellépnek érdekellentétek, ezért a klaszter csak a vállalkozások többségének előnyös javaslatokat, azaz egy „minimális elvárás” tud megfogalmazni.

Három elkülönülő fókuszcsoporthoz emelhető ki:

- az építőipari cégek és szervezeteik teendői a klaszter megerősítésében (a rombusz-modell szerint a magánszektor szerepe),
- az összefogott és prioritásokat tartalmazó lobbitevékenység (a rombusz-modell szerint a kormányzat szerepének „kierősztakolása”),
- magának a klaszternek az elismertetése, minél több építőipari cég és kapcsolódó iparág bevonása.

Országos jelentőségénél fogva az ÉKT képes a kormányzat és a gazdaságpolitikuskok felé a lobbira: a szabályozási környezet befolyásolására, a minőségpolitika kidolgozására stb. Mivel a hazai építőipar is heterogén, ezért az ÉKT elkülönülő *szakmai bizottságokat* is létrehozhat: tervezők, lebonyolítók, magas- avagy mélyépítők, ingatlanfejlesztők stb. Az ÉKT bizonyos jogszabályokat, véleményezési és

egyértékes jogokat is megszerezhet: az építőipari képzés, az építőipari jogszabályok stb. terén.

Az ÉKT döntéseinek előkészítését és azok végrehajtását a *Klaszter Menedzsment (KM)* látja el (1–2 fő), amely lényegében az ÉKT ügyvezető titkárságaként is működik. A KM feladatkörének és munkatervének elfogadását, valamint ellenőrzését az ÉKT végzi.

Az ÉKT egyúttal a *Szolgáltató Központ (SzK)* munkáját is irányít(hat)ja. A SzK tevékenysége és szervezete többféleképpen alakítható ki (pl. az RSC-k mintájára), lényeges, hogy a vállalatok valós igényeihez igazodó szolgáltatásokat nyújtson (ennek körét a szolgáltatásokat igénybe vevő tagvállalatok adják meg), mégpedig a klaszterhez kapcsolódók részére kedvezményesen, a többieknek a piacitól alig eltérő áron. A SzK virtuális is lehet (főleg információk közvetítésével foglalkozhat), azaz közvetítheti a vállalati igényeket a speciális szolgáltató cégek felé (jelenleg is több szakmai szervezet működik az építőiparban).

Az országos Szolgáltató Központ fő feladatai összetettek:

- egyrészt érdekképviseleti (lobbi) tevékenységet folytat a kormányzat irányába az építőipari makroklaszter érdekeinek megfelelő politikai és gazdasági döntések befolyásolására,
- másrészt az országos szintű stratégiai beruházások esetében ellátja a klaszter (a regionális klaszterek) képviseletét,
- harmadrészt elvégzi a klaszter marketing feladatait a magánszektor, a közvélemény és a sajtó felé,
- végül, de nem utolsósorban megfelelő szolgáltatásokat nyújt a regionális klaszterek, illetve azok tagjai részére.

Ilyen *szolgáltatások* lehetnek például az új technológiákkal, illetve építőanyagokkal kapcsolatos különböző oktatások és tréningek, a jogszabályok változásainak követése és ezek hatáselemzése, az EU szabályai, a hazai pályázatok figyelése, a minőségbiztosítás megteremtésének segítése, a szerződések kialakításában vagy véleményezésében való részvétel, esetleg az ügyfelek fizetőképességének minősítése, a képzéssel kapcsolatos állásfoglalások kialakítása stb.

Első lépésben sor kerül a klaszter céljainak írásos lefektetésére, az ÉKT által a *küldetés (misszió) megfogalmazására*, illetve az együttműködés szabályozására. Ennek keretében az országos Klaszter Menedzsment egyrészt megfogalmazza az SzK teendőit, illetve kialakítja azokat a minőségi szűrési feltételeket, amelyek alapján az egyes regionális klaszterek szerveződnek. A kisebb vállalkozások bevonására a korábbi alvállalkozói és beszállítói kapcsolatok adhatják meg a kezdő lendületet. A tanulási folyamat részeként azonban célszerű először csak az egyik regionális klaszter alakításába, mint *pilot projektbe* belefogni, majd ennek a tapasztalatait felhasználva a többi már gördülékenyebben létrehozható.

