

KIHÍVÁSOK ÉS VÁLASZOK:

**A MAGYAR ÉPÍTŐIPARI VÁLLALKOZÁSOK
LEHETŐSÉGEI
AZ EURÓPAI UNIÓS CSATLAKOZÁS UTÁNI
IDŐSZAKBAN**

Szerkesztette:

Lengyel Imre – Rechnitzer János

NOVADAT Kiadó

Győr, 2006

A kötet megjelenését a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium támogatta.

© Lengyel Imre és Rechnitzer János

Az egyes fejezetek szerzői:

Bajmócy Zoltán *(7. fejezet)*
Edelényi Béla *(2. fejezet)*
Dr. Grosz András *(6. fejezet)*
Dr. Imreh Szabolcs *(3. fejezet)*
Dr. Lengyel Imre *(5. fejezet, 8. fejezet)*
Lukovics Miklós *(1. fejezet)*
Patik Réka *(7. fejezet)*
Dr. Rechnitzer János *(4. fejezet)*

ISBN 963 9056 37 5

Kiadja: NOVADAT Kiadó
Felelős vezető: Pukler Antal
Technikai szerkesztés NOVADAT Bt
Borító: Molnár Erzsébet
Nyomdai munkák: Palatia Kft.
Felelős vezető Radek József

Előszó

A kötet, amelyet a Tisztelt Olvasó kezében tart, a tudományos élet résztvevőinek, kutatóinak szakértői munkáját tükrözi. Terjedelmes munka, amely méltó folytatása a 2002-ben kiadott „A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben” című kötetnek. A Magyar Építőipar Kht. ügyvezető igazgatójaként kértem fel Dr. Lengyel Imre professzor urat, mint az első kötet egyik szerkesztőjét, és részben íróját, hogy készítsék el Dr. Rechnitzer János professzorral és kollégáikkal együtt a második kötetet is. A megbízásra a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium támogatása adott lehetőséget. Köszönet érte.

A hazai építőiparban 2007-től jelentős átalakulás várható, amint a kötet címe is jelzi: kihívások fogalmazódnak meg és azokra válaszokat kell adnunk. Az Európai Unió 2007-től jelentős támogatást nyújt országunk modernizációjához: többek között autópályák, bekötő utak, közcsatornák épülnek, azaz jelentős építőipari munkák indulnak el. Az EU nagyszámú támogatásait csak akkor tudjuk hatékonyan felhasználni, a tartós hazai gazdasági fejlődés alapjait megeremteni, ha a munkák kivitelezését végző építőipar versenyképessége javul. Nemcsak a külföldi vállalatok által támasztott erőteljes versenyre kell felkészülni, hanem a hazai vagyon jelentős részét kitevő ingatlanállomány magas minőségű és a fenntartható környezet fejlődésével összhangban álló fejlesztésére is. Nem túlzás azt állítani, hogy Európai Unió felzárkózásunk záloga a minőségi elvárásoknak eleget tevő versenyképes építőipar. Ráadásul a jelentős beruházások révén növekvő építőipari foglalkoztatás fontos társadalompolitikai cél is.

Fejlett országokban a globális kihívásokra az építőipar sikeres válasza: a klaszteresedés. A korábbi, de a mostani kötetben is az építőipari klaszterek kialakulásához, fejlesztéséhez támpontokat nyújtó adatok és tendenciák, gondolatok és nemzetközi tapasztalatok találhatók. A tudományos kutatók színvonalasan leírták a legfontosabb megállapításokat, most már az építőiparral foglalkozó kormányzati szerveken és magukon az építőipari vállalkozásokon múlik, hogy ezekből a gondolatokból mit szándékoznak, illetve mit tudnak megvalósítani. Remélem, hogy az építőipari klaszterekről szóló ismeretek közlésével a Magyar Építőipar Kht. is hozzájárul a hazai építőipar megerősödéséhez.

Budapest, 2006. július

Bacsárszki Pál ügyvezető igazgató
Magyar Építőipar Kht.

Bevezető

Magyarország európai uniós csatlakozása új helyzet elé állította a magyar építőipart. Előre várható volt, hogy a vállalatok, főleg a kisebb vállalkozások nagy nehézségek árán, jelentős befektetéseket végrehajtva tudják csak teljesíteni az EU-s joganyagban előírt követelményeket. Választóvonal lesz a 2007-13 közötti Európai Unió támogatások hatékony felhasználása, hiszen a fejlesztések jelentős részéből építéseket kell megvalósítani.

Az építőipar gyenge versenyképességét felismerve a Magyar Építőipar Kht megbízásából egy nagyobb kutatás eredményeként már 2002-ben elkészült „A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben” című tanulmánykötet. A fejlett országok tapasztalatai azt mutatják, hogy a versenyhátrányok mérséklésének és a versenyelőnyök erősítésének leghatékonyabb módja a vállalati együttműködés: a hálózatosodás és a klaszteresedés javítása. A sikeres külföldi példák az építőiparban is a kiterjedt együttműködések-re vezethetők vissza: a tapasztalatok átadása, az információk közös gyűjtése, értékelése és megosztása, képzések és tréningek közös szervezése, konzorciumok alakítása stb. a sikerhez vezető út. Szükséges, de nem elegendő a vállalatok együttműködése, hanem a kormányzatnak 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 klaszterek támogatása azért is előnyös, mert az EU versenypolitikájával összhangban áll.

A fejlett országok tapasztalatai arra is rámutatnak, hogy a klaszter egy olyan szerveződés, amely a függetlennek maradó vállalatok jól felismert és tudatosult érdekén alapuló együttműködés keretét nyújtja, és amely egybeesik a helyi kormányzatok törekvéseivel is. A klaszter több, mint egy vállalati hálózat, mivel támogató intézmények is beletartoznak: oktatási, képzési, kutató, tanácsadó stb. intézmények mellett a különböző kormányzati szervezetek is. A fentiek alapján nem meglepő, hogy a fejlett országok kiemelten támogatják a klasztereket, többek között az építőiparban működőket is. Az is fontos, hogy a tágan vett építőipari klaszter egy-egy országban a foglalkoztatottak 20-25%-ának ad munkát (ha az építőanyag-ipart, a tervezést, a kapcsolódó szállítást, építmények üzemeltetését stb. is figyelembe vesszük).

Jelen kiadvány a 2002-es kötet folytatásának tekinthető, épít az ott leírtakra. Újra a két kutatóműhely fogott össze, a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézete és az MTA Regionális Kutatások Központja Nyugat-magyarországi Tudományos Intézete. Természetesen nemcsak áttekintettük az elmúlt négy évben lezajlott folyamatokat és fejleményeket, hanem új megállapításokat is megfogalmaztunk. A kiadvány első részében a hazai és nemzetközi építőipari adatokat elemezzük, majd a Nemzeti Fejlesztési Tervek építőipari vonatkozásait tekintjük át. Új fejezetben mutatjuk be az EU vállalkozástámogatási politikáját, valamint az EU regionális és várospo-

litikájának napjainkban formálódó elképzeléseit. A kötet második része a klaszterek elméleti hátterének újabb eredményeit ismerteti, majd a klaszterek támogatásait tekinti át az EU-ban és Magyarországon. Ezt követően néhány fejlettségű ország építőipari klasztereit vizsgáljuk, végül a hazai építőipar klaszteresedéséhez fogalmazunk meg keretfeltételeket. A kötet mellékletében a Magyar Építőipar Kht. fejlesztési javaslata található.

Jelen kötet is a Magyar Építőipar Kht. megbízására készült, a hazai építőipari klaszter megalapozására szolgáló tudományos kutatás egyes eredményeit összegzi. Mint múltkor is kiemeltük, nincs „klaszter-sablon”, hanem csak klaszterfejlesztési „menü” adható meg, amit az önszerveződés során a klasztert fejlesztő vállalati, kormányzati és magánszervezetek a helyi sajátosságokhoz igazítanak. A tudományos tanácsadók (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 vállalhatók, és hajlandók is azokat megvalósítani. A kötetben foglaltak csak kiindulópontok a kihívásokra adandó válaszok megfogalmazásakor, a gyakorlati megoldásokat az érintett szereplőknek kell kidolgozniuk. A sikeres megoldásokhoz a tudományos kutatók is hozzá tudnak járulni meglátásaikkal, észrevételeikkel, a külföldi bevált, avagy megbukott elképzelések hazai adaptációs gondjainak értelmezésével.

Reméljük, hogy jelen munkánkkal is hozzájárulunk 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. Nyilván nem mindegy, hogy milyen minőségű ez a vagyon, meddig marad fenn, és mennyit kell költeni a javítására, mennyire korszerű és környezetbarát (és egészségbarát) stb.

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

Szeged – Győr, 2006. július

Szerkesztők

Szerzők listája

Bajmócy Zoltán egyetemi tanársegéd, PhD-hallgató
SZTE GTK Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézet, Szeged

Edelényi Béla PhD-hallgató
Okl. terület- és településfejlesztő szakgeográfus, Győr

Dr. Grosz András tudományos munkatárs, PhD
MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr

Dr. Imreh Szabolcs egyetemi adjunktus, PhD
SZTE GTK Üzleti Tudományok Intézete, Szeged

Prof. Dr. Lengyel Imre egyetemi tanár, az MTA doktora
SZTE GTK Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézet, Szeged,
intézetvezető
SZIE GTK Regionális Gazdaságtani és Vidékfejlesztési Intézet, Gödöllő

Lukovics Miklós egyetemi tanársegéd, PhD-hallgató
SZTE GTK Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézet, Szeged

Patik Réka PhD-hallgató
SZTE GTK Közgazdaságtudományi Doktori Iskola

Prof. Dr. Rechnitzer János egyetemi tanár, az MTA doktora
MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr, intézetigazgató
SZE Jog- és Gazdaságtudományi Kar, Győr, dékán

Az építőipar helyzete és az építési piac térbelisége

Annak ellenére, hogy az építőipar a modern gazdaságok ágazati struktúrájában általában nem tölt be húzóágazati funkciót, mégis a modern gazdaságok egyik legfontosabb ágazataként tartják számon. A fejlett országokban ugyanis a hozzá szorosan kapcsolódó iparágakkal és tevékenységekkel együtt (pl. építőanyag-gyártás, építési rendszerek, tervezés, ingatlanhasznosítás) az adott ország gazdasági teljesítményének közel 15%-át adja. Az építőipar Magyarországon 1996 után növekedési pályára állt, de ez a dinamikus bővülés nem egyenletes sem az alágazatok, sem az egyes építményfőcsoportok között, sem pedig a területi egységek között.

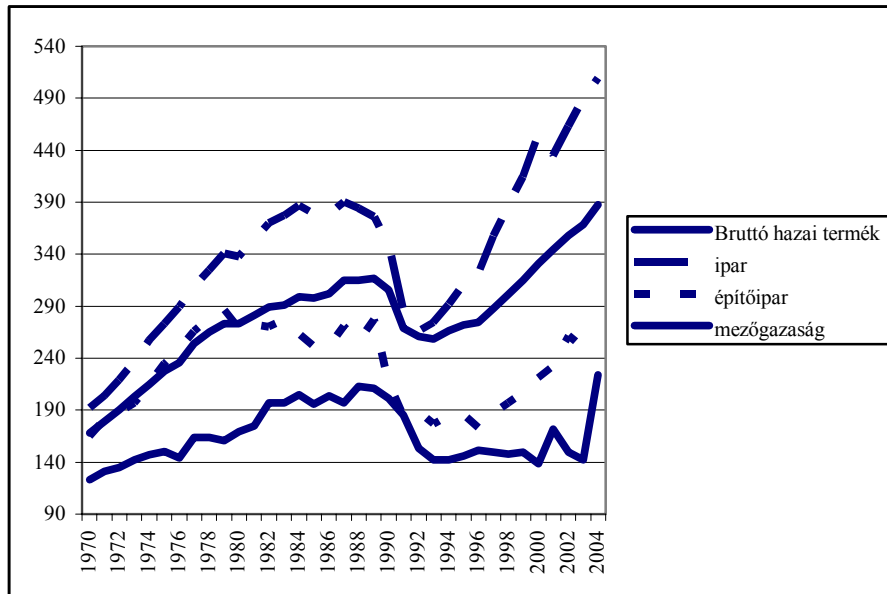
A következőkben áttekintjük a magyar építőipari teljesítmény alakulását meghatározó legfontosabb mérföldköveket, valamint ezek termelési volumenre, foglalkoztatottságra, beruházásokra gyakorolt hatását, továbbá ezen mennyiségek összefüggéseit. Megvizsgáljuk a hazai építőipar nemzetgazdaságban betöltött súlyát, valamint azt, hogy a kapott eredmények hogyan értelmezhetőek nemzetközi összehasonlításban. Külön kitérünk a hazai építőipar térbeliségének vizsgálatára: az építőipari teljesítmény, az alkalmazásban állók száma, az átlagkeresetek területi alakulására. Áttekintjük a vállalkozások számának jelentős, Közép-Magyarország dominanciájával leírható térbeli koncentrációját. A fejezet lezárásaként azon tendenciákat elemezzük, amelyek az építőipar fejlődését várhatóan jelentős mértékben befolyásolják a közeljövőben.

1.1. A hazai építőipar történeti áttekintése

A Központi Statisztikai Hivatal adatgyűjtéseihez, valamint publikációihoz használt fogalmi rendszere szerint az építőipar, mint ágazat, és egyben önálló nemzetgazdasági ág „...tartalmazza az épületek és egyéb építmények szerkezetkész építését, ezek részeinek építését, az épületgépészeti szereléseket és a befejező építési munkákat. Ide tartozik: az új építmények építése, a javítási, bővítési és átalakítási munkák, az előregyártott épületek vagy egyéb építményszerkezetek helyszíni felállítása, beleértve az ideiglenes jellegű építményeket is” (KSH 2003. 120. o.).

Az építőipar teljesítményének alakulásáról általánosan elmondható, hogy azt a makrogazdasági folyamatokkal összefüggésben kialakuló, változó nagyságú építési kereslet határozza meg. Elsősorban a beruházásokra, felújításokra, fenntartási munkákra fordítható központi költségvetési, önkormányzati pénzeszközök összege, a magánszféra beruházási igénye, a lakosság kereslete alakítja az építőipar adott évi teljesítményét. A kormányzat közvetlen beruházásai mellett jelentősen befolyásolja az építőipart olyan külső tényezők alakulása, mint a támogatási célprogramok, hitelezési konstrukciók (KSH 2003).

1.1. ábra A bruttó hazai termék, az ipar, az építőipar és a mezőgazdaság volumenindexei, 1970=100%



Forrás: KSH (2006) alapján saját szerkesztés

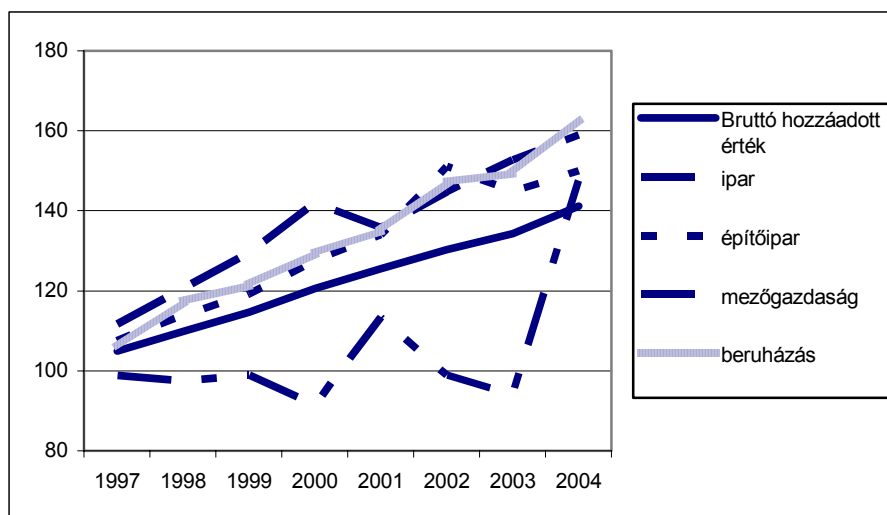
Az építőipar bővülésének trendegyenese 1970 és 2004 közötti időszakban együtt mozog a bruttó hazai termék trendegyenesével. A bruttó hazai termék és az építőipar volumenindexeit a vizsgált időszakban leíró görbe lokális maximum- és minimumpontjai ugyanazon évre esnek, azonban az építőipar görbéjének kilengései sokkal nagyobb amplitudóval írhatóak le. Ebből azt a következtetés adódik, hogy az építőipar, mint gazdasági ágazat teljesítménye az 1970 után a nemzetgazdaság változó folyamataival összhangban, azzal összefüggésben alakult, azonban érzékenyebben reagált a pozitív és negatív sokkokra, mint a nemzetgazdaság egésze. Az 1984-ig tartó dinamikus növekedést mind az építőiparban, mind a bruttó hazai terméket illetően enyhe visszaesés zavarta meg, azonban a növekedési tendencia egészen 1989-ig fennmaradt (1.1. ábra).

Az 1989-90-es rendszerváltozás kihívásai megrengették a gazdaságot: a tervgazdaságról piacgazdaságra történő áttérés *általános gazdasági visszaeséssel* járt. Az ország exportpiacai erőteljesen beszűkültek, passzívumba került a külkereskedelmi mérleg, jelentősen romlott a költségvetés helyzete, és a fizetési mérleg is. Átalakult a vállalatok tulajdonosi struktúrája, a pénzügyi szektor, módosultak a termelés szervezeti keretei. Mindez a 90-es évek elejére *dekonjunkturális állapotot*, munkanélküliséget de ezzel egyidejűleg magas inflációt eredményezett (Fenyővári 2002). Ezen drasztikus változások alapjaiban rengették meg a makrogazdaságot, így a bruttó hazai termék az 1989-es érték 81%-ára esett vissza 1993-ra, a vissza-

esés mélypontjára. Az építőipari termelés ennél jóval *érzékenyebben reagált* a rendszerváltozás okozta kihívásokra. Ennek következtében az 1989-es érték 64%-ára esett vissza 1993-ra. Ennek oka az, hogy a fentebb említett általános gazdasági sokkokon felül az építőiparnak szembesülnie kellett azzal, hogy az államilag finanszírozott építési beruházások visszaestek, továbbá gyakorlatilag teljesen megszűnt az állami lakásépítés, csökkent a foglalkoztatás, a frissen létrejövő vállalkozói szféra építési kereslete pedig még visszafogott volt (Kiss 2003).

A termelés 1989-es, drasztikus visszaesés előtti maximális értékét a bruttó hazai termék volumene csak 1999-re érte el ismét, azonban mindez az építőipari termelés volumenének 2004-ig nem sikerült: 2004-ben az építőipari termelés volume-ne az 1989-es érték 94%-át érte el csupán. Az építőipari termelés 1992-től indult növekedésnek, de 1995-ben még jelentős (17,6%-os) visszaesés következett be. Mind a bruttó hazai termék, mind pedig az építőipari termelés volumene 1996-tól, vagyis a radikális, megszorító intézkedéscsomag, a Bokros-csomag néven elhíresült program bevezetését követő évben indult dinamikus növekedésnek.

1.2. ábra A bruttó hazai termék, az ipar, az építőipar, a mezőgazdaság és a nemzetgazdasági beruházások volumenindexei, 1996=100%



Forrás: KSH (2006a) alapján saját szerkesztés

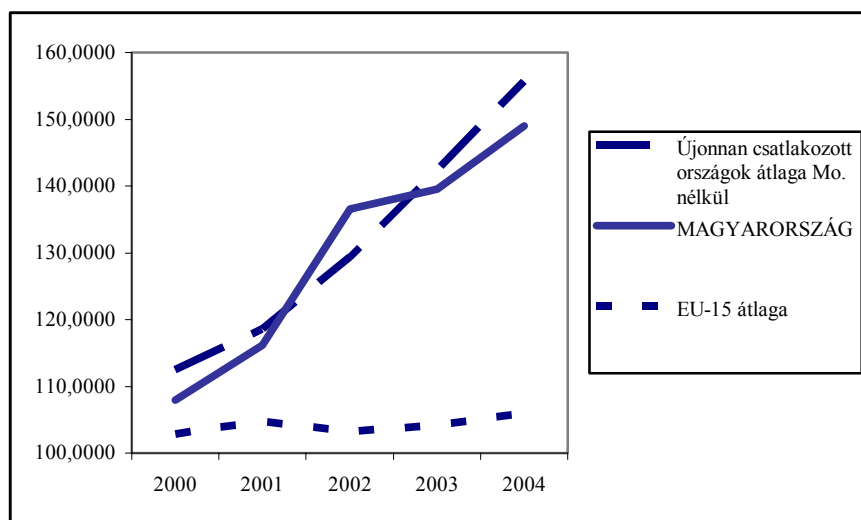
A nemzetgazdasági összteljesítmény növekedési üteménél az *építőipari volumennövekedés valamivel nagyobb ütemű* volt: 1996-ot bázisidőszaknak választva az építőipari teljesítmény volumenindexe 2004-ben 150%, a bruttó hazai termék ugyanezen mutatója 141%, a nemzetgazdasági beruházásoké 163%. Míg a nemzetgazdasági összteljesítmény növekedési üteme a vizsgált időszakban egyenletesnek mondható, addig az építőipari ágazat 2001 után lassuló növekedési ütemmel írható le (1.2. ábra). Az 1990-es évek második feléről mindezek alapján tehát elmondható,

hogy a megindult általános gazdasági növekedés a beruházási igények fellendülésén keresztül¹ az építőipari teljesítmények *tartós növekedésnek indultak*.

Az új évezredben az építési piac élénkülése az építőipari termelés tartós növekedését eredményezte. Mind 2000-ben, mind 2001-ben átlagosan 8%-kal nőtt a termelés volumene. Az építőipar 2002-ben igen dinamikus növekvő ágazat volt, a rendszerváltozást követő évek legmagasabb fejlődési ütemét érte el: a 2000-es és 2001-es megközelítőleg 8%-os volumennövekedést követően 2002-ben *kimagasló*, 17,5%-os növekedés következett. Ennek eredményeképpen az építőipar 2002-ben 86,2%-kal termelt többet az 1992. évinél. A 2002-es értéket a 2003-as termelési érték csak 2,2%-kal haladta meg, amit a KSH az autópálya-építés elmaradásával magyaráz (KSH 2005). A 2004-es enyhe fellendülést (5,8%-os volumennövekedés) 2005-ben ismét lendületes, 16,6%-os építőipari volumen-növekedés következett be, vélhetően elsősorban a gyorsforgalmi úthálózat fejlesztésének köszönhetően (KSH 2006b). Az építőipar 2005-ben 60%-kal termelt többet a 2000-es értéknél.