A makroklaszter egyedülálló lehetőséget biztosít a tagok számára egy rendkívül fontos, mégis sokszor mostohán kezelt területen, ez pedig a *környezetvédelem*. Mivel a környezetvédelem, a környezethez való viszony mára egyre inkább a vállalati image részévé válik, így korántsem mindegy, hogyan viszonyulnak a cégek tevékenységük környezeti hatásaihoz. A makroklaszter keretében lehetőség nyílik arra, hogy egységes környezeti szemlélettel, proaktív hozzáállással kezeljék a környezeti problémákat, s így az egész iparág környezeti szempontú megítélésén javítsanak.

Mint azt korábban említettük, a makroklaszter megalakítását célszerű először az alsóbb szinten, „bottom-up” módon a regionális integrátor vállalat köré csoportosult partnerekből, korábbi beszállítókból, illetve alvállalkozókból álló *regionális klaszterek* létrehozásával kezdeni. A kevésbé fejlett országokban a *folyamat valójában mégis az országos szinten indul*, mivel a nemzetközi tapasztalatok szerint a „csírájában” meglevő klaszteredést célszerű egy szervező testülettel elindítani, amit a kormányzat is hatékonyan támogat. Ekkor a klaszter tagság feltételét egy választott bizottság (az ÉKT), valamint a regionális integrátorok csoportja és az általuk létrehozott Klaszter Menedzsment szervezet határozza meg.

A *regionális klaszterek* részben leképezik az országos szerveződést:

- Regionális Építőipari Klaszter Tanács,
- Regionális Klaszter Menedzsment,
- és Regionális Szolgáltató Központ.

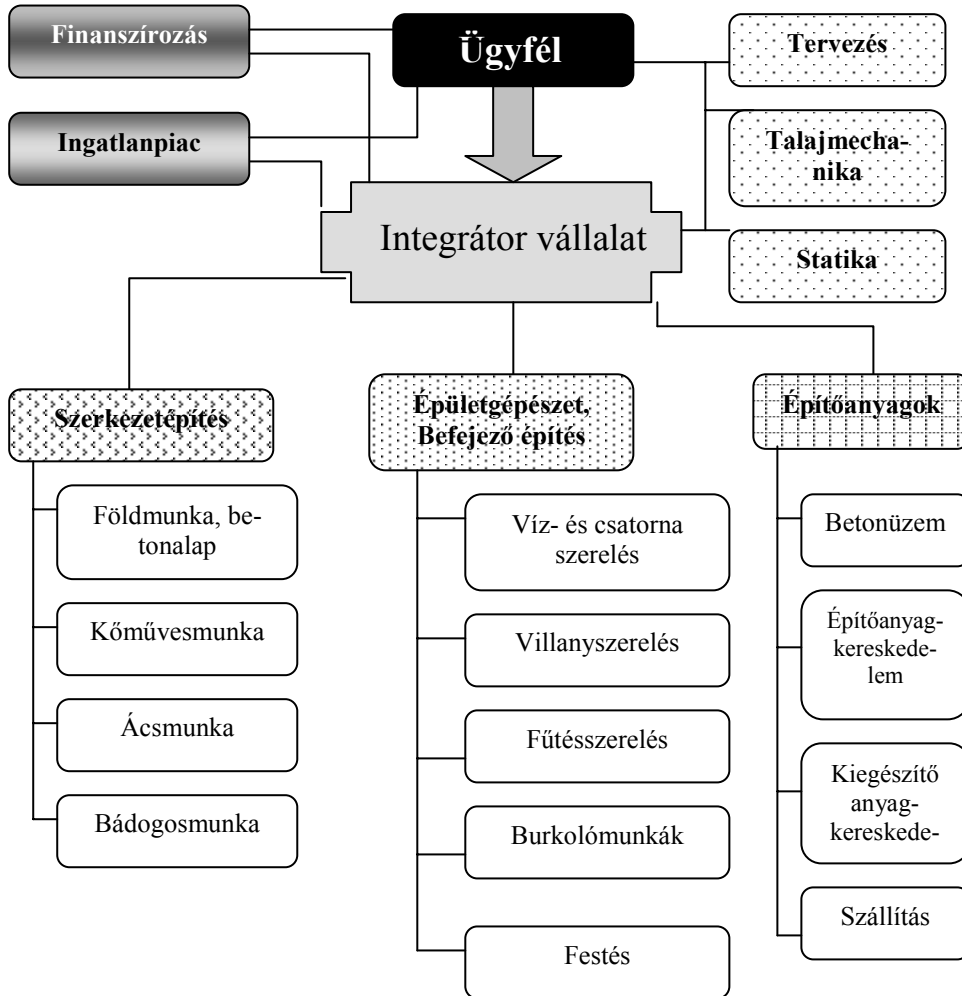
Regionális szinten a funkciók és feladatok nyilván mások, hiszen a konkrét helyi ügyekkel (megyei területfejlesztési tervek, városfejlesztés, helyi szakképzés stb.) kell foglalkozni; két fő terület emelhető ki:

- a *helyi prominens szervezetekkel és egyénnel* való kapcsolatok kialakítása (ezáltal nemcsak a településeken folyó építkezések, hanem pl. az EU által finanszírozott regionális fejlesztési tervek kialakításának befolyásolása),
- *kapcsolat a helyi KKV-vel*, amely együttműködés mind a nagyobb vállalatok, mind a KKV-k, mind a végső fogyasztók számára kamatoztatható.

Ha egy kicsit mélyebben bepillantunk a klaszter lehetséges mikroszintű felépítésébe, azaz a *regionális klaszterek szerkezetébe*, akkor – az egyes munkafázisoknak megfelelő vállalkozásoknak a teljesség igénye nélkül történő számbavételével – a 8.2. ábrán látható együttműködési térkép rajzolódik ki előttünk. Az integrátor vállalat, a klaszter magja a vertikálisan kapcsolódó építőipari tevékenységekkel és a támogató iparágakkal (építőanyag-ipar, szállítás stb.) az egész ellátási láncot átfogja, viszont a klaszterben megjelennek az ingatlanpiac szereplői mellett a tervezést végzőkön túl a finanszírozók és maga az ügyfél (a kereslet) is. A regionális klaszter akkor hatékony, ha a teljes kapcsolati rendszert átfogja.

8.2. ábra

A regionális klaszterek felépítésének kapcsolati modellje



Forrás: Saját szerkesztés.

A résztvevők közti kapcsolatok erősítésének terén a klaszter egyik fontos feladata, hogy ezeket a korábban is meglévő fővállalkozó-alvállalkozó kapcsolatokat tényleges partnerkapcsolatokká, együttműködéssé transzformálja. Ez egyrészt a kölcsönös bizalom megteremtésével érhető el, másrészt pedig azzal, hogy a fejlettebb integrátor vállalat a tudásmegosztás révén aktívan járul hozzá a kisebb vállalkozások/vállalkozók szakmai fejlődéséhez. A modern kommunikációs technológiák nyújtotta előnyöket minél hatékonyabban kihasználva mód van arra, hogy egyrészt

a szolgáltató központ által rendszerezett adatokat a megfelelő időben közvetítsék a vállalkozások felé, másrészt pedig arra, hogy a vállalkozások által gyűjtött információt egymás között hatékonyan osszák meg. Ehhez azonban a megfelelő kommunikációs stratégia, illetve nemcsak vertikális, hanem horizontális információs csatornák kiépítésére van szükség. A kisebb vállalkozások integrációját növeli és a szükséges bizalmat alapozza meg, ha nem kell azt érezniük, hogy az információszerzés szempontjából is a lánc alján állnak. A végcél valójában annak elérése, hogy az építési folyamatot a partnerek ne elkülönült részfolyamatok egymásra épülésének, hanem egy integrált rendszer működésének érezzék.

Az így kialakított regionális klaszterek a modern infokommunikációs eszközök segítségével kapcsolhatók össze *egyetlen makroklaszterré*, melynek „feje” a klaszter menedzsment szervezet. A regionális klaszterek önállóak maradnának, mindössze a személyi kapcsolatok (képviselő az ÉKT-ban), az országos SzK szolgáltatásainak minősítése, az esetleges közös projektek kötnék össze őket, azaz *szervezetileg nem lenne alá-fölérendeltség*. A makroklaszter centruma az országos szolgáltató központ, melynek kialakításába lehetőség szerint az érintettek minél nagyobb hányadát be kell vonni. Mint említettük, a klaszter hatékony működtetése úgy biztosítható leginkább, ha a menedzsment szervezet a szolgáltató centrumban kap helyet.

A klaszter kialakulása és megerősödése egy hosszas folyamat, az első időkben lényegében „kiterjesztett” szakmai érdekképviseleti szervként működik, amely elismertsége növekedésével párhuzamosan egyre inkább klaszterré válik. Az elején a klaszteresedés akkor hatékony, ha a hálózatosodás jegyeit mutatja, ekkor kontrollálhatók és követhetők a folyamatok. A hálózatosodást a kormányzat segítségével jelentősen fel tudja gyorsítani.

8.4. A regionális klaszterek kialakításának stratégiai lépései

A regionális klaszterek megerősítésére és menedzselésére nemrég már „kézikönyvek”, aprólékos szempontrendszer is megjelentek. Az EU elmaradott régióiban kialakítandó klaszterekre és az ottani klaszter-fejlesztési politikákra 2002 tavaszán adtak közre egy javaslatot, egy „menüt”, amely a fejlesztési kezdeményezéseket hét lépésre bontotta (*Rosenfeld 2002*). Ez a hét programcsomag megadja a klaszter-fejlesztési stratégia „ideáltípusát”, amit a magyar építőipari klaszternél is érdemes mérlegelni. Szintén 2002 tavaszán jelent meg az USA-ban egy kiadvány, amit gyakorló közigazgatási vezetők (kormányzók) számára adtak ki, hogyan kell klaszter-alapú gazdaságfejlesztéseket folytatni (*NGA 2002*), az Egyesült Királyságban is kiadtak egy tervezetet (*DETR 2000*), illetve elkészült a finn ingatlan és építőipari klaszter „jövőképe” (*Vision 2001*) a szükséges stratégiai

elképzelésekkel. Javaslatunkat Rosenfeld stratégiai lépései köré építettük, amit összevetettünk és kiegészítettünk a fenti anyagokban és egyéb alapvető összegző munkákban szereplő szempontokkal (*Mytelka–Farinelli 2000; EC 2001; OECD 2001*).

Az alább vázolt fejlesztési stratégiában nyilván *nem szerepelnek* azok az elvárások, amelyek mindenhol „maguktól értetődnek”, amit mindegyik cég elvár:

- megbízható alapfokú oktatás,
- jó közlekedési és szállítási infrastruktúra,
- ésszerű árú közszolgáltatások,
- biztonságos környezet,
- a lakhatás széles körű lehetőségei,
- kulturális és pihenési lehetőségek stb.

A regionális klaszter stratégiájának kialakítása és végrehajtása egy folyamat, melyben a közismert teendők és kezdeményezések rendszerezve megtalálhatók. Mivel Magyarország is elmaradott régiókból áll, ezért az építőipari klaszter kialakításához a felsorolt lépések és akciók jelentős részére szükség van:

- A) A regionális gazdaságok megértése és összehasonlítása.
- B) Az elkötelezettség megerősítése.
- C) Szolgáltatások megszervezése és nyújtása.
- D) Specializált tudású munkaerőbázis létrehozása.
- E) A vállalkozókészség és az innovációk ösztönzése.
- F) A régió marketingje és „védjegye”.
- G) Az erőforrások és befektetések allokálása.

A felsorolt lépések és stratégiai célok lényegében a Regionális Építőipari Klaszter Tanács feladatait rögzítik, kiválasztva belőlük az adott régióban leginkább feszítő válós problémákat, illetve amelyek megoldására lehetőséget látnak.

A) A regionális gazdaságok megértése és összehasonlítása

Akkor hatékonyak a fejlesztési elképzelések, ha a szereplők tisztában vannak azal, hogyan működik egy régió gazdasága, milyen korlátai vannak és lehetőségei adódhatnak egy regionális/helyi kormányzatnak. Célszerű megismerni, hogy a fejlettebb régiókban a helyi lobbi hogyan működik, mit és hogyan sikerül elintézni.

A1) A klaszterek azonosítása és bevitele a köztudatba

A2) A tartós kapcsolatok feltérképezése és modellezése

A3) A klaszter analízise

Összevetése más régiók hasonló építőipari klasztereivel (benchmarking). Az összehasonlításon túl célszerű SWOT-analízist végezni és erre alapozni az operatív lépéseket.