Az építőipari termelés értéke folyó áron vizsgálva tíz év alatt *megötszöröződött* Magyarországon. Az 1996-ban 415,4 milliárd Ft volt az építőipari termelés folyó áron számolva. A vizsgált gazdasági ágazat fentebb bemutatott dinamikus növekedési pályára állása tükröződik az évi termelési értékeken is: 2000-re átlépte az 1.000 milliárd Ft-ot, 2005-ben pedig 2.048 milliárd Ft-os értéken zárt.

1.3. ábra Az építőipari termelés volumenindexei az Európai Unió egyes országaiban, 1999=100%



Forrás: KSH (2006a) alapján saját szerkesztés

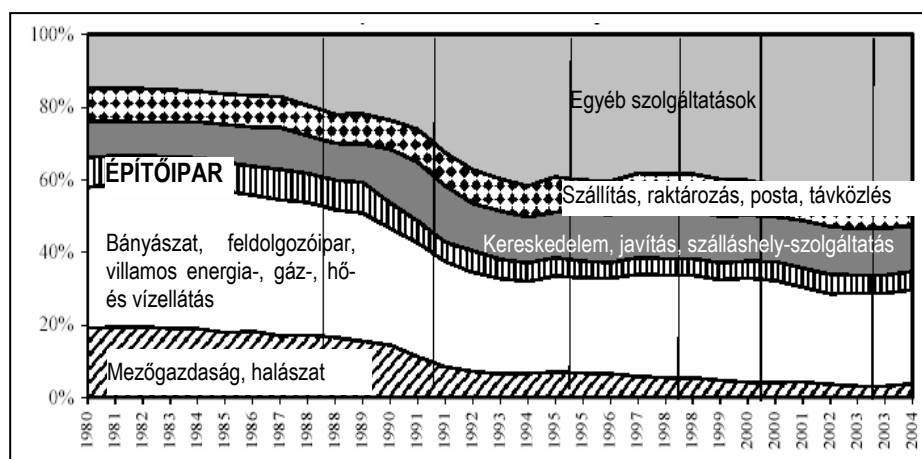
¹ A nemzetgazdasági beruházások és az építőipari teljesítmény 1996 és 2004 közötti volumenindexei között számított lineáris korrelációs együttható értéke 0,97, vagyis igen erős, pozitív irányú kapcsolat van a két mennyiség között.

Az építőipari termelés 2000 utáni dinamikus növekedése, főként a 2002-es „boom” az *Európai Unió összehasonlításban is kiemelkedő (1.3. ábra)*. 2000 és 2004 között az építőipari termelés volumene Magyarországon évente átlagosan 8,3%-kal nőtt. Az Európai Unió 24² tagországa közül ennél nagyobb bővülést a vizsgált időszakban kizárólag Észtország (113%) és Lettország (110%) ért el. Az Európai Unió 2004-es bővítés előtti tagállamait vizsgálva évi átlagos 1,2%-os volumennövekedést figyelhetünk meg. A vizsgált időszakban Dániában, Németországban, Portugáliában, Belgiumban, Hollandiában, és meglepő módon Lengyelországban összességében csökkent az építőipari termelés volumene.

1.2. Az építőipar súlya a nemzetgazdaságban

Az építőipar, mint gazdasági ágazat nemzetgazdaságon belüli súlyát többféleképpen meg lehet ítélni. Az építőipar szerepét a *bruttó hozzáadott érték*hez való hozzájárulás mértékén keresztül, az építőipari *foglalkoztatottak* összes foglalkoztatotton belüli arányával, valamint az ágazatban megvalósult *beruházásokon* keresztül vizsgáljuk.

1.4. ábra A bruttó hozzáadott érték megoszlása ágazatonként, folyó áron, 1980-2004,



Forrás: KSH (2006, 24. o.)

1.2.1. Az építőipari bruttó hozzáadott érték nemzetgazdasági súlya

Ahhoz, hogy az építőipar nemzetgazdaságban betöltött szerepét megfelelően tudjuk értékelni, célszerű egy hosszabb idősort áttekintenünk. Ebben az esetben azt láthatjuk, hogy az építőipar súlya 1980 és 2004 között egyértelműen csökkenő

² Görögország vonatkozásában az adatok nem ismertek.

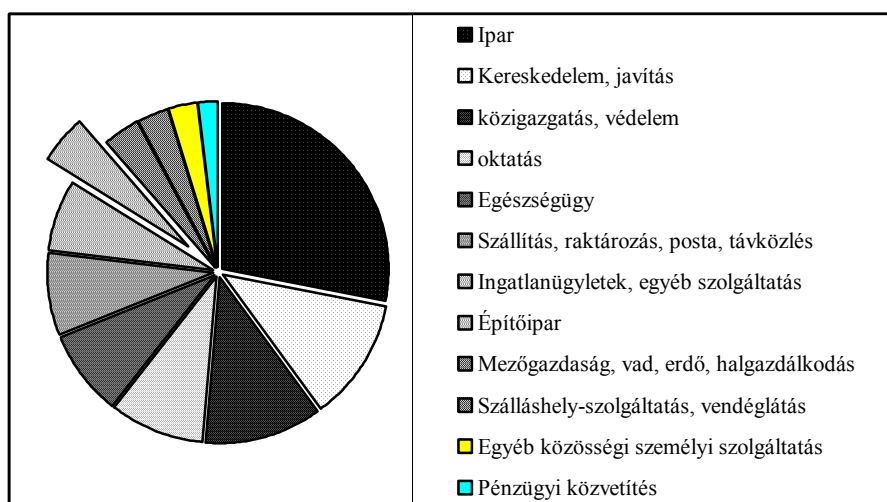
meredekségű egyenessel jellemezhető (1.4. ábra). A bruttó hozzáadott érték ágazatonkénti megoszlását folyó áron vizsgálva azt láthatjuk, hogy az építőipar az 1980-as években betöltött stabil, 7% körüli hozzájárulása a rendszerváltozást követő években a fentebb bemutatott okok miatt hirtelen több, mint 1 százalékponttal visszaesett.

Az éves GDP-hez való hozzájárulás alapján szintén csökkenő tendencia figyelhető meg a rendszerváltozást követően: az építőipar 1990-ben a GDP 7%-át állította elő, majd ez az érték jelentősen visszaesett, az 1997-es GDP-nek már csak 4,6%-át tette ki. Ez az arány volt érvényes 2000-ben is, azonban ezt követően az építőipar egyre nagyobb részt követelt magának a GDP előállításából: 2002-ben már az éves GDP 5,3%-át állította elő (KSH 2006b).

1.2.2. Az építőipari foglalkoztatottság nemzetgazdasági súlya

Magyarországon 2004-ben az alkalmazásban állók 5%-a dolgozott az építőiparban, ezzel az ipar, a kereskedelem, javítás, szállítás, raktározás, posta, távközlés, közigazgatás, védelem, oktatás, egészségügy, ingatlanügyletek, egyéb szolgáltatás gazdasági ágazatok után az nyolcadik legnagyobb foglalkoztató a nemzetgazdaságban (1.5. ábra). Tendenciájában 1990-től 1995-ig csökkenő, majd az 1995-ös mélypont után fokozatosan növekvő foglalkoztatási arány jellemzi az építőipart Magyarországon.

1.5. ábra Az alkalmazásban állók megoszlása gazdasági ágazat szerint, 2004



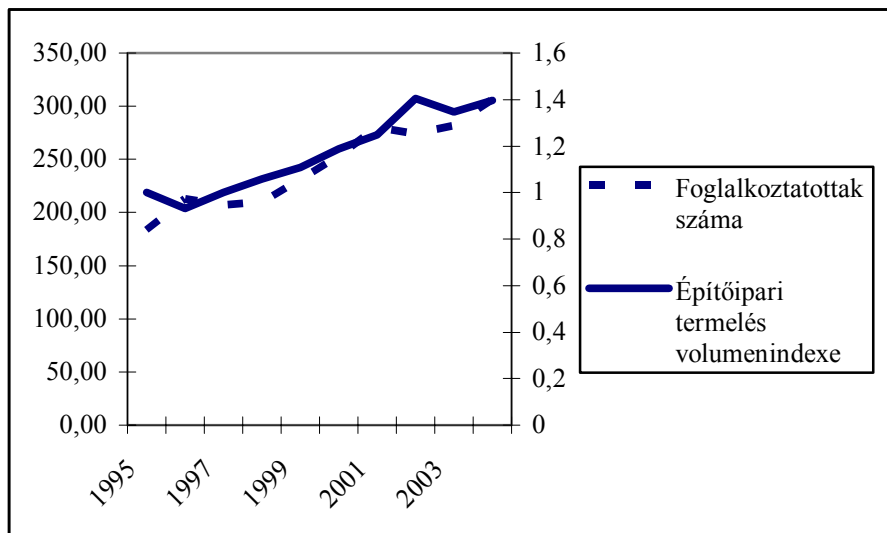
Forrás: KSH (2005a)

A foglalkoztatottak ágazatok közötti megoszlását vizsgálva elmondhatjuk, hogy 2004-ben 307 ezer fő fejtette ki tevékenységét az építőiparban (a nemzetgazdaság összes foglalkoztatottjának 7,7%-a), 24 ezer fővel több, mint 2003-ban, és 123

ezer fővel (!) több, mint a mélypontot jelentő 1995-ben (183 ezer fő) (KSH 2005b). A létszámnövekedés egyrészt a folyamatosan szaporodó öt fő alatti társas vállalkozásoknál és az egyéni vállalkozóknál dolgozók állományából, másrészt az alkalmi jelleggel munkát vállalók más ágazatokhoz képest viszonylag magasabb arányából adódik (KSH 2006b). Az építőipari termelést segíti továbbá a munkacsúcsokban szerződéses dolgozók alkalmazása, és jelentősnek tekinthető a közismerten *bejelentés nélküli foglalkoztatás* is (KSH 2006b). Utóbbi személyi kör számbavétele nehézkes, azonban egyes becslések szerint mintegy 100-150 ezerre rúg az ún. fekete munkaerő létszáma (Grosz 2002).

Ugyanúgy, mint ahogy az építőipari termelés volumene sem érte még el napjainkra a 80-as 90-es évek fordulópontján induló dekonjunktúra előtti maximális értéket, a foglalkoztatottak létszámával kapcsolatban hasonló kép tárul elénk: 2004-ben az építőipari foglalkoztatottak száma csak 90%-át teszi ki az 1991-es szintnek (340 ezer fő).

1.6. ábra Az építőipari foglalkoztatottak száma, valamint az építőipari termelés volumenindexe, 1995=100%



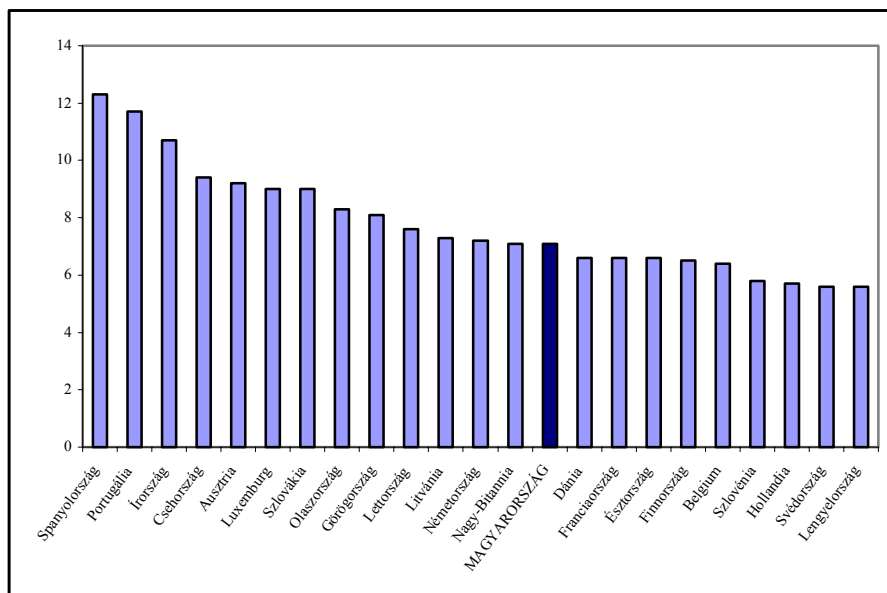
Forrás: KSH (2005b) alapján saját szerkesztés

A leírtak alapján érzékelhető, hogy az építőipari termelés volumene, valamint az építőipari foglalkoztatottak száma nagyon hasonló módon reagál a külső környezet okozta kihívásokra³. A statisztikai adatok tanúsága szerint az építőipar hatékonyan gazdálkodik a munkaerővel, mint termelési tényezővel: a termelés szint-

³ A két adatsor (az építőipari termelés volumenindexe, valamint az építőiparban foglalkoztatottak létszáma) között számított lineáris korrelációs együttható értéke 0,93, vagyis a két adatsor között igen erős, pozitív irányú kapcsolat van.

jének megfelelően igyekszik fenntartani a tényezőkihasználtság optimális szintjét. Alacsonyabb piaci kereslet, és ezáltal alacsonyabb termelési szint esetén az építőipari foglalkoztatottak száma is lecsökken. A reagálás azonban egy periódus késéssel történik meg (1.6. ábra).

1.7. ábra Építőipari foglalkoztatottság az egyes országokban, 2003 (%)



Forrás: KSH (2005b) alapján saját szerkesztés

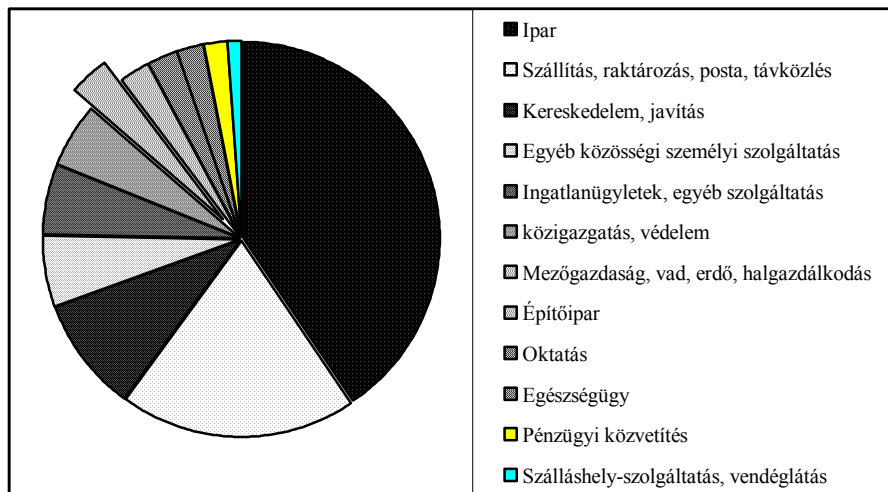
2003-ban az *Európai Unióban* átlagosan az összes foglalkoztatott 7,8%-a dolgozott az építőiparban, vagyis az ugyanazon évi magyar érték (7,1%) európai összehasonlításban megközelítőleg átlagosnak tekinthető. A Magyarországon mért építőipari foglalkoztatotti arány az erre a célra készített Európai Unió rangsorban a középmezőnyben, a 14. ranghelyen található (1.7. ábra).

1.2.3. Az építőipari beruházások nemzetgazdasági súlya

Az építőiparban megvalósult *beruházások* nemzetgazdaságon belüli arányát vizsgálva megállapíthatjuk, hogy 3%-os részesedéssel az építőipar a gazdasági ágak rangsorának nyolcadik helyét foglalja el 2004-ben (1.8. ábra). Dinamikájában vizsgálva ugyanezen mutatót megállapíthatjuk, hogy az építőipari beruházások egyre nagyobb térnyerése figyelhető meg a nemzetgazdasági beruházásokon belül. 1995-ben az összes nemzetgazdasági beruházásnak csupán 1,6%-a realizálódott az építőiparban, 2001-ben ez az érték elérte a 2,5%-ot, majd évente egy tized százalékpontos csökkenés után 2004-ben 2,1%-os arányt ért el. A több, mint 87 Mrd Ft értékű 2004-es beruházás nagyobbik hányada, 50 Mrd Ft gépberuházá-

sokban öltött testet, ennek megfelelően az építőipar nemzetgazdaságon belüli súlya kizárólag a nemzetgazdaságon belüli gépberuházásokat vizsgálva magasabb (2,8%), mint az összes beruházást tekintve.

1.8. ábra Beruházások megoszlása gazdasági ág szerint, 2004 (%)



Forrás: KSH (2005a) alapján saját szerkesztés

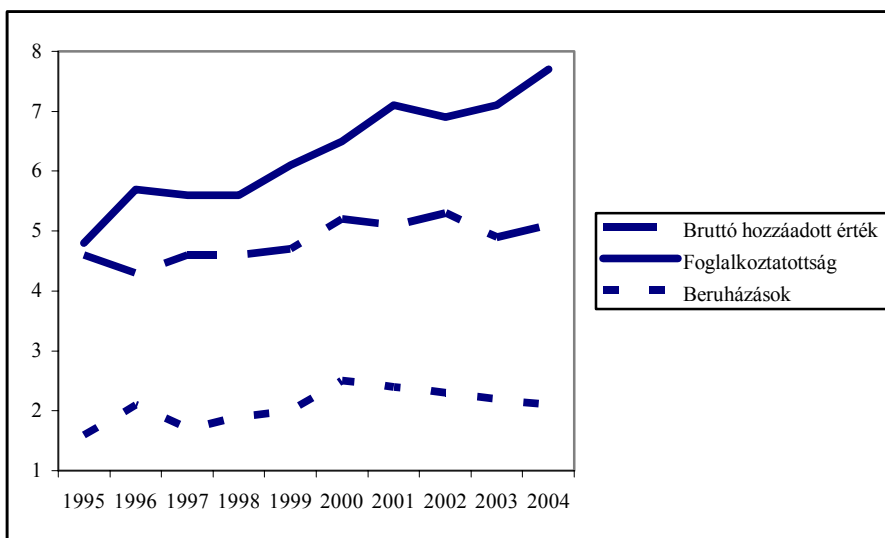
Az építőipari beruházások növekedési dinamikája a *tárgyi eszközök beszerzésén keresztül* is nyomon követhető. A 2000. évhez képest 2004-re egynegyedével nőtt az új tárgyeszköz-beszerzések teljesítményértéke, míg a használt tárgyi eszközöké 28%-kal. A beruházások 84%-át új tárgyi eszközök beszerzésére fordították, ezen belül az épületek, egyéb építmények, valamint a berendezések és járművek dominanciája teljesen átalakult 2000 és 2004 között. 2000-ben az új tárgyi eszközökön belül az épület és egyéb építmények jelentették a legnagyobb tételt (több, mint 40%), a belföldről származó gépek, berendezések és járművek beszerzése 35%-ot tett ki, míg az import gépek, berendezések és járművek 23%-os részesedést mutattak. 2004-re az épületek, egyéb építmények beszerzése az új tárgyi eszközök beszerzésében betöltött arányát tekintve visszaszorult a harmadik helyre (26%), a belföldi gép berendezés és jármű beszerzés 45%-os részaránnyal az első, míg az import gép, berendezés és járműbeszerzés 28%-kal a második helyre került.

Az új tárgyi eszközök beszerzésének struktúrájában végbement jelentős változás azt mutatja, hogy az építőipari gazdasági szereplők szívesen fektetik be pénzüket a jövőt megalapozó termelő eszközökbe (gépekbe, berendezésekbe, járművekbe), ez pedig egyértelműen az ágazat jövőjével kapcsolatos *optimista várakozásoknak* a megtestesítője. Ezt az érvelést támasztja alá az építőipari beruházások fentebb bemutatott növekedési tendenciája is. A beruházások ugyanis jövőbeni hatályúak, a jövő gazdasági teljesítményét készítik elő. Amennyiben ezek elmaradnak, úgy a

jövő veszélyeztetett helyzetben van. Ezzel szemben a beruházások dinamikus növekedése a jövő nagy feladataira való felkészülést testesíti meg.

Összességében tehát elmondható, hogy az építőipar a nemzetgazdaságon belüli súlyát tekintve sem a bruttó hozzáadott érték, sem a foglalkoztatottság, sem pedig beruházások tekintetében nem éri el a 10%-os részarányt. A három vizsgált tényező közül a bruttó hozzáadott érték növekedése a legdinamikusabb, ezt sem a foglalkoztatottság növekedési üteme, sem pedig a beruházásoké nem követi (1.9. ábra). Ennek következtében elmondhatjuk, hogy az építőiparban a termelékenység évről évre nő.

1.9. ábra Az építőipari bruttó hozzáadott érték, foglalkoztatottság, valamint összes beruházás aránya a nemzetgazdaságon belül, (%)



Forrás: KSH (2005a) alapján saját szerkesztés

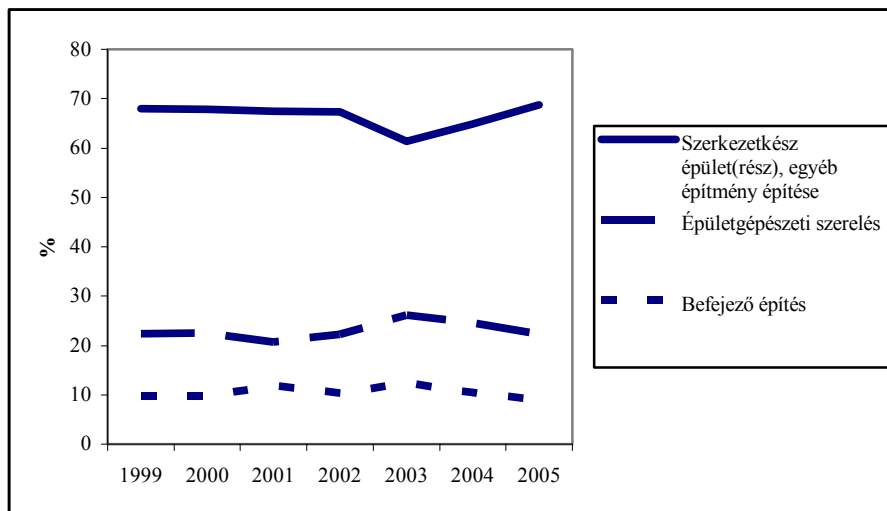
1.3. Az építőipar részterületeinek legfontosabb jellemzői

A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere (TEÁOR'03) a 45. csoportban nyilvántartott építőiparon belül öt alágazatot különböztet meg (KSH 2003a, 26. o.):

- 45.1 Építési terület előkészítése
- 45.2 Szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése
- 45.3 Épületgépészeti szerelés
- 45.4 Befejező építés
- 45.5 Építési, bontási eszköz kölcsönzése személyzettel

Az alágazatok közül legmeghatározóbb a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése alágazat, mely a 2004. évi építőipari termelés értékének 61,5%-át állítja elő. Ezt követi az épületgépészeti szerelés alágazat (23,3%), majd a befejező építés (10,0%). Ezen három alágazat együttesen a teljes építőipari termelés értékének 94,8%-át adta 2004-ben.

1.10. ábra Az építőipari termelés értékének megoszlása a fontosabb alágazatokban, (%)



Forrás: KSH (2003b, 2005b és 2006b) alapján saját szerkesztés

Az építőipari ágazat fentebb bemutatott átlagos tendenciáihoz az alágazatok *különböző mértékben járultak hozzá*. A három meghatározó alágazat eltérő mértékben fejlődött 1999-2005 között. 2000 és 2001 között a befejező építés részaránya a teljes építőipari termelési értéken belül az épületgépészeti szerelés rovására bővült, majd a következő évben ennek a tendenciának éppen a fordítottja zajlott le, miközben szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése alágazat részaránya nem változott szignifikánsan. 2002 és 2003 között ez utóbbi alágazat részaránya jelentősen, 6 százalékponttal csökkent, ezzel párhuzamosan a másik két vizsgált alágazat részaránya nőtt. 2003. után a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése alágazat térhódításával szemben az épületgépészeti szerelés és a befejező építés részaránya csökkent (1.10. ábra).

Az alágazatok eltérő dominanciája az építőipari tevékenységen *foglalkoztatottak* létszámának alágazatonkénti megoszlásából is lemérhető. 2004-ben a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése alágazathoz tartozik az építőipari foglalkoztatottak 52,9%-a, míg az épületgépészeti szerelés 26,0, a befejező építés 15,0 százalékos részaránnyal jellemezhető.

Az alkalmazásban állók havi nettó átlagkeresete az ágazatok között már jóval kiegyenlítettebb, mint a fentebb vizsgált termelési volumen, illetve foglalkoztatottság. Az építőipari ágazatban 2004-ben az alkalmazásban állók havi nettó átlagkeresete 70 532 Ft, mely érték több, mint 25%-kal elmarad a nemzetgazdasági átlagtól⁴. Az építőipar kedvezőtlen bérpozíciójában jelentős szerepe van az alkalmazott szakképzetlen fizikai munkaerő magas arányának (betanított munkások és segédmunkások). Az építőipari kereset átlagos értékét a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése ágazat havi nettó átlagkeresete felfelé mozdítja (72 931 Ft), az épületgépészeti szerelés (68 407 Ft), valamint a befejező építés (56 078 Ft) ágazatok pedig lefelé.

Az építőipar teljesítményét nem csak ágazatok szerinti bontásban, hanem *építmény-főcsoportok szerint* is célszerű számba venni. Az építőipar 90-es évek végétől tapasztalható dinamikus bővülésében ugyanis eltérő súllyal vette ki részét az épületek⁵ építése, valamint az egyéb építmények⁶ építése (1.11. ábra). 2001-ig az építőipari termelés növekedésének hordozójaként elsősorban az épületek építését nevezhetjük meg: a 2001-ig a termelés 57%-át kitevő épületek építése 1999. és 2001. között közel 75%-kal bővült, ezzel szemben az egyéb építmények építése csak 14%-kal nőtt. Az épületek építésének növekedésében lakásépítés, a korszerű irodaházak építése (főként a fővárosban), a nemzetközi nagyvállalatok regionális vállalati központjainak magyarországi kialakítása, a hipermarketek, a mozikkal, éttermekkel és szabadidős egységekkel épült bevásárlóközpontok és a nagy alapterületű szakáruházak, ipari parkok, mélygarázsok, többfunkciós parkolóházak, raktárbázisok játszották a fő szerepet (KSH 2003b).

2002-től az építőipari termelés értékében az *egyéb épületek térhódítása* figyelhető meg: az épületek építésének részaránya 2004-re 5 százalékponttal csökkent. Az egyéb építmények építésének volumene 2001 és 2005 között 80%-kal bővült, ezzel szemben az épületek építése 28%-kal. Az egyéb építmények térhódításában az autópályák, autóutak, a városközpontokat tehermentesítő elkerülő utak, a hozzájuk tartozó hidak, műtárgyak építése, felújítása, távközlési, informatikai fejlesztések, az önkormányzatok útfejlesztése, korszerűsítése, a vasúti vonalszakaszok korszerűsítése, az elővárosi közlekedés fejlesztése, az ipari parkok infrastruktúrális fejlesztése, a szennyvízkezelés megoldása a kisebb településeken, az ár-és belvíz elleni védekezés domináltak.

1999 és 2005 között mindkét építmény-főcsoport jelentősen növelni tudta termelési volumenét: az épületek építése az 1999-es 416,5 Mrd Ft-os értékről

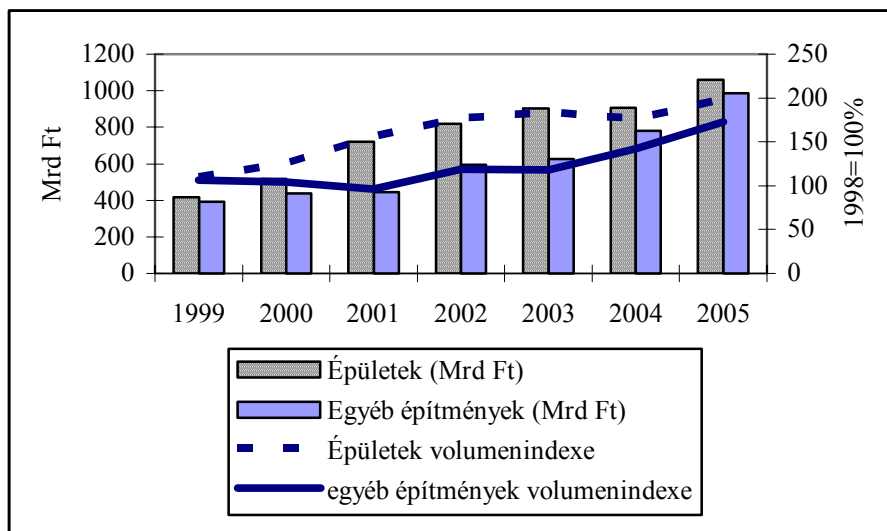
⁴ Szellemi-fizikai bontásban azt találjuk, hogy a fizikai területen alkalmazásban állók megközelítőleg átlagosan tízezer Ft-tal keresnek kevesebbet az építőipari átlagkeresetnél, és harmincezer Ft-tal az országos átlagkeresetnél, viszont a szellemiek több, mint harmincezer Ft-tal keresnek többet az építőipari átlagkeresetnél, és tízezer Ft-tal az országos átlagkeresetnél.

⁵ „Épület: olyan, szerkezetileg önálló építmény, amely a környező tértől épületszerkezetekkel részben vagy egészben elválasztott teret alkot.” (KSH 2001. 14. o.).

⁶ „Egyéb építmény (műtárgy): minden, épületnek nem minősülő építmény (utak, vasutak, vízi építmények, vezetékek stb.).” (KSH 2001. 14. o.).

2005-re 1061 Mrd Ft-os termelési értékkel zárt, amely 2,55-szeres bővülést jelent. Az egyéb építmények építése egy alacsonyabb kiindulási értékről (392,4 Mrd Ft 1999-ben) 2,5-szeres bővülés után érte el a 2005-ös 987,2 Mrd Ft-os folyó áras termelési volument (1.11. ábra).

1.11. ábra Az építőipari termelés értéke és volumenindexe építmény-főcsoportok szerint, folyó áron



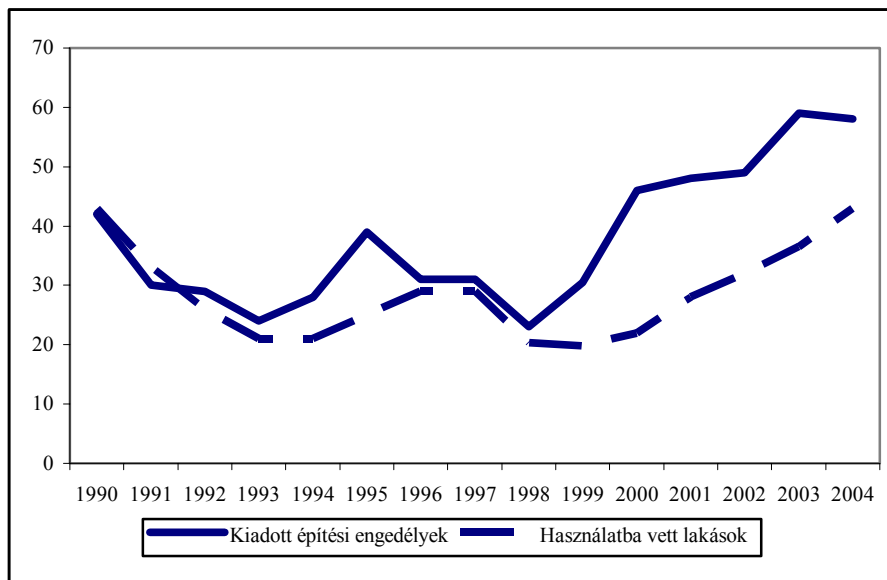
Forrás: KSH (2003b, 2005b és 2006b) alapján saját szerkesztés

1.4. A lakásépítés alapvető trendjei Magyarországon

A rendszerváltozás után az építőipar egyik legfontosabb szektorának, a *lakásépítések* dinamikája a fentebb bemutatott makrogazdasági folyamatoknak megfelelően, azonban nagyobb ciklikus kilengésekkel zajlott le (1.12. ábra). A 90-es évek elején a lakásépítések száma *jelentősen visszaesett*, melynek következtében az 1993-1994. években elkészült lakások száma kevesebb, mint fele volt az 1990. évi lakásépítéseknek. Az 1995 és 1997 közötti enyhe növekedés, majd stagnálás után 1997 és 1998 között erős visszaesés következett be. A mélypontot az 1999-es év jelentette, ekkor országosan az 1990. évi 44 ezerrel szemben 20 ezer alá csökkent az újonnan átadott lakások száma. Az okok között említhető, hogy a nagy építőipari vállalatok felbomlásával jelentősen visszaszorult az állam építőiparban betöltött szerepe, továbbá az állami lakásépítési támogatások is visszaestek. A fizetőképes kereslet csökkent, emellett a lakáshitelezés rendszere sem működött megfelelően (KSH 2005f). *Az építési kedv ismételt emelkedése 1999-től* az új építési engedélyek számának növekedésében öltött testet, mely 2001-ben már a használatba vett lakások számának növekedésén is tetten érhető volt.

A lakáspolitikai változások hatására 2003-2004-ben újabb fellendülés volt tapasztalható, melynek eredményeképpen az új évezredben minden évben átlagosan legalább 10%-kal nőtt a befejezett, használatba vett lakások száma. 2004-ben a használatba vett lakások száma elérte az 1990-es szintet. Az új lakásra kiadott építési engedélyek száma – mint a lakásépítési konjunktúra indikátora – 1999-től folyamatosan emelkedett (KSH 2005e).

1.12. ábra Lakásépítések a rendszerváltozás után (ezer lakás)



Forrás: KSH (2005f).

Mindezekkel párhuzamosan *jelentősen átalakult a lakáspiaci szereplők összetétele*: az állami kivitelezőket felváltották a magánvállalkozások, továbbá nőtt a befektetők által eladásra, bérbe adásra épített lakások száma (KSH 2005e, 2005f). A kivitelezésben dominánssá váltak a *professzionális kivitelezők*: a házilagos kivitelezés korábbi meghatározó szerepe visszaszorult (az 1999-es 52%-ról 2004-re 31%-ra), ezzel szemben a professzionális építőipari szervezetek által épített új lakások aránya ugyanezen két vizsgált évben 35%-ról 63%-ra nőtt.

1999 és 2004 között az *épített lakások száma megkétszereződött*, azonban a természetes személyek részesedése csak másfélszeresére, míg a vállalkozói kör részesedése több, mint hétszeresére változott az építetők szerinti kategorizálásban. Továbbra is a természetes személyek aránya a legmagasabb az építetők körében (58,3% 2004-ben), azonban arányuk fokozatosan és jelentősen csökken (85,1% 1999-ben). A vállalkozások, mint építetők részaránya ezzel ellentétesen dinamikusan növekszik: míg 1999-ben az összes lakásépítésnek csupán 11,4%-ának volt vállalkozás az építetője, addig 2004-re már 36,6%-ról beszélhetünk. Az építetők

harmadik személyi körének, az önkormányzatoknak nincs szignifikáns szerepe (1,2%) országosan (KSH 2005e).

1.5. Az építőipari vállalkozások és az építőanyag-ipar

A rendszerváltozás utáni változások nemcsak az építőipari termelés volumenére, valamint az építőipari foglalkoztatottakra voltak döntő hatással, hanem az *építőipari szervezetekre* is. A korábbi nagy építőipari vállalatok helyett több tízezer kis- és középvállalkozás jött létre, tulajdonviszonyaiban a külföldi tőke – elsősorban a tőke-, eszközigenyes területeken – meghatározóvá vált (Kiss 2003). Az építőipari vállalkozások száma az építőipari termelés, valamint a foglalkoztatottság adataihoz hasonlóan 1996 óta fokozatosan növekszik. A rendszerváltozást követő években igen magas volt az építőiparban – elsősorban a kényszervállalkozók megjelenése miatt – az egyéni vállalkozások száma (számuk megközelítette a 60 ezret), majd 1996-ra 40 ezer alá csökkent (Grosz 2002). Ezzel párhuzamosan a társas vállalkozások száma jelentősen bővült.

Az építési piacot napjainkban évről évre a *vállalkozások* magas, növekvő száma jellemzi. 2004 végén több mint 95 ezer regisztrált vállalkozást tartott nyilván a KSH. A regisztrált vállalkozások 86,8%-a működő vállalkozás, számuk egy év alatt 6,2 ezerrel nőtt (KSH 2006b). A regisztrált vállalkozások jogi státusz szerinti vizsgálatakor 2004-ben 22 ezer jogi személyiségű társas vállalkozást és 23 ezer jogi személyiség nélküli társas vállalkozást találunk, ami a 2001-es értéknek közel másfélszerese. A regisztrált vállalkozások nagyobbik hányada (50 ezer db) egyéni vállalkozás. A jogi személyiségű társas vállalkozások 96%-a kft-ként működik. Az alágazatok közül a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése alágazatban koncentrálódik a legtöbb jogi személyiségű társas vállalkozás. Egyedül ebben az alágazatban van több jogi személyiségű társas vállalkozás (13 309 db), mint jogi személyiség nélküli (10 708 db).

Érdekeség, hogy a *jogi személyiségű társas vállalkozások* számának alágazatok szerinti megoszlása (szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése: 60%, épületgépészeti szerelés: 23%, befejező építés: 9%) igen jó közelítéssel követi az építőipari termelés volumenének alágazatok közötti megoszlását (61%; 23%; 10%). A jogi személyiség nélküli társas vállalkozások esetén a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény alágazat dominanciája csökken (46%), az épületgépészeti szerelés (28%), és a befejező építés (20%) térnyerésével párhuzamosan. A legtöbb *egyéni vállalkozás* ezzel szemben az épületgépészeti szerelés alágazatban koncentrálódik (35%), a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése alágazat a regisztrált egyéni vállalkozások 31%-át tömöríti, míg a befejező építés alágazatban tevékenykedik a regisztrált egyéni vállalkozások 29%-a. Megállapítható tehát, hogy a magasabb tőkeigényű tevékenységek esetén a jogi személyiségű társas vállalkozások dominanciája figyelhető meg. A kevésbé tőke-, technológia- és eszközigenyes tevékenységek (üvegezés, vakolás, festés és tapétázás, padló- és

falburkolás, padlócsiszolás, befejező ácsmunkák, akusztikai munkák) végzése esetén már az egyéni vállalkozások nagyobb térnyerése figyelhető meg.

Az építőipari vállalkozások *létszám-kategóriák* szerinti vizsgálatakor kiemelhető, hogy az 50 főt és annál többet foglalkoztató, valamint az 5 fő alatti regisztrált vállalkozások száma kis mértékű csökkenő tendenciát mutat, ezzel szemben az 5-49 fő közötti vállalkozások száma növekszik. Lényeges továbbá, hogy az építőipari vállalkozások több, mint 95%-a 10 főnél kevesebbet foglalkoztat. 2005-ben az építőipari termelési érték nagyobb részét, 71,5%-át az 50 főnél kevesebbet foglalkoztató kisvállalkozások állították elő, az 50-249 főt foglalkoztató közepes méretű vállalkozások 16,3, míg a 250 főnél több főt foglalkoztató nagyvállalatok 12,2%-ban részesednek a 2004-es termelési értékből (1.1. táblázat).

1.1. táblázat Az építőipari vállalkozások fontosabb adatainak megoszlása nagyságcsoportonként, 2004.

Nagyságcsoport (fő)	Vállalkozások számának megoszlása (%)	Építőipari termelés értékének megoszlása (%)	Építőipari tevékenységen foglalkoztatottak megoszlása (%)
0-5	89,9	33,6	53,3
5-9	7,5	14,9	15,4
10-19	1,4	9,2	8,2
20-49	0,9	13,8	10,5
50-249	0,3	16,3	9,7
250-231	0,0	12,2	3,0

Forrás: KSH (2005b, 302. o.)

Az összes jogi személyiségű társas vállalkozás között mindössze 28 db olyan *nagyvállalkozás* található, melyek legalább 250 főt foglalkoztattak 2004-ben. Ezek közül is 23 db a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése alágazatban, 5 db az épületgépezési szerelés alágazatban van nyilvántartva, míg a befejező építés alágazatban nincs ilyen paraméterekkel leírható vállalkozás.

Összességében elmondhatjuk, hogy az építőipar termelési adatainak, a vállalkozások számának és a vállalkozások létszám-kategóriáinak elemzése alapján az építőiparon belül a legnagyobb termelési érték a legcentralizáltabb nagyvállalati formában a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése alágazatban realizálódik (Kiss 2003).

Az építőanyag-ipar *nem az építőiparhoz*, hanem az iparhoz, mint nemzetgazdasági ághoz tartozik, azonban az építőiparral fennálló igen szoros kapcsolata miatt mindenképpen tárgyaljuk. A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere (TEAOR'03) a 26. csoportban nyilvántartott *nemfém ásványi termék gyártásán* belül öt alágazatot különböztet meg (KSH 2003a, 22. o.):

- 26.1 Üveg, üvegtermék gyártása
- 26.2 Kerámiatermék gyártása (kivéve: építési)
- 26.3 Kerámiacsempe, lap gyártása
- 26.4 Égetett agyag építőanyag gyártása
- 26.5 Cement-, mész-, gipszgyártás
- 26.6 Beton-, gipsz-, cementtermék gyártása
- 26.7 Kőmegmunkálás
- 26.8 Máshova nem sorolt, egyéb nemfém ásványi termék gyártása

Az építőanyag-ipar termékei, vagyis az építőanyagok fő piacát az építőipari, kivitelező tevékenységek jelentik. Az építéshez szükséges építőanyagok iránti kereslet döntő hányadát a kivitelezők támasztják, vagyis az építőanyag-ipar az építőipar háttériparát testesíti meg (Kiss 2003). 2004-ig az építőanyag-ipari ágazat súlya csökkenő arányokat képviselt az iparon belül: a nemfém ásványi termékek gyártásának volumenindexei rendre elmaradtak az iparétól, ráadásul 1999-ben és 2004-ben az ágazat kevesebbet termelt, mint az előző évben. A KSH adatai szerint azonban 2005-ben az ágazat volumenindexe (117%) 10 százalékponttal meghaladta az iparét (KSH 2006c). 2005-ben a nemfém ásványi termék gyártása a feldolgozóipar *legdinamikusabban fejlődő* területe volt. Az említett jelentős volumen-növekedés döntően a máshova nem sorolt egyéb nemfém ásványi termék gyártásának megduplázódásából származik: mindez a meggyorsított autópálya-építések, nagyarányú útjavítások alapanyag-szükségletének kielégítésével függ össze. Ezen felül az ágazat elmúlt évi kiemelkedő teljesítményéhez az építőanyag-ipari termékek kis súlyú exportjának 19%-os növekedése is hozzájárult (KSH 2006b).

1.6. A hazai építőipar térbelisége

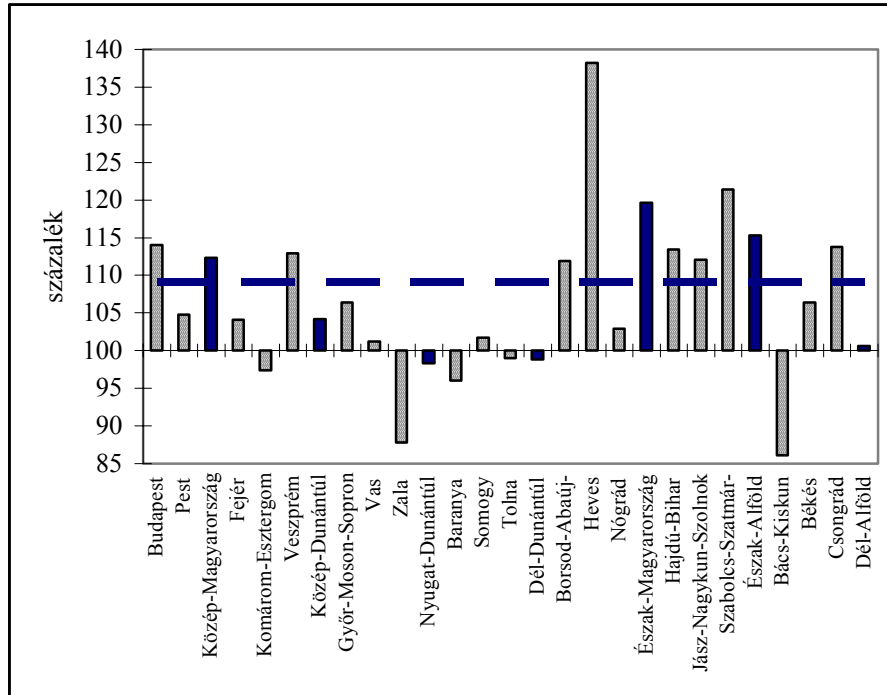
A fentiekben nemzetgazdasági szinten vizsgáltuk az építőipari tevékenységet. A következőkben a hazai építőipar térbeliségét tekintjük át. Megvizsgáljuk, hogy a fejezet első részében feltárt folyamatok hogyan terülnek szét a különböző aggregációs szintű térségek között. Elemezzük a hét magyar tervezési-statisztikai régió, valamint a 19 megye hozzájárulását az építőipar országos, fentebb bemutatott értékeihez, több esetben kistérségi adatokat is áttekintünk.