B) Az elkötelezettség megerősítése

Hiába van sok építőipari vállalkozó egy régióban, ha gyenge a kollektív hangjuk, akkor nem tudnak egységesen fellépni érdekeik védelmében. A hatékony fellépéshez szükség van a kollektív identitásra, a közös képviseletre, amit a Regionális Építőipari Klaszter Tanács tud „felépíteni”. Fontos, hogy a KlaszterTanács el tudja magát fogadtatni (kormányzattal, többi vállalkozóval, közvéleménnyel), mint a klaszter fejlesztési programoknak (lényegében a helyi építőiparnak) a központi szereplője. Időnként a klaszter tanács öncélúvá válik, néhányan visszaélnék a kapcsolataikkal, megpróbálják korlátozni, hogy mindegyik vállalkozó hozzáférjen az információkhoz, erőforrásokhoz.

B1) A Klaszter Tanács elismertetése, ahol nincs, ott létrehozása

B2) A kommunikációs csatornák kialakítása és formalizálása

B3) A cégek közötti együttműködés (hálózatosodás) elősegítése

A hálózatosodás jóval több, mint egy üzleti hálózat működése, mivel ez egy társadalmi jelenség, amely lehetővé teszi a személyes kapcsolatok kialakításával az új elképzelések, kezdeményezések, információk, a legjobb gyakorlat stb. elterjedését, sok esetben importját.

C) Szolgáltatások megszervezése és nyújtása

Olyan közös szolgáltatások megszervezése, amelyek méretgazdaságosságuk folytán közösen jóval olcsóbbak, mintha külön-külön szerveznék meg a vállalkozók. Ilyenek: képzés, oktatás, pénzügyi tanácsadás, marketing stb. (az MVA-nak sok hasonló KKV akciója van). Lényeges annak felismerése, hogy a megoldás-orientáltságról át kellene térni a probléma-orientáltságra, az elkülönülő (független) érdekekről az egymásra utalt (egymástól függő) érdekekre.

C1) A klaszter tagjai által igényelt szolgáltatásokról információk gyűjtése és rendszerezése

C2) Egy-lépéses (egy-ablakos) információs és szakértői központ kialakítása

Lényeges, hogy olyan szakértők legyenek, akik értik az építőipari vállalkozások problémáit, és szót tudnak érteni a vállalkozókkal, azaz várhatóan idősebb, esetleg nyugdíjas, hosszabb építőipari múlttal rendelkező ügyintézők kellene és nem az egyetemről kikerült fiatalok.

C3) A különböző fejlesztési ügynökségek közötti team létrehozása

Általában többféle szervezet működik a régióban (MVA, ITDH, kamarák stb.), célszerű ezt a meglévő intézményrendszert is bevonni az építőipari klaszter olyan ügyeibe, amiben ők is partnerek lehetnek.

C4) A regionális (esetleg megyei) önkormányzat klaszterrészlegének létrehozása

A központi és helyi kormányzatok általában akkor „megértők”, ha vannak szakértő részlegeik, egyébként nem tudják értékelni és nyomon követni az eseményeket, azaz nem fogadókészek a lobbira. Ezért mind központi, mind helyi kormányzati szinten kellene olyan részlegek és ügyintézők, akik felelősek az építőiparért, sőt a klaszterért (és ők képviselik a kormányzat vezetőjét a klaszter tanácsban).

C5) Külső kapcsolatok kiépítése

Amelyik klaszter csak a belső kapcsolatokra koncentrál, az elvágja magát az új tudás, új technológia, új anyagok, új versenytársak stb. megismerésétől, azaz szükséges a személyes kapcsolattartás országosan és külföldön (az Internet ezt nem tudja kiváltani). A külső kapcsolatok kiépítése tanulmányutakkal, vásárokkal, konferenciákkal stb., illetve más módokon is megoldható.