1.6.1. Az építőipari termelés volumenének térbeli különbségei

2004-ben Magyarország *csaknem valamennyi régiójában nőtt* az építőipari szervezetek termelésének volumene. Legnagyobb mértékben Észak-Magyarországon (20%-kal) és az Észak-Alföldön (15%-kal) nőtt az *építőipari termelés volumene*, ahol a legnagyobb útépitések folytak, ezzel szemben a nyugat- és a dél-dunántúli régióban 1-2%-os csökkenés jelentkezett, a Dél-Alföldön pedig stagnálást állapíthatunk meg. Az útépitések hatása megyei szinten is érzékelhető volt: a megyék közül kiemelkedő bővülést figyelhetünk meg Heves megyében (38%) és Szabolcs-Szatmár-Bereg

megyében (21%). Emellett megállapítható, hogy átlag feletti volt a felfutás Budapest, a Csongrád, a Hajdú-Bihar, a Veszprém, a Jász-Nagykun-Szolnok és a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei székhelyű építőipari szervezetek esetében is (1.13. ábra). Négy megyében (Komárom-Esztergom, Zala, Baranya és Tolna megyében) csökkenés tapasztalható 2003-hoz képest.

1.13. ábra Az építőipari termelés volumenindexe
Magyarország megyéiben, régióiban, 2004. (előző év=100%)



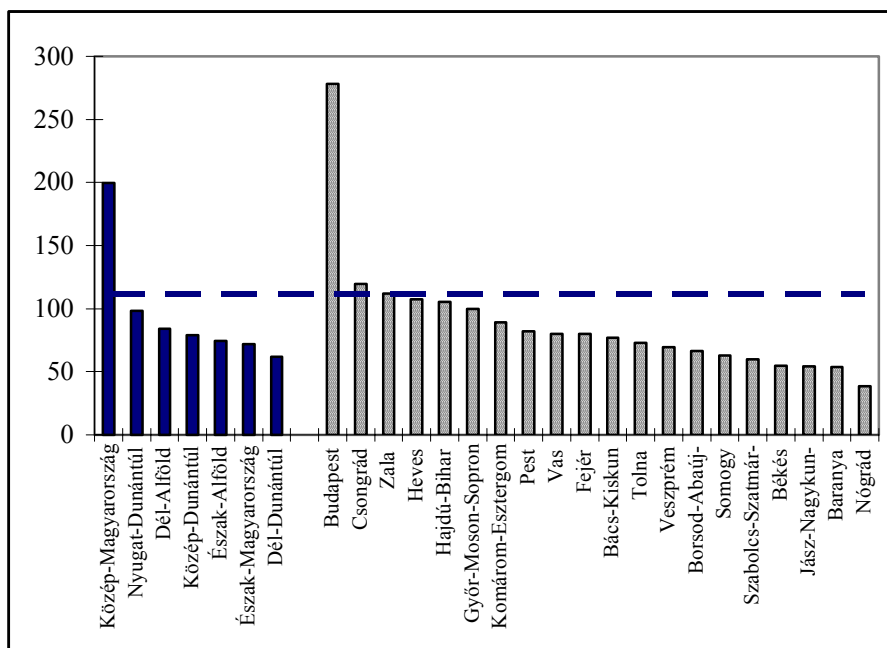
Forrás: KSH (2005c), alapján saját szerkesztés

Amennyiben az építőipar 2004. évi termelési volumenét nem dinamikájában, hanem a teljes volumet a vizsgált térség lakosságának arányában vizsgáljuk, akkor *szignifikáns térbeli differenciálódást* állapíthatunk meg. 2004-ben Magyarországon egy lakosra 112,1 ezer Ft. építőipari termelési érték jutott. Ezen átlagértéket a hét magyar régió közül egyedül Közép-Magyarország haladta meg, annak 180%-át adva (1.13. ábra). Regionális szinten vizsgálódva megállapíthatjuk továbbá, hogy a népességarányos építőipari termelési értéke alapján Nyugat-Dunántúl a régiók rangsorának második helyén áll, annak ellenére, hogy – amint az előzőekben bemutattuk – a régióban regisztrált építőipari szervezetek termelése 2004-ben nem érte el a 2003-as szintet. Nyugat-Dunántúlon ugyanis a beruházások, s azon belül a lakásépítések is országos viszonylatban kedvezően alakultak (KSH 2005c). A régiók rangsorának utolsó helyén Dél-Dunántúl található, ahol az épí-

tőipar termelési értéke az előzőekben említett nyugat-dunántúlinak a kétharmadát sem éri el. Ennek oka egyrészt, hogy a dél-dunántúli székhelyű gazdasági szervezetek beruházásai is a legkisebb részét – mindössze 6%-át – jelentették az országos szinten megvalósult beruházásoknak, másrészt a lakásépítések visszaesése se teremtett kedvező feltételeket az építőipar számára (KSH 2005c).

Budapestet és a megyéket vizsgálva ugyancsak az építőipari termelés volumenének *erős térbeli koncentrációját* mutathatjuk ki. Az országos átlagot csak Budapest, és Csongrád megye érteke haladja meg, Zala megye eléri azt, a többi tizenhét megyében viszont az országos átlagnál alacsonyabb volt 2004-ben a népességarányos építőipari termelés volumene (1.14. ábra). Budapest és Közép-Magyarország ezen mutató szerinti értéke olyan magas a többi megyéhez és régióhoz képest, hogy – mint szélsőséges ismérvérték – statisztikai értelemben erőteljesen képes torzítani, maga felé vonzani az átlagot, így a többi térség teljesítménye nyilvánvalóan elmarad az átlagos értéktől. A megyék rangsorának végén található megyékben az építőipar alacsony teljesítőképessége összefüggésbe hozható azzal, hogy az érintett megyék építőipari vállalkozásai között leginkább a kisvállalkozások dominálnak, közepes méretű vállalkozást is csak néhányat találunk. Ez a tény korlátozott lehetőséget teremt ezen vállalkozások számára a fővállalkozói feladatokért folyó versenyben (KSH 2005c).

1.14. ábra Az egy lakosra jutó építőipari termelési érték, 1000 Ft, 2004.

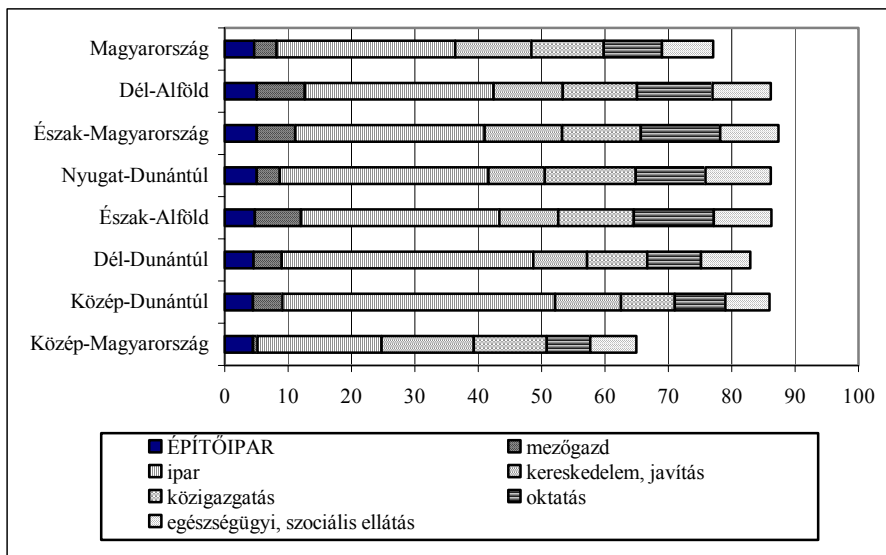


Forrás: KSH (2005c), alapján saját szerkesztés

1.6.2. Az alkalmazásban állók jellemzőinek térbelisége

Az építőipar különböző régiók közötti eltérő súlya az építőiparban alkalmazásban állók fontosabb nemzetgazdasági ágak közötti megoszlásának vizsgálatával is megítélhető. A nemzetgazdaságban alkalmazásban állók közül azok aránya, akik az építőiparban fejtik ki tevékenységüket, jóval kisebb szóródást mutat a hét magyar régió között, mint amekkora regionális különbségeket az építőipari termelés volumenének vizsgálata mutatott. A szóródás terjedelme mindössze hat százalékpont a régiók között, vagyis ezen mutató vizsgálatakor megállapíthatjuk, hogy *nincs szignifikáns különbség a hét magyar régió között* (1.15. ábra). Ezen a ponton is felhívjuk a figyelmet arra, hogy – ahogy fentebb említettük – az alkalmazásban állók vizsgálatakor az adatgyűjtés nem tudja figyelembe venni a munkacsúcsokban szerződéses dolgozókat, valamint a bejelentés nélküli, sokszor jelentős méreteket öltő foglalkoztatást.

1.15. ábra Az alkalmazásban állók megoszlása
a főbb nemzetgazdasági ágak között régióként, 2004.

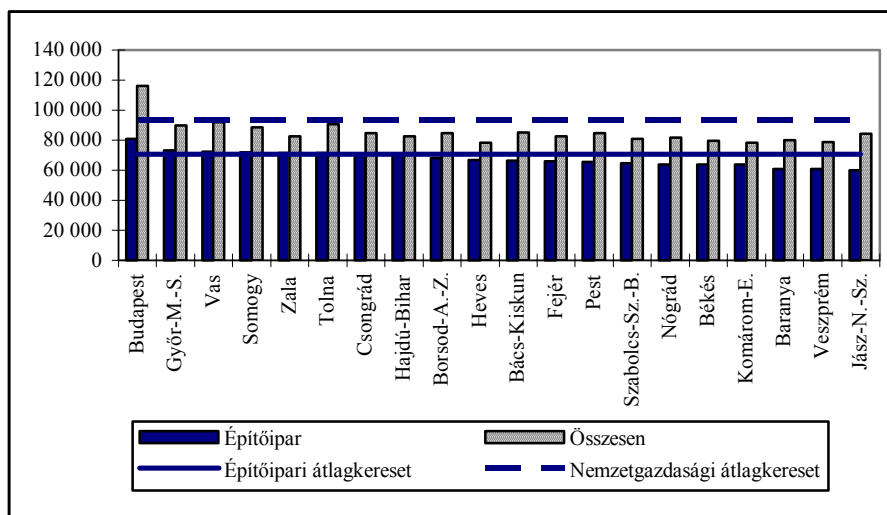


Forrás: KSH (2005c), alapján saját szerkesztés

Az országos szintű adatok vizsgálatakor tett azon megállapítás, mely szerint az építőipari keresetek elmaradnak az országos átlagkeresetektől, alacsonyabb aggregációs szinten is kimutathatóak. Ráadásul a kimutatott *kedvezően építőipari bérpozíció* régiók és megyék szintjén – várakozásainknak megfelelően – erőteljesen differenciálódik (1.16. ábra) Az építőipari átlagkeresetek leginkább Budapesten maradnak el a budapesti átlagkeresetektől (31%-kal), míg az építőiparban alkalmazásban állók havi nettó átlagkeresete leginkább Somogy megyében közelíti meg a

megyei teljes átlagkeresetet (8%-os elmaradás). Ennek oka elsősorban a *gazdasági szerkezetben* keresendő, hiszen Budapest alkalmazottainak ágazati allokációja meglehetősen eltér a többi területi egységtől: a fővárost a szolgáltatási ágazatok kimagasló aránya, valamint a termelő ágazatok átlag alatti részesedése jellemzi (KSH 2005c). A magas hozzáadott értékkel, és ennél fogva az átlagos bérszínvonalat jelentősen meghaladó mértékű havi nettó átlagkeresettel leírható szolgáltatási ágazatok dominálnak az átlagérték kialakításában. Az, hogy egy építőiparban alkalmazásban álló a legmagasabb havi nettó átlagkeresetet nyújtó Budapesten (81 051 Ft), vagy a legalacsonyabb havi nettó átlagkeresetet nyújtó Jász-Nagykun-Szolnok megyében (59 942 Ft) fejt ki tevékenységét, havonta átlagosan 26%-os eltérést eredményezhet a nettó átlagkeresetekben. A budapesti bérek országos viszonylatban közismerten magas szintje azt az érdekes helyzetet is előidézi, hogy Somogy, Nógrád, Jász-Nagykun-Szolnok, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Bács-Kiskun és Békés megyékben a magasabb átlagbérrel leírható szolgáltatási szektort is magában foglaló teljes átlagkeresetek nem érik el a budapesti építőipari alkalmazásban állók havi nettó átlagkeresetét.

1.16. ábra Az alkalmazásban állók havi nettó átlagkeresete, 2004



Forrás: KSH (2005a), alapján saját szerkesztés

1.6.3. Az építőipari vállalkozások térbeli koncentrációja

Az építőipari *vállalkozások* térbeli elhelyezkedésének vizsgálata előtt mindenképpen meg kell említenünk azt, hogy a Központi Statisztikai Hivatal a gazdasági szervezetek számát minden esetben *székhely szerinti* adatok publikálásával közelíti. Az építőiparra különösen jellemző az, hogy a legnagyobb vállalatok logisztikai okokból és egyéb gazdasági megfontolások okán regionális alközpontokat, igaz-

gatóságokat, telephelyeket stb. hoznak létre székhelyüktől távol, melyek az adatgyűjtésbe nem kerülnek bele, viszont az adott térség építőipari szempontból történő megítélését nyilvánvalóan pozitívan befolyásolják. Másik megjegyzésünk a KSH adataival kapcsolatban, hogy a vállalkozások számának területi egységekre történő publikálásakor a KSH 2003-ig a működő vállalkozások számát közölte, 2004-től pedig áttért a regisztrált vállalkozások számának közzétételére. A valós gazdasági folyamatok megítélésakor értelemszerűen a működő vállalkozások pontosabb képet nyújtanak, azonban a 2004-es adatok feldolgozásakor csak a regisztrált vállalkozások adatait vehettük figyelembe.

Az építőipari vállalkozások számának térbeli elhelyezkedését tehát ezen tények figyelembe vételével kell megítélnünk. Mindezekből következően a hét magyar régiót elemezve megállapítható, hogy Közép-Magyarországon több, mint háromszor annyi (35 372 db) regisztrált építőipari vállalkozás volt 2004-ben (*székhely szerint*), mint bármely másik tetszőleges régióban. Megyék szintjén vizsgálódva a szóródás terjedelme tovább nő, ugyanis a legtöbb regisztrált építőipari vállalkozással rendelkező Budapest (21 552 db) és a legkevesebb építőipari vállalkozást letelepítő Nógrád megye (1 685 db) értéke között több, mint *tizenháromszoros különbség* van.

Az egyes területi egységek lényegesen eltérő lakosságszáma miatt bizonyos adatok fajlagos vizsgálata is szükségessé válik. A 2004. évi regisztrált vállalkozások számát ezer lakosra vetítve a budapesti agglomeráció és tágabb térségének dominanciáját állapíthatjuk meg (*Grosz* 2002). Ezen mutatót tekintve az országos átlag fölötti értékkel kizárólag a főváros közelében elhelyezkedő, illetve a legdinamikusabban fejlődő megyék (Pest, Fejér, Komárom-Esztergom, Veszprém, Győr-Moson-Sopron) rendelkeznek (*1.2. táblázat*). Magyarországon ezer főre Békés megyében jut a legkevesebb építőipari vállalkozás: a dél-alföldi megye értéke ezen mutató szerint kevesebb, mint a fele a fővárosi értéknek, ezzel az országos átlag 64%-án áll.

Az adatok közötti *szóródás drasztikusan megnő*, amennyiben *kistérségek* szintjén is elvégezzük a vizsgálatot. Régebbi, de tartalmát tekintve a valós állapotot pontosabban leképező adatokkal dolgozhatunk, hiszen a regisztrált vállalkozások helyett a *működő vállalkozások* térbeli elhelyezkedését vizsgálhatjuk meg. Kistérségi szinten megállapíthatjuk, hogy 2003-ban Budapesten működött az összes Magyarországon működő építőipari vállalkozás egy ötöd része (16 558 db). A második legtöbb működő építőipari vállalkozás székhelye, a Győri kistérség a budapesti értéknek kevesebb, mint nyolcad része (1 859 db). A 168 kistérség rangsorában az utolsó helyen levő Csengeri kistérségben működő építőipari vállalkozások száma (37 db) pedig 400-szor kevesebb, mint a Budapesti érték. A kistérségi szintű vizsgálat a szembetűnően nagy szóródási értéken kívül még a megyeszékhelyek, megyei jogú városok, illetve nagyobb városok dominanciáját mutatja ki (*1.17. ábra*). Ugyancsak szembetűnő az építőipari vállalkozások relatíve nagy térbeli koncentrációja Budapest agglomerációjának kistérségeiben is. Az urbanus kistérségek kedvezőbb mikrogazdasági feltételei jobban vonzzák az építőipari

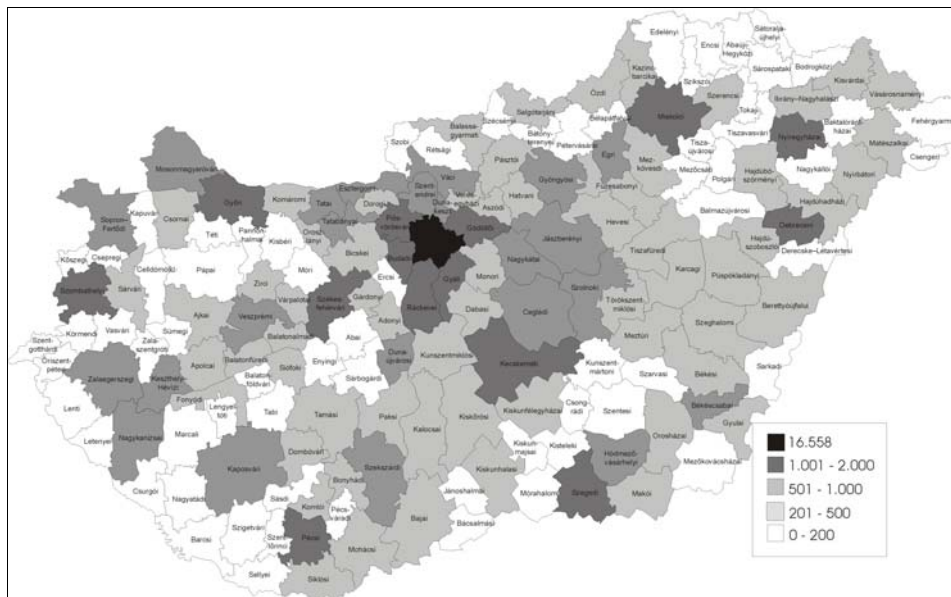
vállalkozások székhelyeit, míg a rurális kistérségekben inkább másfajta gazdasági tevékenységek (pl. mezőgazdaság) dominálnak.

1.2. táblázat A regisztrált építőipari vállalkozások és az építőipari beruházások néhány adata, 2004

Megye, főváros, régió	Regisztrált vállalkozások száma			Építőipari beruházások		
	(db)	1000 lakosra		1 lakosra jutó értéke		(Ft)
		(db)	országos átlag %-ában (%)	(millió Ft)	országos átlag %-ában (%)	
Budapest	21 552	12,7	134,7	19 752,0	11 610	157,7
Pest	13 820	12,1	128,2	4 996,0	4 405	59,8
Közép-Magyarország	35 372	12,5	132,1	24 748,0	8 728	118,5
Fejér	4 569	10,7	113,0	3 939,0	9 188	124,8
Komárom-Esztergom	3 626	11,5	121,9	1 976,0	6 259	85,0
Veszprém	3 865	10,5	111,8	4 904,0	13 344	181,2
Közép-Dunántúl	12 060	10,9	115,2	10 819,0	9 730	132,1
Győr-Moson-Sopron	4 502	10,2	108,6	2 423,0	5 506	74,8
Vas	2 286	8,6	91,4	2 243,0	8 440	114,6
Zala	2 785	9,4	100,1	1 404,0	4 744	64,4
Nyugat-Dunántúl	9 573	9,6	101,5	6 070,0	6 059	82,3
Baranya	3 659	9,1	97,0	3 481,0	8 675	117,8
Somogy	2 582	7,8	82,5	2 245,0	6 742	91,6
Tolna	2 180	8,9	94,2	3 892,0	15 800	214,6
Dél-Dunántúl	8 421	8,6	91,4	9 618,0	9 809	133,2
Borsod-Abaúj-Zemplén	4 566	6,2	66,2	4 453,0	6 058	82,3
Heves	2 611	8,1	85,8	3 275,0	10 133	137,6
Nógrád	1 685	7,8	82,6	313,0	1 441	19,6
Észak-Magyarország	8 862	7,0	74,0	8 042,0	6 304	85,6
Hajdú-Bihar	4 022	7,3	77,7	5 168,0	9 399	127,6
Jász-Nagykun-Szolnok	3 016	7,3	77,9	1 554,0	3 771	51,2
Szabolcs-Szatmár-Bereg	3 897	6,7	71,1	2 501,0	4 292	58,3
Észak-Alföld	10 935	7,1	75,2	9 222,0	5 971	81,1
Bács-Kiskun	4 173	7,7	81,9	2 566,0	4 742	64,4
Békés	2 346	6,0	63,9	555,0	1 418	19,3
Csongrád	3 393	8,0	84,7	2 027,0	4 767	64,7
Dél-Alföld	9 912	7,3	77,6	5 148,0	3 792	51,5
ORSZÁG ÖSSZESEN	95 194	9,4	100,0	74 431,0	7 364	100,0

Forrás: KSH (2005a) alapján saját szerkesztés

1.17. ábra Működő vállalkozások az építőipar nemzetgazdasági ágban
kistérségenként, 2003



Forrás: TeIR (2004) alapján saját szerkesztés

1.6.4. A legnagyobb építőipari vállalkozások térbeli elhelyezkedése

A magyar építőipar térbeliségének számba vételekor célszerű a *legnagyobb vállalkozások* térbeli elhelyezkedését is figyelembe vennünk. A Központi Statisztikai Hivatal *Cégködtára* szerint a regisztrált vállalkozások 2004. évi árbevételét tekintve Magyarországon az építőiparban (TEÁOR 4511-4550) 110 olyan vállalkozás volt, amelyek árbevétele meghaladta a 2,5 milliárd Ft-ot. Ezek közül 55 vállalkozásnak a fővárosban van a székhelye, ami pontosan 50%-os arány. Budapest szűkebb agglomerációjában, Pest megyében további 12 vállalkozás található, amely megfelel ezen szűrési kritériumoknak, így elmondható, hogy a 2,5 milliárd Ft feletti árbevétellel rendelkező építőipari vállalkozások 56%-a a tizenkilenc magyar megye közül egyetlen megyében koncentrálódik, míg vannak olyan megyék (pl. Baranya, Nógrád, Tolna) ahol egyetlenegy ilyen vállalatnak sincs székhelye (1.3. táblázat). A 4 Mrd Ft feletti árbevételt realizáló nagyvállalatoknál még erősebb Budapest Pest megye dominanciája: a 68 legmagasabb árbevételi kategóriába eső vállalkozás 64%-a koncentrálódik a főváros agglomerációjában.

Ugyanezen nyilvántartásban lehetőségünk nyílik az építőipari vállalkozásokat foglalkoztatotti létszámuk és székhelyük szerint differenciálni. Ezek alapján Magyarországon mindössze 117 olyan vállalkozást tudunk lehatárolni, amelynek *foglalkoztatotti létszáma* a vizsgált időszakban *legalább 100 fő* volt, melyek – az előző vizsgálati kritériumok eredményeihez hasonlóan – jelentősen koncentrálódnak a

fővárosban (53 vállalkozás) és Pest megyében (11 vállalkozás). Az építőipari piac térbeliségének heterogenitását támasztja alá, hogy a Pest megyei erős koncentrációval szemben hat olyan magyar megye van, amelyben legfeljebb egy olyan építőipari vállalkozásnak van székhelye, amely legalább 100 főt foglalkoztat (1.3. táblázat). Magyarországon 7 olyan építőipari vállalkozás volt a vizsgálat évében, amely legalább 500 főt foglalkoztatott, ezek közül mindegyik budapesti székhelyű, ami szintén alátámasztja az ágazat erős térbeli koncentrációját.

1.3. táblázat A legnagyobb építőipari vállalkozások néhány kiemelt adata, 2004

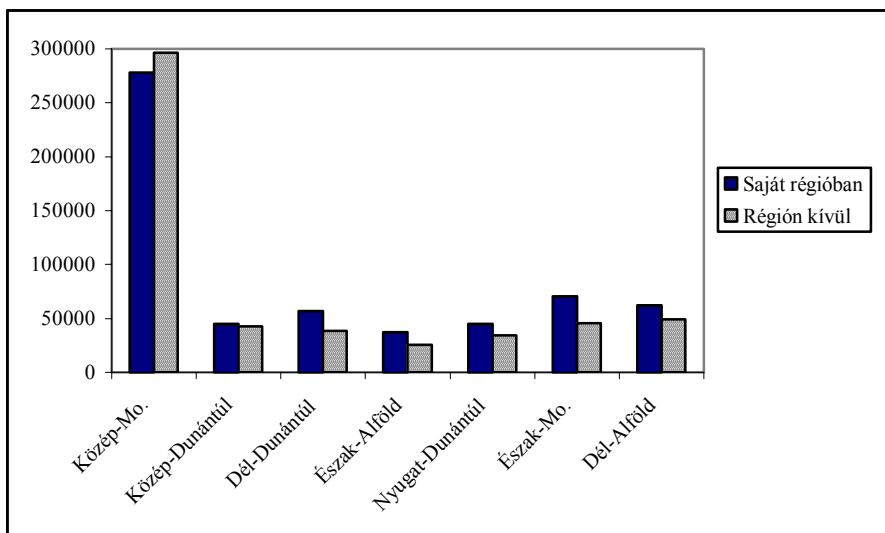
Megye	Legalább 2,5 Mrd Ft nettó árbevétele		Legalább 100 fő foglalkoztatott	
	db	%	db	%
Bács-Kiskun	5	4,5	4	3,4
Baranya	0	0,0	1	0,9
Békés	1	0,9	3	2,6
Borsod-A.-Z.	2	1,8	4	3,4
Budapest	54	49,1	53	45,3
Csongrád	6	5,5	6	5,1
Fejér	4	3,6	0	0,0
Győr-M.-S.	5	4,5	6	5,1
Hajdú-Bihar	6	5,5	6	5,1
Heves	2	1,8	1	0,9
Jász-N.-Sz.	1	0,9	1	0,9
Komárom-E.	2	1,8	2	1,7
Nógrád	0	0,0	0	0,0
Pest	12	10,9	11	9,4
Somogy	1	0,9	2	1,7
Szabolcs-Sz.-B.	4	3,6	8	6,8
Tolna	0	0,0	1	0,9
Vas	1	0,9	3	2,6
Veszprém	1	0,9	0	0,0
Zala	3	2,7	5	4,3
ORSZÁG ÖSSZ.	110	100,0	117	100,0

Forrás: KSH (2005d), alapján saját szerkesztés

Amennyiben az építőipari vállalkozások saját építőipari termelésének értékét régióként, a *kivitelező székhelye* és a *kivitelezés helye* szerint vizsgáljuk, szintén Közép-Magyarország dominanciáját állapíthatjuk meg. A 2004-ben keletkezett teljes termelési érték (1 153 900 millió Ft) több, mint felét (590 710 millió Ft) olyan építőipari vállalkozás végezte el, amelynek székhelye Közép-Magyarországon

van. A székhely és a kivitelezés helye közötti kapcsolatról elmondható, hogy a dél-dunántúli, észak-alföldi, nyugat-dunántúli, észak-alföldi és dél-alföldi székhelyű építőipari vállalkozások 2004-es termelési értékének nagyobb része saját régióban elvégzett kivitelezésekben realizálódott. A nevezett régiók vállalkozásainak a székhelyen kívüli régiókban elvégzett kivitelezései a saját régióban elvégzett kivitelezéseknek átlagosan 60%-át teszik ki. A közép-dunántúli székhelyű építőipari vállalkozások székhely szerinti régióban, illetve azon kívüli kivitelezései között nincs szignifikáns különbség. A közép-magyarországi székhelyű építőipari vállalkozások régióin kívül elvégzett kivitelezéseinek értéke meghaladja a központi régióban elvégzett kivitelezések értékét (1.18. ábra).

1.18. ábra Az építőipari vállalkozások saját építőipari termelésének értéke régióként a kivitelező székhelye és a kivitelezés helye szerint, 2004



Forrás: KSH (2005b) alapján saját szerkesztés

Azt, hogy a kivitelező székhelye, valamint a kivitelezés helye, mint területi ismérvek között milyen erős a kapcsolat, statisztikai értelemben számszerűsíthető. A *Csuprov-féle T-mutató*⁷ értéke 0, amennyiben a kivitelező székhelye, valamint a kivitelezés helye egymástól teljes mértékben független. A mutató maximális értékét, 1-et pedig akkor veszi fel, amikor a kivitelező székhelye és a kivitelezés helye között függvényszerű kapcsolat van. Abból, hogy – mint fentebb bemutattuk – a régiók többségében az építőipari vállalkozások döntő mértékben saját régiójuk-

$$^7 T = \sqrt{\frac{\chi^2}{N \cdot \sqrt{(r-1)(c-1)}}$$

ban végeznek kivitelező tevékenységet, azonban jelentős mértékű a székhely szerinti régió kívüli tevékenységük is, érezhetjük, hogy a kapcsolat erőssége várhatóan a teljes függetlenség és a függvényszerű kapcsolat között valahol félúton helyezkedik el. A mutató mintán felvett értéke $T=0,41$, vagyis a kivitelező székhelye és a kivitelezés helye között a közepesnél valamivel gyengébb kapcsolat van. Ez az érték egyébként az építőipari piac *mobilitását* tökéletesen jelzi: az építőipari vállalkozások a kivitelezés helyére bármikor képesek erőforrásaikat átcsoportosítani, és ez a folyamat a jövőben megítélésünk szerint tovább fog erősödni.

1.6.5. Az építőipari beruházások térbeli egyenlőtlenségei

Az építőipari beruházások régiók, illetve megyék közötti megoszlásának vizsgálatát előttem kiemeltük, hogy a Központi Statisztikai Hivatal a területi beruházási adatokat – a vállalkozások számának publikálásakor érvényes gyakorlathoz hasonlóan – a kivitelező *székhelye szerint*, vagyis nem a realizálás helyszíne szerint hozza nyilvánosságra. Ezt szem előtt tartva elmondható, hogy a 2000-2003 közötti időszakot tekintve a beruházási érték évenkénti átlagos emelkedése a kevésbé fejlett térségekben jellemzően nagyobb mértékű volt, mint a fejlettebb térségekben (KSH 2005c). A területi különbségek mérséklődésének irányába ható folyamat a 2004. évi adatok szerint megszakadni látszik. A gazdasági szervezetek (vállalkozások, költségvetési és non-profit szervezetek együttes) egy lakosra jutó beruházási teljesítményértéke 2004-ben Tolna megyében volt a legmagasabb, mely érték a számsor másik szélső értékén elhelyezkedő Békés megyei értéknek több, mint tízszeresét teszi ki, ami az országos átlagnak kevesebb, mint 20%-a. Békés megyében tehát a fajlagos mutatókat tekintve a regisztrált vállalkozások száma és a beruházások teljesítményértéke egyaránt a leggyengébb hazánkban az építőiparban (1.2. táblázat).

1.6.6. A lakásépítések területi folyamatai

Az 1.4. fejezetben bemutatott országos *lakásépítési trendek* területi folyamatokra gyakorolt hatását szintén célszerű áttekintenünk. A *lakásépítésben egyre erősebb területi differenciálódás* figyelhető meg. Az 1995-ben kezdődött enyhe fellendülés elsősorban a községekben, illetve a kevésbé fejlett területeken csapódott le. Ezen területeken a lakásépítés növekedése az átlagosnál valamivel gyorsabb volt, azonban ezen időszakban összességében területileg kiegyenlített lakásépítésről beszélhetünk. Ezzel szemben az elmúlt 4-5 év tendenciái alapján megállapítható, hogy a korábbinál hangsúlyosabbá váltak a *városi, nagyvárosi lakásépítések* a községi lakásépítésekkel szemben. A lakásépítés Közép-Magyarország és Nyugat-Dunántúl felé tolódott el az ország keleti részének a kárára (1.4. táblázat).

A lakásépítéseket illetően a *területi egyenlőtlenségek további növekedését vetíti előre* a kiadott új lakásépítési engedélyek száma is, mely a jövőbeni lakásépítési szándékot hivatott kifejezni. Az 1995. és 1999. közötti adatok szóródása jóval kisebb, mint a második vizsgált periódus adatai esetén mért szóródás, *Közép-Magyarország*

és Nyugat-Dunántúl dominanciája a többi régióval szemben ezen a területen is szembe ötlő (1.4. táblázat).

Kiemeljük, hogy a hét magyar régió közül 2000 és 2003 között az országos átlagot csak Nyugat-Dunántúl és Közép-Magyarország haladta meg, úgy, hogy 1995-99-hez képest periódushoz képest jelentősen nőtt az ezer lakosra jutó lakásépítés. Jelentősnek mondható növekedést még Dél-Dunántúl és Közép-Dunántúl tudott elérni, azonban értékük nem haladja meg az országos átlagot. A többi régióban országos átlag alatti az ezer lakosra jutó lakásépítés, ráadásul tendenciájában csökkenő, vagy stagnáló értékkel.

1.4. táblázat Lakásépítési trendek régióként, 1995-2003

Régió, ország	Lakásépítés 1000 főre		Új lakásépítési engedélyek 1000 főre	
	1995-1999	2000-2003	1995-1999	2000-2003
Nyugat-Dunántúl	2,6	4,0	3,4	6,2
Közép-Magyarország	2,6	3,8	3,5	7,2
Észak-Alföld	3,3	2,9	3,7	4,2
Dél-Dunántúl	2,1	2,5	2,7	4,4
Közép-Dunántúl	1,9	2,3	2,4	4,5
Észak-Magyarország	1,9	1,6	2,2	2,3
Dél-Alföld	1,8	1,9	2,3	3,4
Országos átlag	2,4	2,9	3,0	4,9

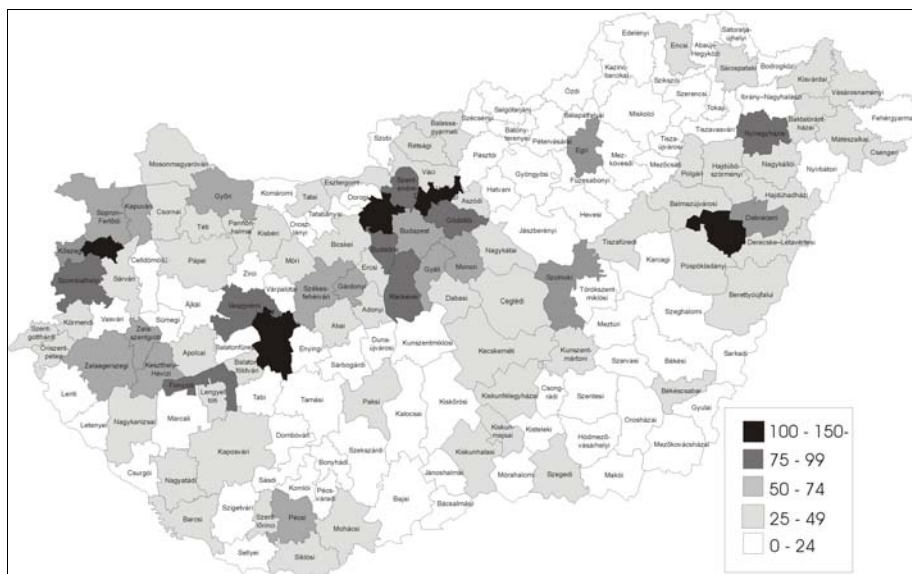
Forrás: KSH (2005e)

A városi, nagyvárosi lakásépítések, valamint Nyugat-Dunántúl és Közép-Magyarország dominanciája a lakásépítések terén a községek, valamint az ország keleti részével szemben tetten érhető a *kistérségi adatokon* is. A fajlagos adatok alapján Budapest és agglomerációjában, a nagyobb városokban, Nyugat-Dunántúlon, valamint a Balaton környékén épült a legtöbb lakás, míg Békés és Csongrád megye, valamint Észak-Magyarország több megyéje is – a megyeszékhelyeket kivéve – igen alacsony fajlagos adatokkal írható le (1.19. ábra).

Egy másik lényeges tendencia is kiemelhető: Budapestre a kilencvenes évek-től a *szuburbanizációs folyamat kiteljesedése* a jellemző. 1990 óta Budapest népessége jelentősen, 16%-kal csökkent, ezzel párhuzamosan az agglomerációs övezetben 28%-os népességgyarapodás következett be. Ezen demográfiai folyamat eredményeképpen az 1990-2004. években 80%-kal több budapesti lakos települt át az övezet valamely településére, mint amennyien onnan a fővárosba költöztek (KSH 2005f). A lakásépítések intenzitását befolyásoló tényezők közül ezen migrációs

folyamat gyakorolta az egyik legjelentősebb hatást a térség lakásállományának változására, mely folyamatot a kistérségi adatok is alátámasztják (1.19. ábra).

1.19. ábra Az épített lakások tízezer lakosra jutó száma kistérségenként, 2004



Forrás: KSH (2005a) alapján saját szerkesztés

A területi különbségek a *lakásárak változásán* is tetten érhetők. 1999 és 2003 között a lakásárak Magyarországon átlagosan két és félszeresére nőttek, mely évente átlagosan 25%-os áremelkedésnek felel meg (KSH 2005e). Ez a növekedés azonban *nem egyenletesen valósult meg a hét magyar régióban*. Közép-Magyarország *dominanciája* ezen vizsgálati szempont szerint is szembeötlő: a régióban az egy négyzetméterre vetített lakásárak az országos átlag 1999-ben mért 145%-áról 2003-ra 158%-ra nőttek. 2003-ban egy négyzetméterre vetített lakásárak a központi régióon kívül kizárólag Nyugat-Dunántúlon haladták meg az országos átlagot, a többi öt régióban elmaradnak attól. Észak-Magyarországon, Észak-Alföldön és Dél-Alföldön a lakásárak az országos átlagnak csupán a 60%-át teszik ki (1.5. táblázat).

A lakásárak területi differenciálódása *településkategóriák* szerint is kimutatható. 1999 óta a községek lakásárak kétszeresére nőttek, ezzel szemben Budapesten, az agglomerációs településeken, valamint a megyeszékhelyeken a lakások árának emelkedése meghaladta az átlagértéket.

1.5. táblázat Becsült lakásárak 1999-ben és 2003-ban

Régió, ország	Egy m ² -re jutó lakásár, ezer Ft.	
	1999.	2003.
Közép-Magyarország, ebből	74	192
Budapest	79	205
Pest megye	63	164
Közép-Dunántúl	50	112
Nyugat-Dunántúl	62	130
Dél-Dunántúl	41	92
Észak-Magyarország	32	73
Észak-Alföld	34	76
Dél-Alföld	36	75
Magyarország	51	121

Forrás: KSH (2005e) alapján saját szerkesztés

1.7. Jövőbeni kilátások a hazai építőiparban

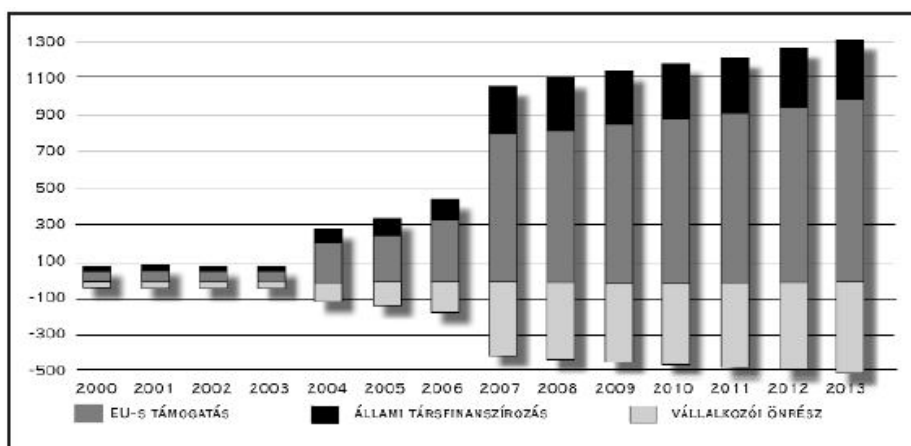
„Ma az építőipar a magyar nemzetgazdaság egyik legfontosabb ágazata.” (Grosz 2002, 14. o.). A kilencvenes évek közepe óta tartó ágazati konjunktúra az Európai Unióval aláírt társulási szerződés, s ezáltal az előcsatlakozási alapokhoz való hozzáféréssel stabilizálódott, majd a 2004. évben realizálódott teljes jogú tagság által tovább erősödött. A 2004 és 2006 közötti ún. „csomak” programozási időszakban az ország mind a Kohéziós Alapból, mind pedig a Strukturális Alapokból hozzájut(ott) az építőipar számára releváns forrásokhoz.

Az építőipar jövőbeni fejlődési útját továbbra is döntő mértékben meghatározzák az Európai Unió forrásai, valamint a hazai – jelenleg is futó, valamint új – programok (panelprogram, lakásfelújítások, lakásépítések stb.). A 2007 és 2013 közötti programozási időszakban Magyarország továbbra is jogosult lesz a Kohéziós Alap forrásaira. Ebből az alapból az eddig megszokott közlekedési és környezetvédelmi nagyberuházások mellett további támogatási célokat (energiahatékonyság, városi közlekedés, megújuló energiaforrások) finanszíroznának a megszokott alapelvek betartásával, ami az építőipar számára jelentős szerződésállomány-növekedést jelent(het). Különösen releváns a Kohéziós Alap transzeurópai hálózatok fejlesztésével kapcsolatos célkitűzéseinek hazai vonatkozása. A megkezdett autópálya-építések várhatóan folytatódnak, továbbá lényeges beruházások várhatóak a gyorsforgalmi úthálózat fejlesztésével, továbbá a vasút korszerűsítésével, regionális repülőterek építésének folytatásával kapcsolatban.

Kiemelkedően magas hazánk elmaradottsága az egészséges emberi környezet szempontjából különösen fontos tényező, a szennyvízhálózat tekintetében. A

közülemi szennyvízcsatorna-hálózatba bekapcsolt lakások aránya 2004-ben Magyarországon csak 62,2%, ami az EU-s elvárásokhoz képest igen alacsony, ráadásul igen heterogén (Budapest 95%, Békés megye 35,1%). Emiatt az építési felfutás részben a mélyépítésben fog realizálódni, mely már 2004-ben is 20%-ot meghaladó növekedési ütemet vett fel (Pálvölgyi 2005). A csatornázási munkák folytatása mellett egyéb, elsősorban környezetvédelmi célokat szolgáló infrastrukturális fejlesztések várhatóak: szennyvíztisztító telepek építése, hulladékkezelő-művek, hulladéklerakók építése várhatóan tovább növeli az építőipari termelés volumenét.

1.20. ábra A csatlakozásra felkészítő, valamint a felzárkóztatási és a Strukturális Alapokból Magyarországnak juttatott EU-s támogatások



Forrás: NFH (2006) alapján saját szerkesztés

Magyarország 2007-től a felzárkózásához az eddigieknél *lényegesen több* támogatásra számíthat az Európai Uniótól (1.20. ábra). A következő programozási időszakban évente átlagosan a jelenlegit mintegy 3,5-szeresen meghaladó pénzügyi támogatást vehet igénybe. A várható EU-források teljes felhasználásához évente átlagosan kb. 300 milliárd forint hazai költségvetési forrást kell társítani, a magánszféra szükséges évenkénti hozzájárulása pedig hozzávetőleg átlagosan 400-450 milliárd forint lesz évente (NFH 2006).