D) Specializált tudású munkaerőbázis létrehozása

A munkaerőképző intézmények (pl. regionális intézmények) olcsóbbak, a munkaerőpiacról jobban informáltak, pedagógiaiilag jobban felkészültek, ezért a klaszternek velük kell együttműködni, mert előnyösebb, mintha a vállalatok önállóan szerveznének tanfolyamokat. A klaszterhez tartozó vállalatok együttesen már be tudják iskolázni a kritikus tömegű munkavállalót, így az építőiparon belül kialakítható a továbbképzések rendszere. Az is előnyös, hogy a költségvetés különböző csatornákon keresztül támogatja a munkaerőképző intézményekben folyó tanfolyamokat, képzéseket.

D1) Szakképesítés nyújtása a foglalkoztatottaknak

D2) A klaszter, mint kollektív tanulás (tapasztalatcsere)

D3) Klaszter által létrehozott szakképző központ

Általában előnyösebb a munkaerőképző intézményekkel történő hatékony együttműködés, viszont néhány nagyon speciális technológiai folyamat, vagy eszköz betanítása egy-egy nagyvállalatnál előnyösebb, ekkor viszont a kisebb cégek alkalmazottait is célszerű bevonni (anyagilag támogatni, hogy befogadják őket).

D4) Együttműködés a szakképző intézmények és a klaszter között

D5) Regionális szakképző társulások létrehozása, a különböző szintek egymásra épülése

D6) Régiók közötti oktatási szövetségek kialakítása

Több esetben egy-egy régióban nem jön össze a képzésre jelentkezők kritikus tömege, ekkor országosan kell összefogni.

E) A vállalkozókészség és az innovációk ösztönzése

Mindegyik klaszter fejlődésének motorja a vállalkozókészség és az új, a versenyképességet javító kezdeményezések átvétele, bevezetése. A vállalkozókészség lassan módosul, mivel függ az oktatási rendszertől, a kulturális normáktól, valamint a támogatási politikától is.

E1) Befektetés az innovációkba és a start-up cégekbe

Az országos K+F politikában meg kell jelentetni az építőipari klaszter igényeit, azaz a költségvetés, ne pedig a vállalatok finanszírozzák meg a szükséges fejlesztéseket, teszteléseket, új műszerek kipróbálását stb. Hasonlóan célszerű igénybe venni az EU K+F keretprogramját, együttműködve elismert hazai egyetemi tanszékekkel.

E2) Inkubátorok létrehozása a klaszter által

E3) Vállalkozói hálózatok létrehozása

Főleg a kezdő, fiatal vállalkozóknak hasznos, ha a klaszter elősegíti belépésüket egy jól működő hálózatba, mivel tapasztalatokat, kapcsolatokat szerezhetnek.

E4) Innovációs hálózatok létrehozása

E5) Klaszter-alapú technológiai központ létrehozása

Országos szinten kellene megszervezni a klaszter vezető vállalatainak együtt (a szakirányú egyetemi tanszékekkel együtt): tesztelések, minőségi szabványok kidolgozása, műszaki tanácsadás, műszaki tréningek és tanfolyamok stb. Az országos lobbis nem elhanyagolható részét alkotja a közvélemény, a politikusok és a „háttér” szakértők informálása, meggyőzése.

F) A régió marketingje és „védjegye”

Ha a régió marketingjében, imidzsében bennefoglaltatik az építőipar, akkor a helyi politika elköteleződik, lojálisabbá válik, a kapcsolatok könnyebben ápolhatók és talán a munkaerő pótlása is egyszerűbb (mivel a szülők és fiatalok megítélése szerint a szakma biztos megélhetést nyújt).

F1) Külső befektetők odavonzása

Nem a klaszter tevékenységi területére, hanem a kapcsolódó és támogató iparágakba (pl. építőanyagipar), ami javíthatja a klaszter versenyképességét.

F2) A régióbeli klaszterek PR-jának támogatása

Erre jó példa a finn kezdeményezés, amely az ingatlan és építőipari klaszterről anyagokat ad ki, felteszik a honlapra, rendezvényeket tartanak stb., azaz tudatosan igyekeznek felkelteni a közvélemény figyelmét (*Vison* 2001).

F3) Klaszter-alapú exporthálózatok támogatása

F4) Regionális embléma (védjegy) elfogadtatása

G) Az erőforrások és befektetések allokálása

A klaszter cégeinek közösen célszerű létrehozni olyan beruházásokat, amelyek külön-külön nem lennének gazdaságosak, avagy nem tudnák kihasználni kapacitásait (pl. betonkeverők, speciális szállító gépek, egyedi és drága műszerek stb.).