Az *Új Magyarország Programja*, valamint az ún. ágazati OP-k többsége (Humán Infrastruktúra Operatív Program, Környezeti Operatív Program, Közlekedés Operatív Program, Területfejlesztési Operatív Program, Versenyképes Gazdaság Operatív Program), a régiók regionális fejlesztési operatív programjai, valamint a kijelölt fejlesztési pólusok programjai olyan prioritásokat, fejlesztési elképzeléseket tartalmaznak, amelyek megvalósulása nagy mértékű, olykor gigantikus építőipari objektumok létrehozásához köthető. A régióközpontok nemzetközi elérhetőségének javítása, a régióon belüli elérhetőség javítása, városi és agglomerációs közösségi közlekedés fejlesztése, logisztikai infrastruktúra fejlesztése,

iskola- és kórházfelújítások, -bővítések, egészségügyi infrastruktúrafejlesztés, környezetbiztonság növelése, hulladékgazdálkodás, szennyvízkezelés, ipari parkok, inkubációs központok létesítése, városrész-felújítások kiemelt prioritások (MKK 2006), melyek igen *tág perspektívákat* jelentenek az építőipar számára.

Az Unió források, valamint a hazai fejlesztési elképzelések jelentős része tehát várhatóan az *építőipar számára releváns fejlesztésekben* fog testet öltetni, mely növelni fogja az építőipari termelés volumenét leíró trendegyes meredekségét, és a termelés volumenindexeit is. Mivel – mint bemutattuk – az építőipar a munkaerővel, mint termelési tényezővel az inputtényezőre vonatkozó *származékos kereslet* mikorökonómiai elvét betartva az outputpiac keresleti viszonyait figyelembe véve gazdálkodik, várható az építőiparban *foglalkoztatottak létszámának növekedése is*.

Az építőipar jelentős bővülése a 2007 és 2013 közötti programozási időszakban a fentebb leírtak miatt biztosítotttnak látszik. Kétséges azonban, hogy az előzőekben bemutatott jelentős, Közép-Magyarországon csúcsosodó *térbeli koncentráció* mennyire oldódik majd. A *kivitelezés helye szerint* számba vett építőipari teljesítmény értelemszerűen jobban szétterül majd az országban, hiszen sok esetben az elmaradott térségek felzárkózását szolgáló beruházásokról van szó. A *székhely szerinti koncentráció* viszont várhatóan nem fog csökkenni, hiszen a felsorolt fejlesztési elképzelések nagy része olyan építőipari kivitelezésekhez kötött, amelyeket csak a legnagyobb, döntően Közép-Magyarországon koncentrálódó vállalatok tudnak majd fővállalkozóként elnyerni, ami tovább növelheti az ágazat térbeli koncentrációját.

Irodalom

- Fenyővári Zs. (2002): Teljesíthető-e az inflációra vonatkozó maastrichti konvergencia-kritérium? In Hetesi E. (szerk.): *A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje*. JATEPress, Szeged, 283-291.0.
- Grosz A. (2002): Az építőipar alakulása Magyarországon. In Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art, Győr, 13-38. o.
- Kiss A. (2003): *Építőipar, építőanyag-ipar*. Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft, Budapest.
- KSH (2001): *Építőipar 2001*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2003a): *A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere és a tevékenységek tartalmi meghatározása (TEAOR'03)*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2003b): *Az ipar és az építőipar 2002. évi tevékenysége*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2005a): *Területi Statisztikai Évkönyv 2004*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2005b): *Az ipar és az építőipar 2004. évi tevékenysége*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2005c): *A gazdasági fejlődés regionális különbségei Magyarországon*. Központi Statisztikai Hivatal, Debrecen.

- KSH (2005d): *Cégkódútár*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2005e): *Lakásvizonyok az ezredfordulón*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2005f): *Lakásépítések, 1990-2004*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2006a): *Magyarország nemzeti számlái 2003-2004*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2006b): *Az ipar és az építőipar 2005. évi tevékenysége*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2006c): *STADAT-rendszer*. Letölthető: <http://www.ksh.hu>
- MKK (2006): Az Új Magyarország Programja (2006. február 28-i változat). Magyar Köztársaság Kormánya, Budapest. Letölthető: <http://www.nfh.hu>
- NFH (2006): *Gondolkodjunk együtt Magyarország jövőjéről*. Nemzeti Fejlesztési Hivatal, Budapest.
- Pálvölgyi T. (2005): A hazai építőanyag-gyártás stratégiája. *Építőanyag*, 3. sz. 97-102. o.
- TeIR (2004): *Települési információs rendszer*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

2. Az Európai Unió 2007-13 közötti regionális támogatásai

A tanulmány keretében áttekintést adunk a 2007-2013 közötti az Nemzeti Stratégiai Referencia Keret (továbbiakban: NSRK)¹ legfontosabb jellemzőiről és tartalmáról a várható beruházási elemek tükrében. Bemutatjuk az eddigi folyamatok legfontosabb jellemzőit, az NSRK szerkezetén belül külön fókuszálva a várható Operatív Programokra (továbbiakban: OP). A dokumentumokban leírtakból az olyan alapvető információkat emeljük ki, amelyek a hazai építőiparra kihatással vannak, főleg a beruházásokhoz kapcsolódó célokat, eszközöket és forrásokat tekintjük át.

A tanulmány a dokumentumelemzés módszerét használja. Az alapul vett dokumentumok forrása a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség (NFÜ) által szolgáltatott aktuális munkaverziók. Mivel az NFÜ jelenleg is dolgozik az NSRK célrendszereinek átdolgozásán, ezért bizonyos szegmensekben még eltérés képzelhető el. Az NSRK új célrendszere várhatóan a tudásalapú gazdaságfejlesztés irányába fog elmozdulni, azonban az egyes OP-k olyan szintű szakmai egyeztetéseken mentek már át, valamint az egyes projektek már olyan előkészítettségi fokon állnak, hogy véleményünk szerint az NSRK-ban bekövetkező változások csak a két-három év múlva induló programoknál lesz megfigyelhető. Így a fejezetben bemutatott főbb célok és célirányok remélhetőleg nem fognak jelentősen változni. A tanulmányban felhasznált dokumentumok a 2006. július 5-én ismert aktuális munkaverziók.

2.1. Az I. Nemzeti Fejlesztési Terv tapasztalatai

A 2004-2006-os időszakra készített Nemzeti Fejlesztési Terv nem egy átfogó, minden szektorra kiterjedő fejlesztési terv volt, hanem olyan egységes stratégia, mely a Magyarország számára megnyíló európai uniós fejlesztési források felhasználási irányait foglalta össze. A Nemzeti Fejlesztési Terv szolgált alapjául az Unióval megkötött pénzügyi megállapodásnak, az ún. *Közösségi Támogatási Keret-tervnek* (2.1. táblázat). Az I. Nemzeti Fejlesztési Terv stratégiájának az adott periódushoz kapcsolódó általános célja az uniós átlaghoz képest jelentős elmaradás mérséklése az egy főre jutó GDP szintjében.

¹ Az Európai regionális Alap (továbbiakban: ERFA), az Európai Szociális Alap (továbbiakban: ESZA) és a Kohéziós Alap (továbbiakban: KA) források felhasználásának kereteit tartalmazó dokumentum brüsszeli jóváhagyásáig az NSRK megnevezést használják. Az elfogadás után II. Nemzeti Fejlesztési Tervre változik a megnevezése ennek a dokumentumnak.

2.1. táblázat A fejlesztések horizontális megoszlása az európai uniós támogatásokban a 2004-2006-os időszakban

	Az EU-támogatások* megoszlása		
	Kifizetési előirányzat	Kötelezett-ség-vállalás	Megoszlás
	(millió euró)		(%)
Gazdaságfejlesztés	801,7	1075	25,5
Humán erőforrás-fejlesztés	519,9	687,8	16,5
Környezet- és infrastruktúra- fejlesztés	1816,57	2169,7	58,0
Összesen**	3134,17	3932,5	100,0

* EU-támogatás: strukturális alapok, EMOGA garancia része, Kohéziós Alap.

** Szakmai segítségnyújtás nélkül.

Forrás: NFH

Az NFT I. egyik legfontosabb tapasztalata, hogy az elsődleges lépés az *egész országra érvényes, átfogó társadalmi, gazdasági, környezeti célok kijelölése*, és csakis ezt követően kezdődhet meg a szakágazati tervezés. Az európai uniós támogatási programok gyakorlati megvalósítása sok kérdést vetett fel a hazai szabályozással kapcsolatban. Időközben sor került a pályázóknak kezdetben nehézséget jelentő közbeszerzési törvény módosítására, és az áfa-törvény előírásainak kedvezőbb alkalmazási módját is kialakították.

2.2. táblázat Az NFT I. eredményessége (Mrd Ft)

	3 éves keret (közösségi + nemzeti központi)	Beérkezett pályázati igények	IH-támogatás	Szerződés-kötés	Kifizetés (kedvezményezettnek)	EU időközi kifizetése
2004-ben		877,14	205,06	61,75	5,48	0,12
2005-ben	670,96	499,36	357,07	426,49	121,09	31,10
Összesen 2005.12.31-ig		1 376,50	562,14	488,25	126,57	31,22
	A 3 éves keret arányában	205,2%	83,8%	72,8%	18,9%	4,6%

Forrás: Egységes Monitoring és Információs Rendszer

A pályázási kedv kimagaslónak mondható (30.103 projektjavaslat érkezett be a 2005. év végéig), ami lehetővé tette, hogy a jó projektek kiválasztásával a három-éves megvalósítás első két évében a források 84%-a lekötésre kerüljön (2.2. táblázat). A pályázói és a pályázatói oldal tapasztalatainak alkalmazását és felkészültségét mutatja, hogy az ország már 2005 végén teljesítette a 2006. év végén elérendő $n+2$ határ 88%-át. Az AVOP, a GVOP és a KIOP e tekintetben 100% felett teljesített. Ez alapján biztosnak tűnik az NFT I. időben történő megvalósítása, ugyanakkor a projektek sikeres végrehajtása érdekében továbbra is jelentős lépéseket tesz az intézményrendszer. Komoly hiányosság a fenti sikerek mellett, hogy a leghátrányosabb helyzetű kistérségek önkormányzatai alacsony határfokkal szerepeltek az NFT I. pályázatain.

2.1.1. A II. Nemzeti Fejlesztési Terv előkészítése

Az Európai Unió iránymutatásai alapján erősíteni kell az *állami és a magánszektor közötti partnerségi kapcsolatokat (PPP)*. A PPP a beruházások finanszírozásának megfelelő módszerül szolgálhat, különösen azokon a területeken, ahol nem megvalósítható vagy nem célszerű eltérni a köztulajdoni formától vagy a piaci rendelkezéstől. A PPP általa biztosított pénzügyi kiegyenlítő hatástól eltekintve az állami és a magánszektor közötti partnerség projektszinten is fejleszti a projektek végrehajtásának és későbbi irányításának minőségét. A tagállamokat tehát ösztönzik arra, hogy törekedjenek az ilyen partnerségi kapcsolatokra, amikor csak lehetséges.

A PPP-megállapodások akkor működnek a legmegfelelőbben, amikor a nemzeti kormányzatok kifejezett politikai kötelezettségvállalásokat tesznek arra, hogy bevonják a magánszférát a közszféra projektjeibe. A különféle politikai területeken szerveződő PPP-k számára egyértelmű és kifejezetten az adott célra kialakított keretekre van szükség. Ezek a keretek eltérőek lesznek például annak megfelelően, hogy milyen mértékben lehet a felhasználói díjakból fedezni a költségeket, és hogy milyen mértékű lesz a szociális célkitűzések kiterjedése.

Az EU a strukturális és kohéziós alapokon keresztül nyújt támogatást e PPP-k finanszírozásához, amennyiben a projektek megfelelnek az összes szükséges feltételnek. A nagyobb projektek esetében a Bizottság arra ösztönzi a tagállamokat, hogy fenntarthatóságára vonatkozóan a PPP-rendszerrel kapcsolatban értékelést is végezzenek.

Jelenleg is folyik az NFT II. (NSRK) tervezése. A tudomásunkra jutott információk alapján az NFÜ (Nemzeti Fejlesztési Ügynökség) jelenleg tervezeti át a dokumentum célrendszerét. Az áttervezés várhatóan a *tudásalapú gazdaságfejlesztés erősítését* szolgálja, de véleményünk szerint a dokumentumban csak hangsúlyeltolódások lesznek a korábbi elképzelésekhez képest. Ezért az alábbiakban közölt információk alapján a fejlesztések beruházástartalma viszonylag pontosan megítélhető.

2006. április elején lezárult a II. Nemzeti Fejlesztési Terv stratégiájának *partnerségi egyeztetése*. A stratégia véglegesítéséhez a tervezők jelenlegi feladata az egyes

operatív programok pénzügyi keretének, illetve a programok éves ütemezésének megállapítása. 2006. május 8-án a miniszterelnöki kabinet egy növekedésorientált („A” változat), illetve egy a foglalkoztatás szempontjait fokozottan figyelembe vevő („B” változat) változatban tárgyalta meg az indikatív pénzügyi kereteket.

2.1.2. A II. Nemzeti Fejlesztési Terv keretfeltételei

A rendelkezésre álló teljes keret – 85%-os uniós társfinanszírozással számolva (technikai segítségnyújtás esetén 100%) – 26,18 Mrd euró, azaz mintegy 6610 Mrd forint (2004-es áron, 252,5 Ft/euró). A teljes keretet három alap – Európai Regionális Fejlesztési Alap (ERFA), Európai Szociális Alap (ESZA), Kohéziós Alap (KA) – finanszírozza. Tekintettel arra, hogy az egyes alapokból más-más jellegű beavatkozások támogathatók, továbbá a monofund jellegre (egy program csak egy alaptól finanszírozható), ezért az operatív programok pénzügyi keretét alapvetően befolyásolja a három alap teljes összesen belüli aránya. Ilyen adottságként kezeli az NFÜ a Strukturális Alapok (ERFA, ESZA) és a Kohéziós Alap 2/3-1/3-os arányát (66,2%, illetve 33,8%), ami a pénzügyi megállapodás keretében került véglegesítésre (2.3. táblázat).

2.3. táblázat Az operatív programok részaránya az egyes alapokból

	„A” változat	„B” változat
Strukturális Alapok felosztási aránya:		
ERFA	80%	73%
ESZA	20%	27%
Kohéziós Alap felosztási aránya:		
Környezet-, víz- és természet-védelem	40%	50%
Közlekedés (országos + városi tömegköz-	60%	50%
ERFA területi programok mellett fennmaradt 50%-ának felosztási aránya:		
Gazdasági versenyképesség	26,6%	26,6%
Közlekedés (térségen belüli + logisztika)	16,6%	5,7%
Környezetvédelem	4,1%	4,1%
Humán infrastruktúra	2,7%	13,6%
ESZA felosztási aránya:		
Emberi erőforrások fejlesztése	93%	93%
Igazgatási rendszer korszerűsítése	7%	7%

Forrás: NFH

Szintén determinációként kell kezelni, hogy az ERFA források 50%-át regionális programokra fordítják (Területfejlesztési OP, Közép-Magyarország OP, Európai területi együttműködés). Ugyancsak nem lehet eltérni attól, hogy a pénzügyi

megállapodásnak megfelelően a 2. célkitűzés alá eső Közép-Magyarországra jutó forrás a Strukturális Alapokon belül 1861 millió euró.

Tovább korlátozza a döntések mozgásterét, hogy a Konvergencia célkitűzés forrásainak (ESZA, ERFA) 3 százalékából nemzeti teljesítmény tartalékot kell képezni, amelynek felhasználásáról 2011 végéig kell dönteni a programok végrehajtásának ismeretében. Rögzített a technikai segítségnyújtásra szolgáló keret is, ami a források 4%-a.

2.4. táblázat A NFT II. funkcionális felosztása, 2007-2013

„A” változat

Funkció	Arány
Gazdaságfejlesztés	19,84%
Kutatás-fejlesztés	7,31%
Közlekedés	34,90%
Környezet, energia	21,22%
Oktatás, képzés	10,21%
Egészségügy, szociális ellátás	6,52%
Összesen	100,00%

A II. NFT funkcionális felosztása, 2007-2013 – 1.8 verzió

„B” változat

Funkció	Arány
Gazdaságfejlesztés	19,27%
Kutatás-fejlesztés	6,68%
Közlekedés	24,86%
Környezet, energia	24,07%
Oktatás, képzés	16,04%
Egészségügy, szociális ellátás	9,08%
Összesen	100,00%

Forrás: NFH

A fentiek alapján az egyik legalapvetőbb kérdés az ERFA-ESZA arány, ami lényegében – figyelembe véve az alapok által támogatható tevékenységeket – a két fő stratégiai cél, a gazdasági növekedés és a foglalkoztatás pénzügyi vetületének is tekinthető (2.4. táblázat).

A növekedésorientált változatban („A”) a kiindulópont az, hogy a stratégiai célok szintjén egyértelműen a gazdasági növekedés kap prioritást, ezért a források túlnyomó többségét (62%) az ezt közvetlenül szolgáló gazdaságfejlesztésre, (vállal-

kozásfejlesztésre és az üzleti környezet modernizálására), a vállalati kutatás-fejlesztésre, illetve a közlekedés fejlesztésére fordítanánk.

A szintén *növekedésorientált, de a foglalkoztatás javítását fokozottabban figyelembevevő változat („B”)* szerint szintén gazdaságfejlesztésre, kutatás-fejlesztésre, illetve a közlekedés fejlesztésére fordítanánk a források több mint felét (50,8%), ugyanakkor az oktatási, képzési programok jóval nagyobb arányt képviselnének, valamint a humán infrastruktúrára (oktatási, egészségügyi, szociális) és a környezetvédelmi beruházásokra is nagyobb keret jut (2. melléklet).

Mint az a fentiekből is látható, az NFT II. az OP-ken keresztül fog megvalósulni. Lényeges különbség az NFT I-hez képest, hogy az Európai Unió felé csak az OP-ot kell benyújtani, az intézkedések belső szerkezete, arányai már nemzeteken belüli hatáskör, amely jelentős mozgásteret biztosít a végrehajtás – a pénzügyi keretek felhasználása – szempontjából. Azonban azt tudni kell, hogy az OP-kereteinek felülvizsgálata elméletileg csak egyszer lehetséges, gyakorlatilag az adminisztrációs procedúra jelentősen csökkentené az NFT II. végrehajtásának sikerességét.

2.2. A II. Nemzeti Fejlesztési Terv operatív programjai

Az Operatív programok jelenlegi szerkezete a következő:

1. Versenyképes Gazdaság Operatív Program (továbbiakban: VEGOP)
2. Közlekedés Operatív Program, Irányító Hatóság (továbbiakban: KözOP)
3. Emberi Erőforrás Operatív Program (továbbiakban: EmErOP)
4. Humán Infrastruktúra Operatív Program (továbbiakban: HIOP)
5. Környezetvédelmi és Vízügyi Operatív Program (továbbiakban: KOP)
6. Igazgatási és Információs Társadalom Operatív Program (továbbiakban: IgITOP)
7. Regionális Operatív Programok (továbbiakban: ROP)
8. Közép Magyarországi Operatív Program (továbbiakban: KöMOP)

2.2.1. Versenyképes Gazdaság Operatív Program

Irányító Hatóság: GKM. A tervek szerint minden egyes OP irányító hatósága az NFÜ irányítása alá kerül, azonban ez még jelenleg nem nyilvános. A várható változásokról részletesen az Operatív Programok irányítása című alfejezetben térünk ki

Támogató: ERFA

A Versenyképes Gazdaság Operatív Program legfőbb célja a *produktív szektor*² hosszú távon fenntartható versenyképességének erősítése. Ennek eléréséhez a szektor egé-

² Az angol „productive sector” kifejezés eredeti értelmének megfelelően a termelő és szolgáltató szektorok együttesét értjük alatta.

szében és az egyes vállalkozásoknál egyaránt elengedhetetlen a magas hozzáadott-értékű tevékenységek térnyerése révén a termelékenység, illetve a jövedelemtermelő képesség növekedése.

A VEGOP fő prioritásai:

(a) K+F és innováció a versenyképességért

- *Az egyetemek, kutatóintézetek és a vállalkozások közötti innovációs, K+F együttműködések ösztönzése*³: a Program Kiegészítő Dokumentum leírásában nincs egyértelműen megfogalmazva, de jelentkezhetnek bizonyos építési komponensek a K+F jellegű tevékenységek biztosítására.
- *Az innovációs, technológiai parkok és hídképző intézmények fejlesztése*: a beavatkozás célja olyan hatékonyan működő központok létrehozása, amelyek egyedi, testreszabott innovációs szolgáltatások nyújtásában kompetensek⁴. A technológiai inkubátorok, innovációs és technológiafejlesztési parkok létesítése és a meglévő intézmények hatékonyságának fejlesztése jelenik meg.
- *A vállalkozások önálló innovációs és K+F tevékenységének ösztönzése*: a leírás még homályos, elképzelhető építési komponens az intézkedésen belül.

(b) Az információs társadalom és a modern üzleti környezet erősítéséért

- *Korszerű közösségi infokommunikációs (IKT) infrastruktúra*: a versenyképesség javításához kapcsolódó IKT infrastruktúra fejlesztése érdekében szükséges egy korszerű közösségi IKT infrastruktúra kialakítása, főleg a széles-sávú hálózatokhoz való hozzáférés elősegítésén keresztül.
- *Telephelyfejlesztés*: az intézkedés keretében az ipari parkok alpinfrastruktúrájának és szolgáltatásai színvonalának javítása történik meg a komplex szolgáltatást nyújtó logisztikai központok, logisztikai parkok kerítésen belüli infrastruktúra fejlesztése mellett.

2.2.2. Közlekedés Operatív Program

Irányító Hatóság: GKM

Támogató: ERFA+KA

A közlekedési fejlesztések legfontosabb célja az *elérhetőség* javítása. E cél eléréséhez a közlekedési alágazatok összességének hozzá kell járulnia, ezért az intermodalitás szem előtt tartása a fejlesztések megfogalmazásánál elsőrendű szempont.

A stratégia alapján a megfogalmazott célok elérését lehetővé tevő beavatkozások az alábbi prioritási tengelyek mentén rajzolódnak ki:

³ A továbbiakban csak akkor jelenítünk meg részletesen egy intézkedést, amennyiben van lehetőség építési komponens megvalósítására.

⁴ Az intézkedés tartalmához kapcsolódó, a helyi, térségi szintű hídképző intézmények (pl. technológiai pontok) fejlesztését célzó elemek a Regionális Operatív Programokban szerepelnek.

(a) Az ország (nemzetközi) elérhetőségének javítása

- *Vasút:* a vasútfejlesztés meghatározó területe a transz-európai vasúti hálózat részét képező (TEN) hazai vasútvonalak, azon belül is a Pán-Európai Korridorokban futó vasútvonalak fejlesztése. A pályafelújítás lehetővé fogja tenni, hogy a ma még sok helyen forgalmat lassító sebességkorlátozások megszűnjenek, a korridorokban futó vasútvonalaknál kétvágánypárú vonalak, 160 km/h sebesség, 225 kN tengelyterhelés, az egyéb TEN vonalakon pedig egy vágánypár, 100-120km/h sebesség, 225 kN tengelyterhelés valósuljon meg. Mindenütt ETCS-2 + GSM-R kerül telepítésre, továbbá minden olyan, pályával kapcsolatos összetevő beépítése, ami a fenti műszaki követelményeket az adott vasúti vonalon biztosítja.

Projektek Uniós finanszírozásból (indikatív!):

- a) Hegyeshalom/Oh.-Budapest-Lökösháza/Oh. vasútvonal korszerűsítése,
- b) Bajánsenye/Oh.-Boba-Székesfehérvár-Budapest-Szolnok-Debrecen-Nyíregyháza-Záhony/Oh. vasútvonal korszerűsítése, benne: Székesfehérvár állomás átépítés, Érd állomás átépítés és Kelenföldi állomás /Etele tér intermodális csomópont kialakítása,
- c) Sopron/Oh.-Szombathely-Szegotthárd/Oh. vasútvonal korszerűsítése,
- d) Elővárosi vasutak fejlesztése (ld. 3. prioritás).

Tartalék projektek/OP-n kívüli finanszírozásból (indikatív!):

- e) Budapest-Hatvan-Miskolc-Nyíregyháza vasútvonal korszerűsítése,
 - f) Budapest-Szob/Oh.; Hegyeshalom-Rajka oh.; Komárom áll.-Komárom oh.; Rákos-Újszász-Szolnok vasútvonalak korszerűsítése, Rákospalota-Újpest állomás átépítés,
 - g) Budapest-Pusztaszabolcs-Dombóvár-Gyékényes/Oh., Dombóvár-Pécs-Magyarbóly/ Oh. vasútvonal korszerűsítése,
 - h) Bp.Soroksári-út-Kunszentmiklós-Tass 2. vágány,
 - i) Győr-Pápa-Celldömölk, illetve
 - j) Győr-Sopron/Oh. vasútvonal korszerűsítése,
 - k) Boba-Szombathely-Zalaszentiván-Nagykanizsa-Murakeresztúr/Oh.-Gyékényes/Oh. vasútvonal korszerűsítése,
 - l) Cegléd-Kiskunfélegyháza-Szeged vonal korszerűsítése,
 - m) Püspökladány-Biharkeresztés/Oh. vasútvonal korszerűsítése,
 - n) Felsőzsolca-Hidasnémeti/Oh vasútvonal korszerűsítése.
- *Közút:* az ország és a régióközpontok nemzetközi elérhetőségét közúton a TEN-hálózat elemei segítik leginkább, ezért a fejlesztéseket a 2007-13-as időszakban ezekre kívánják koncentrálni.

Projektek Uniós finanszírozásból (indikatív!):

- a) M0dél; M2; M3; M30 komplex; M4 (Törökszentmiklós-Karcag); M43; M8 (Ajka-oh) komplex - Kőrmend elkerülővel,
- b) M15-M86 teljes hosszában komplex főútfejlesztés.

Tartalék projektek/OP-n kívüli finanszírozásból (indikatív!):

- c) M6; M8-M4; M35.
- *Vízi közlekedés:* a vízi közlekedés fejlesztése Magyarországon elsősorban a dunai vízi út fejlesztését szolgálja, mely az unió közlekedési hálózatának egyik kiemelt közlekedési folyosója. A cél az, hogy a 2,5 méter merülésű hajókkal való közlekedésre megbízható módon kiépüljön a vízi út. A hajózóút fejlesztése mellett a kikötőhálózat kiépítése is célkitűzés a környezetkímélő szállítási módok közötti választási lehetőségek szélesítése érdekében.

Projekt: Dunai hajózóút fejlesztése

Az áruszállításhoz, logisztikához kapcsolódó kikötőfejlesztések a 4. prioritásban, a Bp-i személyhajó-kikötő fejlesztése a ROP-ban kerül megjelenítésre.

- *Légi közlekedés:* a repülés biztonságának javítása érdekében a légiforgalmi irányítás és szolgáltatások folyamatos korszerűsítése elengedhetetlen feladat. A repülőterek fejlesztésénél alapkövetelmény a gyorsforgalmi hálózathoz való kapcsolódás.

(b) Térségi elérhetőség javítása

A TEN-hálózat elemeinek kiépítésén túl a térségi elérhetőség szempontjából kiemelkedő jelentősége van a gyorsforgalmi hálózatra ráhordó, és a régiók egyes térségeit összekötő közúti hálózatnak. Ezért az EU-Csatlakozási Szerződésben vállalt kötelezettségnek megfelelően a közúthálózat burkolatát alkalmassá kell tenni a 115 kN tengelyterhelésű járművek forgalmára.⁵

Projektek Uniós finanszírozásból, (indikatív!), ráhordó gyorsforgalmi elemek:

- a) M21; 26; Nyíregyh-elk.; 47; 66-67; 62-81; 76; M85 (Győr-Csorna+elk.),
- b) 88; főút-fejlesztés 11,5 t teherbírásra: a ráhordók vonalán, a gyorsforgalmi elemeket kiegészítő módon; 4 (Debrecen-Níregyháza-Záhony); M9 vonala teljes hosszában; 11, 32, 31, 33, 37, 451, 51, 52, 53, 54, 55, 58, 61, 65, 68, 71, 74, 75, 82, 83, 84.

⁵ A főként kistérségi elérhetőséget biztosító 4 és 5 számjegyű utak fejlesztését, valamint a települési önkormányzati utak rehabilitációját a ROP-ok tartalmazzák.

Tartalék ráhordó gyorsforgalmi projektek/OP-n kívüli finanszírozásból (indikatív!):

- c) M0(nyugat); 10; M60, 57, M9 Dombóvár-Bonyhád, M9(51-54), M44; M49; M80, M4bevezető; M85,
- d) A térségi/regionális közlekedési szövetségek,
- e) Regionális repterek fejlesztése (Sármellék, Debrecen, Győr, Pécs, Szeged).

(c) Városi és agglomerációs közösségi közlekedés fejlesztése

A városok elérhetőségének és átjárhatóságának javítása, a városi közlekedés zsúfoltságának enyhítése érdekében jelentős fejlesztésekre kerül sor Budapesten, a vidéki nagyvárosokban és agglomerációikban.

Projektek Uniós finanszírozásból (indikatív!):

- a) Bp-i elővárosi vasutak (beleértve gördülőállományt, a kapcsolódó állomás- és fejpályaudvar-fejlesztéseket, valamint az utas-kiszolgáló rendszerek fejlesztését) ütemes fejlesztése; benne Aquicum-i híd(?) (Kelenföldi állomás/Etele tér intermodális csomópont kialakítása – az V. folyosó fejlesztésének részeként),
- b) Észak-Déli Regionális Gyorsvasút („5-ös metró”) I. ütem,
- c) Budapesti körgyűrűs közúti vasútvonalak fejlesztése (1-es és 3-as villamosvonalak meghosszabbításával egybekötött teljes megújítása, akadálymentesítése, a kapcsolódó gördülőállomány-fejlesztéssel,
- d) Budai rakparti villamosvonalak fejlesztése, a pesti belvárosi területek egyes megszüntetett villamoshálózati elemeinek visszaállítása,
- e) Debrecen, városi villamoshálózat fejlesztése (2-es vonal),
- f) Miskolc, kelet-nyugati városi villamos közlekedés fejlesztése,
- g) Szeged, elektromos tömegközlekedés fejlesztése,
- h) Győr villamos tömegközlekedés fejlesztése,
- i) Pécs villamos tömegközlekedés fejlesztése,
- j) +Kapcsolódó intermodális csomópontok fejlesztése.

Tartalék projektek/OP-n kívüli finanszírozásból (indikatív!):

- k) Bp. előváros (további szakaszok),
- l) Észak-Déli Regionális Gyorsvasút II. ütem,
- m) Szombathely előváros,
- n) Szeged előváros, Tisza-híd Szegeden,
- o) Pécs előváros,
- p) Miskolc előváros,
- q) Debrecen + Nyíregyháza térsége előváros.

Egyéb ERFA-típusú városi közlekedési fejlesztések, illetve az agglomerációs közlekedési szövetségek kialakítása a ROP-okból kerülnek finanszírozásra.

(d) Az áruszállítás-logisztika közlekedési infrastruktúrájának fejlesztése

A nemzetközi kereskedelmi útvonalak (vasút-közút-vízi út) fejlesztése lehetővé teszi, hogy a kedvező gazdaságföldrajzi adottságokkal rendelkező Magyarország jelentős exportszolgáltatást nyújthasson a tranzit szállítások logisztikai kiszolgálása révén (raktározás, átcsomagolás, fuvarszervezés, vám-szolgáltatások, kiegészítő tevékenységek). Feladat a logisztikai központokhoz – és egyéb gazdasági infrastruktúrához (ipari parkok, agrárgazdasági bázisok) – vezető közlekedési infrastruktúra hiányzó kapcsolati elemeinek (iparvágányok, bekötő utak) megépítése, illetve korszerűsítése.

Projektek: a horizontális OP csak az Országos Logisztikai Szolgáltató Központok (OLSZK-k) infrastrukturális fejlesztéseit támogatja, az ezeken kívüli központok fejlesztéseit a ROP-ok támogatják.

Központi projektek (indikatív!):

- a) a záhonyi térség logisztikai infrastrukturális fejlesztései,
- b) a szegedi térség logisztikai infrastrukturális fejlesztései,
- c) Győr-Gönyű logisztikai infrastrukturális fejlesztései.

Pályázati rendszerben kezelhető projektek:

- d) egyéb piaci indíttatású kezdeményezések logisztikai infrastrukturális fejlesztése (ezen belül lehetőség 1 db interkontinentális légi szállítás fogadására alkalmas logisztikai cargo-bázisra),
- e) speciális, kombinált szállításra alkalmas járművek és az eszközváltást lehetővé tevő további berendezések beszerzése.

A logisztikai központok vállalkozói tevékenységéhez szükséges egyéb eszközök (raktárak, rakodó gépek, informatika stb.), kapcsolódó szolgáltatások fejlesztését a Versenyképesség OP (VEGOP) fogja támogatni.

2.2.3. Humán Infrastruktúra Operatív Program

Irányító Hatóság: NFH

Támogató: ERFA.

Az OP célja az oktatási, egészségügyi, szociális, foglalkoztatási, kulturális-közművelődési szolgáltatások és az e-közigazgatás korszerűsítése és fejlesztése..

(a) Az oktatási, képzési infrastruktúra fejlesztése

A prioritás célja az oktatás-képzés gazdasági és társadalmi igényekhez való rugalmas alkalmazkodásának erősítése infrastrukturális beruházások révén, különös tekintettel a modern tanulási környezet megteremtésére, az innováció erősítésére.

- *Az integrált szakképző központok infrastruktúrájának fejlesztése, független vizsgaközpontok kialakítása:* megvalósul a térségi integrált szakképző központok (TISZK) I. NFT keretében kiépülő rendszerének (16 TISZK) további bővítése 30-35 új központ létrehozásával.

A Modern Szolgáltató és Kutató Egyetem infrastruktúrájának fejlesztése: a művelet célja megfelelő felsőoktatási infrastrukturális háttér és informatikai környezet létrehozása, valamint a kapcsolódó informatikai eszközök, oktatási módszerek elterjesztése.

- *Az innovációs potenciál erősítését szolgáló, a kutatás-fejlesztéshez szükséges, valamint a modern tanulási környezet megteremtését célzó infrastrukturális fejlesztések:* a beavatkozás célja a felsőoktatás és a gazdaság világa közötti kapcsolatok erősítése, kutatói hálózatok, egyetemi tudományos műhelyek, regionális tudásközpontok létrehozásának elősegítése.

(b) Az egészségügyi rendszer strukturális átalakítása

Az alábbi intézkedések hozzájárulnak ahhoz, hogy az egészségügyi ellátórendszer struktúrája racionalizálódjon és a szükségleteknek megfelelő irányba módosuljon.

- *Az egészségügy struktúraváltását lehetővé tévő ellátási formák fejlesztése:* a gyógyítás hatékonyságának és a munkafeltételek javításának növelése korszerű infrastruktúrafejlesztéssel, struktúra- és kapacitás-átalakítással és erőforrás-racionalizálással.
- *Regionális járóbeteg-szakellátó hálózat és egynapos sebészeti központok létrehozása, fejlesztése:* a komplex ellátások biztosításának és a szolgáltatások integrációjának megfelelő kapacitás és struktúraváltást követően a regionális/megyei járóbeteg-szakellátó intézményekből kialakuló központok regionális feladatokat látnak el. Új szolgáltatások bevezetésével tehermentesítik a fekvőbeteg szakellátást, illetve biztosítják a lakosság-közelbeli ellátásokat a mobil egészségügyi szolgálat (szűrés, szakellátás) bevezetésével.
- *Kistérségi járóbeteg-szakellátó központok kialakítása, fejlesztése:* a kistérségi járóbeteg-szakellátó központok kialakítása a szükségleteknek megfelelő különböző szolgáltatások integrációjával és komplex szolgáltatások biztosításával, az információtechnológia és infokommunikációs lehetőségek maximális kihasználásával.
- *Szűrés, diagnosztika (telemedicina) fejlesztése:* ez a program egy országos rendszer létrehozását célozza meg, minden ellátási szintre kiterjedő elektronikus egészségügyi szolgáltatások és elektronikus kommunikációt biztosító intézményközi információrendszer kialakításával.

- *Sürgősségi ellátás fejlesztése:* a program által megvalósul a szétszórott telephelyeken történő elavult és korszerűtlen intézményi kubatúrákban és eszközökkel történő ellátások integrálása és modernizációja. Ennek érdekében sürgősségi betegellátást nyújtó szervezeti egységek további kialakítása valósul meg regionális, megyei és kistérségi szinten.
- *Regionális fekvőbeteg-ellátórendszer fejlesztése:* az egészségügyi ellátások hatékonysága és minősége érdekében a kórházak infrastruktúra fejlesztése valósul meg.
- Korszerű regionális onkológiai hálózat kialakítása
- *Infrastruktúra-fejlesztés a fejlesztési pólusokban:* a hazai egészségügyi szakellátás progresszivitási csúcán álló egyetemek infrastruktúra-fejlesztése szolgálja a szakellátási struktúra átalakítását, az egyetemi szintű ellátás modernizálását, amely az egészségügyi ellátás minőségi fejlesztésén túl az oktatást, valamint a gyógytényezőktől független egészségturizmus fejlesztését is szolgálja.

(c) A társadalmi befogadást és részvételt támogató infrastruktúra fejlesztése

A prioritás célja az aktivitás növelése a szociális és gyermekjóléti, gyermekvédelmi szolgáltatások minőségének javításával és a hozzáférés erősítésével.

- *Akadálymentesítés:* a fejlesztések megvalósításában kiemelt figyelmet szentelnek a az országos és megyei hatáskörű közigazgatási és közszolgáltatási intézmények akadálymentesítésének. A fejlesztések tartalma épületek és környezetük akadálymentesítése.
- *Sérülékeny csoportok szolgáltatásainak korszerűsítése:* folytatni kívánják a nagy létszámú bentlakásos intézmények hazai forrásokból megkezdett kiváltását, kis létszámú otthonoszerű szolgáltatások létesítését. A felszabaduló intézmények bővítik fenntartóik számára a piaci célú hasznosítás lehetőségeit, különösen a szociális és gyermekvédelmi ellátás céljára alkalmatlan kastélyépületek tekintetében.
- *Integrált, többfunkciós kis- és mikrotérségi szolgáltatóközpontok létesítése:* a fejlesztés magába foglalja az előkészítési munkálatokat, a szükségletek felmérését, az együttműködések kialakítását, a központ infrastruktúrájának, berendezésének megteremtését, a kapcsolódó létesítmények kialakítását, a szolgáltatások fejlesztését, beleértve a humán erőforrás fejlesztését, a menedzsment képzését, a minőségbiztosítást.
- *Bölcsődei ellátás:* a fejlesztések egyik iránya a gyermekek napközbeni ellátását biztosító szolgáltatások fejlesztése, különösen a 10 ezer lakosság-számnál nagyobb települések bölcsődei ellátásának fejlesztésével, amit itt

terveznek, valamint a kisebb településen integrált (pl. óvoda és bölcsőde) ellátási formák biztosításával, amelyek a regionális programoknak részét fogják képezni.

(d) A munkaerőpiaci részvételt támogató infrastruktúra fejlesztése

A prioritás célja a hatékony, eredmény orientált és ügyfélbarát foglalkoztatási szolgálat infrastrukturális feltételeinek megteremtése

(e) A kulturális infrastruktúra fejlesztése

A prioritás célja a szocio-kulturális szolgáltatásokhoz való hozzáférés erősítése a foglalkoztatás bővítése, a gazdasági növekedés és a társadalmi aktivitás növelése érdekében

- *Nemzeti kulturális intézményeink megújítása:* az országos intézmények modellértékű fejlesztése a felhasználók legtágabb köre számára teszi elérhetővé a megújult, korszerű szolgáltatásokat a nem-formális és informális tanulás, a képességfejlesztés érdekében.
- *Fejlesztési pólusokhoz és társzólusokhoz kapcsolódó kulturális fejlesztések:* nagyszabású kulturális fejlesztések támogatása, melyek térségi szinten képesek társadalmi, gazdasági fejlődést generálni, fejlődési lendületet adni – különös tekintettel az Európa Kulturális Fővárosa pályázat színvonalasan kidolgozott, előkészített térségi hatású projektjeire.
- *Kulturális infrastruktúra integrált fejlesztése a partnerségi együttműködésért:* a kulturális vidékfejlesztés programja a vidék kulturális közösségi tereinek, közkulturális intézményeinek megújítását, a közkulturális szolgáltatások továbbfejlesztését, infrastrukturális és eszközfejlesztését szolgálja. Megoldandó kulcsfeladat az IKT-infrastruktúra fejlesztése, hogy minden intézmény megfelelő IKT-infrastruktúrával, internet-kapcsolattal rendelkezzen.

2.2.4. Környezetvédelmi és Vízügyi Operatív Program

Irányító Hatóság: KöViM

Támogató: ERFA+KA

Az OP célja, hogy Magyarország biztonságos, tiszta és jó minőségű környezet, egészségesebb, hosszabb és teljesebb emberi élet lehetőségét biztosítva éri el, hogy 2020-ra Európa egyik legdinamikusabban fejlődő országa legyen, ahol emelkedik az emberek életszínvonala, és javul életminőségük.

(a) Egészséges, tiszta települések prioritási tengely

- *Hulladékgazdálkodás:* a korszerű, logisztikai alapon szervezett, a szelektív hulladékkezelésre alapozott hulladékgazdálkodási rendszereken keresztül

lehetséges a hulladékgazdálkodási prioritások érvényre juttatása (megelőzés, hasznosítás, környezetkímélő ártalmatlanítás). A megelőzés érdekében minden egyes hulladékhasznosító vagy ártalmatlanító fejlesztés értékének legalább 5%-ban a hulladékmegelőzést segítő fejlesztéseket is meg kell valósítani.

A cél az, hogy olyan települési hulladékkezelő rendszerek fedjék le az egész országot, amelyekben a költséghatékonyság szempontjának figyelembe vételével:

- a) a hasznosítható, illetve veszélyes hulladék összetevők, elkülönített begyűjtését és további kezelését,
- b) a házi és helyi komposztálás elterjesztésével, megvalósul a biológiailag bontható szerves hulladék lerakásának minimalizálása,
- c) megvalósul a maradék hulladék biztonságos, regionális gyűjtőkörű égetőkben vagy lerakókban történő ártalmatlanítása,
- d) valamint rekultiválják a környezetet, és ez által a lakosságot is folyamatosan veszélyeztető, régi, műszakilag nem megfelelő hulladéklerakókat.

A még működő, az előírásokat ki nem elégítő hulladéklerakókat 2009-ig be kell zárni, s azután rekultiválni kell. A hulladéklerakók közül 447 hulladéklerakó rekultivációja a már elfogadott, ISPA támogatással megvalósuló, komplex regionális települési hulladékkezelési projektek keretében lett bervezve. A maradék, állandó környezeti kockázatot jelentő 2098 hulladéklerakó rekultivációjára fokozatos, illetve ütemezett megszüntetésére van szükség.

- *Szennyvízkezelés:* a csatornázatlan és különösen érzékeny területen elhelyezkedő településeken, illetve településrészekben, ahol a szakszerű egyedi szennyvíz-elhelyezés nem jöhet szóba, biztosítani kell a megfelelő települési folyékony hulladék elszállítását (tengelyen történő szállítással) és kezelést, valamint a hasznosítás fejlesztését (2.5. táblázat). A települési folyékony hulladék keletkezését, amennyire csak lehet, redukálni szükséges, a keletkező hányad szennyvíztelepi fogadását pedig ki kell alakítani.
- Környezeti kármentesítés: a szennyezőforrások száma az országban mintegy 30-40 ezer db. A Program 1996. évi kezdete óta OKKP feladatokra 2004. év végéig különböző állami forrásokból közel 200 területen több mint 94 Mrd Ft került felhasználásra.

Tervezett műveletek: a kiemelten érzékeny felszín alatti vízminőség védelmi területeken a kármentesítések végrehajtása (műszaki beavatkozás), a felszín alatti vizek és a talaj tényleges és potenciális szennyeződésének csökkentése a szennyezett területek kármentesítésével.

2.5. táblázat Várható beruházások a szennyvízkezelés területén

Előírt határidő	Agglomerációs csoport	Agglomerációk száma	Szennyvíz-terhelés	Beruházások
		db	Ezer fő	Mrd Ft
2008.	10 ezer fő fölöttiek érzékeny területen	8	344	21
2010.	15 ezer fő fölöttiek normál területen	139	11217	441
	2-10 ezer fő fölöttiek érzékeny területen	17	66	12
2015.	2-10 ezer fő közöttiek normál területen	377	1715	241
	10-15 ezer fő közöttiek normál területen	50	619	68
Összesen		591	13961	783

Forrás: KOP

(b) Vizeink jó kezelése

A prioritási tengely célja a részvízgyűjtő területeken a vízvédelmet szem előtt tartó társadalmi- gazdasági fejlődés biztosítása.