G1) Többszereplős projektek (konzorciumok) ösztönzése

Egy-egy projektnél ösztönözni kell, hogy a klaszter tagjai egymás között alakítsanak konzorciumot, ne pedig másik régió vállalataival.

G2) Több cég együttes befektetése adott K+F programba

Kevés cégnek van kialakult kapcsolata az egyetemi tanszékekkel, kutatóintézetekkel, illetve az erre felhasználható forrásaik is elenyészőek. Emiatt célszerű összeadni a K+F-re szánt pénzeket, így már komolyabb, a valós igényeket kielégítő kutatások, fejlesztések is megrendelhetők.

G3) A kritikus inputok, szűk keresztmetszetek feloldása

Amennyiben a klaszter cégeinek nagy részénél hasonló problémák jelentkeznek a beszállítókkal, bedolgozókkal kapcsolatban, avagy valamilyen alapanyag nem megfelelő (esetleg drága), akkor célszerű megtervezni, hogy közösen új beszállítót keressenek, vagy egy új céget alapítsanak a szűk keresztmetszet feloldására.

A fenti programelemek részben egymásra épülnek, de többségük párhuzamosan is kidolgozható akciókat tartalmaz. A felsorolt lépésekből látszik, hogy a klaszter nem csodaszer, mivel ezek az akciók a gyakorlatban is felvetődnek, sőt egy részük már működik is a vállalatok bizonyos körében. A lényeg: ezeket a lépéseket összehangoltan, tudatosan kell végrehajtani úgy, hogy mindegyik programelemnél munkamegosztást kell megvalósítani a magánszektor (a vállalatok és szervezeteik) és a kormányzat között.

Míg a regionális klaszternél a magánszektor dominanciája döntő, addig az országos szinten már a kormánynak is felelőssége van. Elismerve, hogy egy klaszter kialakításánál és megerősítésénél a főszerepet a magánszektor kell, hogy játssza, egy olyan iparági makroklaszter, mint az építőipari makroklaszter létrehozásakor számos feladat mégis a különböző szintű kormányzatokra hárul. Ezért a fentiekben említett lépések közül most kiragadnánk azokat, amelyek jelentős mértékben köthetők az egyes autoritásokhoz. A kormányzati (önkormányzati) szerepkörök meghatározásához a Porter-féle rombuszmodell kormányzati szerepvállalásról szóló változatát vettük alapul (7. fejezet).

Mint azt már korábban feltérképeztük, a kormányzati szerepvállalás elsősorban a szükséges háttérintézmények kialakításának segítésére, illetve az oktatás-képzés, valamint a marketing tevékenységek támogatására kell, hogy korlátozódjék. Az építőipari klaszter tekintetében a háttérintézmények terén a regionális (megyei) önkormányzat klaszterrésztlegének létrehozása (C4) lenne a legfontosabb feladat, hiszen csak ezek az intézmények képesek szakértő módon értékelni az építőipari klaszter (s persze más klaszterek) tevékenységét.

Az oktatás-képzés tekintetében a klaszterben foglalkoztatottak szakképzésének nyújtásában (D1), illetve a regionális szakképző társulások (D5) és a régiók közti oktatási szövetségek (D6) kialakításában lehet az államnak pótolhatatlan szerepe. Egyrészt a szükséges szakképzés erősítésével, másrészt az egyes területeken a klaszterek egyedi igényeinek megfelelően kidolgozott speciális tréningek (tananyag, módszertan, felkészített oktatók stb.), mint helyes gyakorlat elterjesztésében.

Végül, de nem utolsósorban, a marketing munka terén adódnak olyan feladatok, amelyekben az állami szerepvállalás elengedhetetlen. Ide tartozik mindenképp a klaszterek köztudatba vitele (A1), amely nem speciálisan az építőipari klaszterre korlátozódik, de mindenképpen szükséges egy klaszter-alapú gazdaságpolitika megteremtéséhez. Ide tartozik továbbá a hálózatosodás elősegítése (B3), ami nagyban hozzájárul az új gazdálkodási formák meghonosodásához és a versenyképesség fenntartásához. Ugyancsak ide sorolható a régióbeli klaszterek PR-jának támogatása (F2), amely elsősorban a regionális (megyei) önkormányzatok feladata kell, hogy legyen, elősegítve ezáltal a klaszter fejlődését, új tagok toborzását, valamint a klaszter szolgáltatásainak ismertté válását.

Végezetül le kell szögezzük, hogy a magyar építőipar tényleges klaszteresedése egy hosszabb folyamat során következik be, amennyiben az érdekelt felek megtesznek mindent ennek érdekében. Véleményünk szerint a felsorolt lépések, illetve a rombusz-modellben megadott intézkedések mindazon tapasztalatot tartalmazzák, amelyek nemzetközi szinten összegyűltek, s így a hatékony szervező munka segítségével lehetnek.

Úgy tűnik, hogy a hazai közvéleményben és a politikai döntéshozókban kevésbé tudatosult az építőipar nemzetgazdaságban betöltött szerepének fontossága: a munkaerő-felmérések szerint az építőiparban dolgozik 273 ezer fő (a mezőgazdaságban 239 ezer fő), ott képződik az országos GDP 4,6%-a (a mezőgazdaságban 4,2%-a), és az ágazatban működő társas vállalkozások száma 31 ezer (a mezőgazdaságban 13 ezer). A két ágazatot összevetve: a mezőgazdaságot önálló minisztérium, a főhatóságok területi hálózatai, a felsőoktatási és kutatóintézetek sora, valamint a piaci szereplők érdekeit képviselő terméktanácsok rendszere stb. támogatja. Ezzel szemben az építőipar „intézményesültsége” jóval gyengébb, nemhogy önálló minisztériuma, de elkülönült főhatósága sincs, valamint az önszerveződő érdekképviselők is erőtleneek. Részben ezzel is összefügg, hogy eddig kevés értékelhető lépés történt az építőipar EU-s felkészítésére, a csatlakozásból eredő hátrányok mérséklésére és az előnyök tudatos erősítésére, pedig jelentős nagyságú foglalkoztatotti réteg sorsa függ tőle. Talán ezen a problémán is segíthet a klaszteresedés elindítása és kiemelt támogatása.

Irodalom

- Buzás N. (2000) Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. – *Tér és Társadalom*. 4. 109–123. o.
- Buzás N. (2002) Önkormányzati szerepvállalás a regionális klaszterek létrehozásában. – *Comitatus*. január–február. 72–78. o.
- DETR (2000) *Planning for Clusters: A research report*. Department of the Environment, Transport and the Regions, London.
- EC (2001) *Methodology for Regional and Transnational Technology Clusters: Learning with European best Practices*. European Commission, EDG, Brussels.
- Grosz A. (2000) A gépjárműipari klaszterek külföldi tapasztalatai és a Pannon Autóklaszter lehetőségei. – *Tér és Társadalom*. 4. 125–146. o.
- Lengyel I. (szerk.) (2000) *A Dél-alföldi régió kis- és középvállalkozás-fejlesztési operatív programja*. SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanácsék, Szeged (letölthető: www.del-alfold.hu/).
- Lengyel I. (2001) Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. – *Vezetéstudomány*. 11. 19–43. o.
- Mytelka, L.–Farinelli, F. (2000) *Local Clusters, Innovation Systems and Sustained Competitiveness*. UNU/INTECH Discussion Papers.
- NGA (2002) *A Governor's Guide to Cluster-Based Economic Development*. National Governors Association, Washington.
- OECD (2001) Local Partnerships, Clusters and SME Globalisation. *Enhancing SME Competitiveness*. The OECD Bologna Ministerial Conference. OECD, Paris. 105–154. o.
- Rechnitzer J. (1997) Az Északnyugat-Dunántúl térségének gazdasági adottságai és versenyelőnyei. – *Tér és Társadalom*. 1. 1–38. o.
- Rechnitzer J. (1998) *Területi stratégiák*. Dialog Campus, Budapest–Pécs.
- Rosenfeld, S. (2002) *Creating Smart Systems: A guide to cluster strategies in less favoured regions*. EU DG for Regional Policy and Cohesion, Brussels.
- Vision (2001) *The Finnish Real Estate and Construction Clusters's Vision for 2010*. Foundations for a Good Life, Helsinki.