- *Vizek kártételeinek megelőzése és vízkárelhárítás:* A Duna mente egyes elmaradt fejlesztéseit a nem kellő biztonságú szakaszokon mielőbb meg kell kezdeni, valamint gondoskodni kell a védművek nélküli, mélyfekvésű területeken található értékes és sűrűn lakott települések, településrészek megfelelő védelméről.

A Vásárhelyi Terv továbbfejlesztése keretében a Tisza-völgy nagyvízi vízszállításának rehabilitációját folytatni kell megfelelő hullámtér rendezéssel, árvízi tározó-rendszer kiépítésével, a Tisza-völgy árvízvédelmi rendszerében lévő kritikus szakaszok megerősítésével, az ártéri vízrendszer rehabilitációjával és a tájgazdálkodási rendszerek kialakításával. A két nagy folyónk mellett további vízfolyásokon is szükséges állami tulajdonú elsőrendű árvízvédelmi művek fejlesztése (így pl. Körös völgy, Alsó-Dráva, Zagyva-Tarna, Hernád völgy).

- *Vizeink mennyiségi és minőségi védelme, a vizek további szennyezésének megakadályozása:* az intézkedések, különösen a szennyezés – csökkentési intézkedések, ezen cél elérését szolgálják, kiemelten kezelve a nagy tavainkra irányuló fejlesztéseket, amelyek jó állapotának kialakítása jelentős társadalmi igény is. A tavak mellett kiemelt beavatkozási terület az Európában egyedülálló értéket képviselő holtágaink rehabilitációja, illetve a felszín alatti vizek további szennyezésének megakadályozását szolgáló intézkedések.

(c) Természeti értékeink jó kezelése

- *Közösségi jelentőségű és védett természeti értékek valamint védett területek megőrzése, helyreállítása, fejlesztése*
- *Élőhely-megőrző mező- és erdőgazdálkodás infrastrukturális alapjainak megteremtése (beruházások):*
 - a) természetközeli erdőgazdálkodás bevezetését szolgáló beruházások (védett, Natura 2000),
 - b) természetközeli mezőgazdálkodás bevezetését szolgáló beruházások (védett, Natura 2000, ETT).

(d) Vonalas létesítmények természet- és tájromboló (károsító) hatásának érséklését szolgáló beruházások:

- a) elektromos vezetékek természetbarát kialakítása, átalakítása, biztonságosabbá tétele (madárvédelmi, tájvédelmi stb. célból),
- b) Közlekedési infrastruktúra (út, vasút) természetbarát átalakítása,
- c) Vízlevezető csatornarendszer (és kapcsolódó műtárgyak) természetbarát átalakítása.

(e) Környezetbarát energetikai fejlesztések

- A megújuló energiaforrások nagyobb arányú felhasználása:
 - a) biomassza energetikai létesítményekre épült térségi rendszerek kialakítása/ átalakítása hő- és/vagy villamos energia termelésre: elsősorban energetikai célra termelt alapanyagok, vagy mezőgazdasági/egyéb biohulladék felhasználásával,
 - b) fotovoltaiikus rendszerek,
 - c) napkollektoros hőtermelő rendszerek,
 - d) meglévő vízierőművek energetikai korszerűsítése, kis teljesítményű erőművek létesítése,
 - e) biogáz hasznosító rendszerek kialakítása/átalakítása hő- és/vagy villamos energia termelésre,
 - f) bio-üzemanyagok (bioalkohol, illetve növényi olaj, használt sütőolaj alapú biodízel) előállítása,
 - g) geotermális hő- és/vagy villamos energiatermelésre alkalmas rendszerek kialakítása/ átalakítása,
 - h) hőszivattyús rendszerek,
 - i) kombinált rendszerek, különböző technológiák együttes alkalmazásának kialakítása
pl. települési bio-szolár (hibrid biomassza és fototermikus) rendszerek kiépítése,
 - j) egyéb megújuló energiaforrások, amennyiben meg tudnak felelni a szabályozhatósági kritériumoknak.

- *Hatékonyabb energia-felhasználás:*
 - a) a távhőellátás korszerűsítése, hálózati veszteségek csökkentése,
 - b) átfogó energia-hatékonysági intézkedések: energetikai audit elvégzése, ennek alapján az energia hatékonyság növelést, energiatakarékossgot szolgáló korszerűsítések megvalósítása várható mint beruházás.

2.2.5. Igazgatási és Információs Társadalom Operatív Program

Irányító Hatóság: Informatikai Minisztérium

Támogató: ERFA.

A programban nem találhatóak nevesítve az építési beruházások, azonban elképzelhetőnek tartjuk az egyes átalakítások támogatását. Ennek a feltételezésnek a magyarázata az ERFA típusú finanszírozás.

2.2.6. Regionális Operatív Programok

Irányító Hatóság: OTH

Támogató: ERFA.

Jelen pillanatban a Regionális OP-k helyzete kérdéses. A legtöbb tudomásunkra jutott információ alapján erősen valószínűsíthető, hogy ún. konvergencia ROP készül el a teljes körű ERFA támogatásra jogosult régiókra, és egy teljesen különálló a Közép-Magyarországi régióra. A konvergencia régiók dokumentumaival a következők a problémák:

- a) az elkészült regionális anyagok egyenetlen minőségűek,
- b) formailag hiányoznak fejezetek (ez sem egységes, de főként: EMVA-val való kapcsolat, pénzügyi tábla, végrehajtási fejezet, indikátorok),
- c) alapvetően a célrendszerek nem tükrözik régióspecifikusságot,
- d) több régióban nem kezelik kellő hangsúllyal a területiséget, a speciális kezelést igénylő területeket, nincsenek önálló területi prioritások, területi komplex programok kezelésének kérdése nem jelenik meg.

Az egyes ágazati operatív programokból kiderül, hogy az egyes fejlesztések megosztása méret/besorolás vagy teljesítményalapon kerül a régiós programokba. Amennyiben egy regionális konvergencia OP lesz, abban az esetben a fejlesztések megosztása az IH-k közötti alku eredménye lesz. A fenti bizonytalanságok miatt nem kívánunk kitérni a regionális OP-k bemutatására.

2.3. Az NFT II. végrehajtása és eljárásrendje

A 2007-2013-as programozási időszakban, az uniós rendeletekkel összhangban a Nemzeti Stratégiai Referenciakeret végrehajtásával az *alábbi intézmények* foglalkoznak:

(a) Közösségi Támogatások Koordinációs Szervezete

Az intézményrendszert összefogó, irányító szervezet a Közösségi Támogatások Koordinációs Szervezete, mely a II. Nemzeti Fejlesztési Terv koordinációjáért felelős miniszter irányításával működik. Feladata az alábbiakban foglalható össze:

- a) a II. Nemzeti Fejlesztési Terv végrehajtásával kapcsolatos stratégiai tervezési feladatok (innováció, K+F) összehangolása,
- b) a kormány lisszaboni akcióprogramjának érvényesítése és a II. Nemzeti Fejlesztési Terv egészében az összhang biztosítása,
- c) a strukturális és kohéziós alapok intézményi, pénzügyi lebonyolítási, eljárásrendi szabályozásának koordinációja,
- d) a végrehajtást támogató informatikai rendszer fejlesztése és működtetése,
- e) a kormány és az Európai Bizottság tájékoztatása –, az EU részére készülő éves jelentés kapcsán a KTK szintű koordináció elvégzése,
- f) módosításra, újraprogramozásra vonatkozó javaslatok kidolgozása és egyeztetése,
- g) KTK szintű egységes kommunikációs kritériumok meghatározása.

(b) Irányító hatóság (IH)

A támogatások szabályszerű, hatékony és eredményes felhasználásáért az irányító hatóság felelős. Az IH döntési kompetenciáit részben a közreműködő szervezetre delegálja. A fejlesztési prioritásokkal összhangban a megfelelő szaktárcáknál jelölik ki az irányító hatóságokat, melyeknek feladatai:

- a) a program stratégiai szakmai koordinációja és az ezzel kapcsolatos döntések meghozatala,
- b) a program végrehajtásához kapcsolódó stratégiai döntések meghozatala,
- c) a program végrehajtásáért felelős közreműködő szervezetekkel történő delegálási megállapodások megkötése és a KSZ-ek tevékenységének ellenőrzése,
- d) operatív programonkénti monitoring bizottságok működtetése,
- e) jelentések készítése az operatív programokról,
- f) program szintű kommunikáció.

(c) Közreműködő szervezetek

Az operatív programok lebonyolításához kapcsolódó feladatok végrehajtásáért az irányító hatóságok delegálása alapján a közreműködő szervezetek tartoznak felelősséggel. Az egyértelműség és számon kérhetőség érdekében egy-egy intézkedés – központi program vagy pályázat – lebonyolítása egyetlen közreműködő szervezet feladatkörébe tartozik. A közreműködő szervezetek feladatai általában a következők:

- a) program végrehajtásához kapcsolódó pályázati/projekt szintű feladatok ellátása (különösen a pályázatkezeléshez, szerződészkötéshez, kifizetéshez, ellenőrzéshez kapcsolódó feladatok),
- b) ügyfélszolgálat, tájékoztatás, projektgenerálás.

(d) Audit hatóság

Az audit hatóság az irányító és ellenőrzési rendszerek megfelelő működésének biztosítására kijelölt testület, amely működésében független az irányító és az igazoló hatóságtól. Az audit hatóság feladata:

- a) biztosítani, hogy az egyes operatív programok irányítási és ellenőrzési rendszereinek megfelelő működése elsősorban *rendszerellenőrzések* keretében vizsgált, illetve a programokon belül megvalósításra kerülő műveletek szabályossága mintavételes ellenőrzésekkel le legyen fedve,
- b) biztosítani, hogy az ellenőrzéseket végző szervezetek funkcionálisan függetlenek legyenek,
- c) biztosítani, hogy az ellenőrzéseket a megfelelő nemzetközi ellenőrzési standardok és harmonizált módszertan szerint végezzék,
- d) biztosítani, hogy az ellenőrzések országosan, illetve a tagállam és az EU viszonylatában is koordinált módon történjenek,
- e) az éves ellenőrzési jelentéseket záradékkal ellátni.

Az audit hatóság felelősségi köre nem szűkül le az ellenőrzések elvégzésére, hanem annál sokkal szélesebb, horizontális-koordinatív, jogszabály-alkotási és módszertani harmonizációs feladatot jelent, nemzeti szinten megteremti az Európai Bizottsággal való ellenőrzési együttműködés egyetlen csatornáját. A hatóság delegálhatja az ellenőrzések elvégzését más közigazgatási vagy piaci szervezetre.

(e) Igazoló hatóság

Az igazoló hatóság a Pénzügyminisztérium keretein belül betölti a 2000-2006-os periódusban a kifizető hatóság által ellátott szerepkört, így felelős:

- a) az átutalás igénylés dokumentációjának összeállításáért, melynek keretében kiállítja az átutalási kérelmet és költségigazoló nyilatkozatot,

- b) az igazolásért, melynek keretében tanúsítja az EU felé a költségnyilatkozatok pontosságát, megfelelő voltát és az irányító hatóság és közreműködő szervezetei irányítási és ellenőrzési rendszereinek hatékony működését, valamint közösségi politikákkal való összhangját,
- c) az Európai Bizottságtól érkező átutalások fogadásáért,
- d) az adminisztratív hibák felfedezéséért, a program irányítása során bekövetkező események vagy a szabálytalanságok miatt alkalmazandó pénzügyi korrekcióknak az alapoknak történő visszatérítéséért,
- e) egy olyan pénzügyi rendszer kialakításáért, amely képes a támogatásokat a lehető leggyorsabban a kedvezményezettekhez továbbítani.

A 2007-2013. évekre még nem került megnevezésre az igazoló hatóságot működtető közigazgatási szerv.

(f) Monitoring Bizottság

Az operatív programok felügyeletéről a monitoring bizottságok (MB) gondoskodnak. Az OP MB az operatív program átfogó koordinációs és döntéshozó testülete. A monitoring bizottságok feladat- és felelősségi körei a következők:

- a) a támogatás célkitűzéseinek megvalósítása terén tett előmenetel rendszeres felmérése,
- b) a megvalósítás eredményeinek áttekintése, különös tekintettel az egyes intézkedések kapcsán kitűzött célok elérésére,
- c) az éves és végső megvalósítási jelentések áttekintése és jóváhagyása az Európai Bizottsághoz történő benyújtás előtt,
- d) az Európai Bizottság pénzalapokra vonatkozó döntéseinek tartalmi kiegészítésére tett javaslatok áttekintése és jóváhagyása,
- e) javaslattétel az irányító hatóságnak a támogatások olyan irányú változásairól vagy áttekintéséről, amelyek lehetővé teszik az alapok céljainak elérését, illetve javítják a támogatások kezelését, ideértve a pénzügyi irányítást.

(g) Eljárásrendek

Az NFT II. tervezésének koordinátora, a Nemzeti Fejlesztési Hivatal (NFH) előzetesen négy fő eljárásrendet fogalmazott meg, melyeket az Operatív Programok tervezésekor érvényesíteni kell (2.6. táblázat). A Versenyképes Gazdaság OP végrehajtása során alkalmazandó eljárástípusok a következők lehetnek⁶:

⁶ Az OP-k végrehajtásakor alkalmazásra kerülő eljárásrendek részletes leírására az OP tervezés egy későbbi szakaszában kerül sor.

2.6. táblázat Az eljárásrendek jellemzői

ELJÁRÁS	JELLEMZŐK	ELŐNYÖK – HÁTRÁNYOK, ALKALMAZÁSI FELTÉTELEK
1. központi projektek (köztük nagyprojektek)	az OP vagy az akcióterv nevesíti a lehetséges projekteket a jóváhagyás előtt értékelni kell a projekt kidolgozottságát, megfelelőségét, ennek hiányában a támogatást át kell csoportosítani	gyors csak olyan esetben alkalmazható, ahol a célt csak adott szervezettel és adott projekttel lehet elérni
2. Indikatív projektlistán alapuló kétlépcsős pályázat	első lépésben csak egyszerű projekttervek benyújtása ez alapján a támogatási keret kb. 130%-ára indikatív projektlista elkészítése javaslatok a projekt továbbfejlesztésére második körben kész projektek benyújtása ez alapján a támogatási keretre kész projektek kiválasztása	az állami – önkormányzati szféra mentesítése a versenyszerű pályázattól előre definiált, konszenzuson alapuló projektcsatorna lehetővé teszi a projektfejlesztést időigényes különösen alkalmas lehet önkormányzati fejlesztések támogatására pénzügyi és szakmai (TA) segítség a projektek kidolgozásához nincs „holtteher”
3. nyílt pályázat	jogosultsági és értékelési szempontok értékelés, bíráló bizottság, jóváhagyás	viszonylag gyors általánosan alkalmazható

Forrás: KözOP

- *Központi projektek*
 - a) az OP vagy az akcióterv nevesíti a lehetséges projekteket,
 - b) a jóváhagyás előtt értékelni kell a projekt kidolgozottságát, megfelelőségét, ennek hiányában a támogatást át kell csoportosítani.
- *Indikatív projektlistán alapuló kétlépcsős (meghívásos) pályázat*
 - a) első lépésben csak egyszerű projekttervek benyújtása:
 - ez alapján a támogatási keret kb. 130%-ára indikatív projektlista elkészítése,
 - javaslatok a projekt továbbfejlesztésére

- c) második körben kész projektek benyújtása:
 - o ez alapján a támogatási keretre kész projektek kiválasztása
- *Nyílt pályázat*
 - a) standard pályázat: jogosultsági és értékelési szempontok,
 - b) értékelés, bíráló bizottság, jóváhagyás,
 - c) egyszerűsített pályázat jogosultsági és értékelési szempontok,
 - d) értékelés, jóváhagyás (bíráló bizottság nincs),
 - e) normatív támogatás,
 - f) csak jogosultsági szempontok (igen/nem, vagy automatikusan generálható pontszám),
 - g) értékelés, jóváhagyás (bíráló bizottság nincs).
- *Tőke- és hitelalapok*
 - a) a Kormány kiválasztja a központi alapkezelőt,
 - b) az IH kiválasztja a (pénzügyi) közvetítőt,
 - d) a (pénzügyi) közvetítő az előre meghatározott szempontok alapján kiválasztja a kedvezményezettet,
 - e) az IH a központi alapkezelőn keresztül, a (pénzügyi) közvetítőkön át juttat forrást a végső kedvezményezettnek.

2.4. Átfogó programok

A komplex programozással több stratégiai célt szolgáló intézkedések (továbbá agrár- és vidékfejlesztés), valamint több ágazatot, illetve régiót érintő, az egyes programelemek térbeli, időbeli összehangolásával, az EU által meghatározott prioritások, támogatási lehetőségek figyelembe vételével meghatározott komplex intézkedések összességének kell megvalósulnia több döntési szinttel és folyamatos egyeztetéssel az érintett résztvevők (kormány, tárcák, régiók) között. A tisztán ágazati megközelítésű, vagy területileg leszűkített fejlesztések helyett az átfogó, komplex programozással megvalósított fejlesztések az Európai Unió forrásainak hatékony felhasználását teszik lehetővé.

2.4.1. Komplex programok

A kiemelt fejlesztések meghatározásakor fontos annak feltérképezése, hogy milyen jellegű fejlesztés biztosítaná az adott terület dinamizálását „programadó”, irányadó jelleggel. Figyelembe véve a programokhoz kapcsolható egyedi projektek társadalmi elfogadottságát, az életminőség javítását célzó gazdaságfejlesztő hatást, úgyelve az új, hazai dinamikus térszerkezet kialakítására.

A komplex programok tervezésének jelenlegi helyzete:

- a) az NFH által készített módszertani útmutató alapján programonként meghatározásra kerültek azok a *fő fejlesztési célok, amelyek nem rendelhetők egyértelműen egy szakterület, illetve régió kompetenciájába*, valamint elkészültek a programok hatásvizsgálatai,
- b) a területi komplex programok specifikus intézkedéseikhez *forrásallokációs javaslat* készült,
- c) a régiók kérésére elkészült a programok *indikatív projektlistája*, amely azonban még további egyeztetéseket igényel,
- d) az OP struktúrák prioritásaihoz kapcsolódó, intézkedési szintig eljutó egyeztetések érdekében programonként tervezői munkacsoportok alakultak,
- e) a térségi komplex programoknak az NFT II. dokumentumaiba történő beépítésére vonatkozóan az OTH szakmai koordinációjával és a VÁTI Kht. támogatásával módszertani anyag készült, amelyet az érintett ágazatok és a régiók egyaránt megkaptak véleményezésre,
- f) Sajnos a kézirat lezárásáig még nem sikerült részletesebb információt megszerezni a komplex programokkal kapcsolatban. Az eredetileg 32 komplex program száma az összevonásokkal folyamatosan csökken.

2.4.2. Akcióprogramok

A 2004-2006-os programozási időszakban a stratégiai szintű operatív programok operacionalizálását a *program-kiegészítő dokumentumok* (Pkd-k) jelentették. A Pkd megteremtette a kapcsolatot az OP és a végrehajtás tényleges alapjául szolgáló pályázati kiírások és központi programok között. A Pkd a megvalósításban résztvevők számára tényleges referencia dokumentumként szolgál, ugyanakkor sem megvalósítási, sem szakmapolitikai szempontból nem tartalmaz minden információt, ami alapján akár egy kiírás, akár egy központi program nehézségek nélkül megtervezhető és elindítható lenne.

A Strukturális Alapokat szabályozó Európai Tanácsi és Bizottsági rendeletek a 2007-13-as időszakra nem írják elő Pkd készítését, egyúttal az operatív programokat a korábbinál magasabb stratégiai szinten határozzák meg. A Pkd-t részben helyettesítő, részben azon túlmenő tartalommal készülő *dokumentum neve: Akcióterv*. A dokumentum *két fő részből áll*: az első rész az OP prioritásainak (és intézkedéseinek) szakmai tartalmát és stratégiai kereteit tartalmazza a 2007-2013 közötti programidőszak egészére vonatkozóan, a második rész – gördülő tervezéssel – két éves időszakokra meghatározza az intézkedések végrehajtásának részleteit.

A megvalósítás szempontjából lényeges elemek rögzítésén túlmenően a dokumentum keretében, illetve megalkotása során ki kell térni a *támogatandó beavatkozások részletes szakmapolitikai, megvalósíthatósági és pénzügyi indoklására* is, tekintettel arra, hogy ez az OP tervezés keretében nem, vagy nem kellő részletességgel tör-

ténhet meg. A jelenlegi időszaktól eltérően ennek a dokumentumnak a jóváhagyását nem kell a monitoring bizottság hatáskörébe utalni és az Európai Bizottság számára sem kell megküldeni. A rugalmasabb jóváhagyás tehát ebből a szempontból lehetővé is teszi a dokumentum részletesebb tartalommal való elkészítését. A módszertani kereteket és az akcióterv elkészítésének ütemezését az NFH határozza meg, amelyeket a tervezésért felelős tárca szakma-specifikus követelményekkel egészít ki.

Az *akcióterv elkészítéséért* az OP tervezését – illetve több tárcát érintő OP esetén a tervezés koordinálását – végző tárca, regionális OP esetén pedig a Regionális Fejlesztési Ügynökség felelős. Az akciótervet az akcióterv végrehajtásáért felelős miniszterek hagyják jóvá (az NSRK-ért, ill. a koordinációért felelős miniszter, az OP-ért felelős miniszter és az egyes konstrukciókért szakmailag felelős miniszterek). Regionális OP esetében az Regionális Fejlesztési Tanács előzetes jóváhagyása is szükséges.

Az akcióterv új jellemzője, hogy a második részében foglaltakat főszabály szerint 2 évente kell értékelni, felülvizsgálni, noha szükség esetén természetesen közben is lehetséges módosítás. Az Akciótervben az egyes konstrukciókat legalább 2 évre előre kell megtervezni. Az akcióterv és az akcióterv mellékletét képező projektlista nyilvános, az akcióterv egyéb mellékletei az IH döntése alapján kerülhetnek nyilvánosságra.

2.5. Összefoglalás: a támogatási rendszer főbb tanulságai

A fentiekből is érzékelhető, hogy hasonló komplexitású támogatási struktúra korábban még nem valósult meg Magyarországon. Hét éves távlatban nagyon nehéz tervezni, úgyhogy a tervezők hiányos adatokkal, nehezen megvalósuló monitoringgal rendelkeznek. Tovább bonyolította a tervezést, hogy folyamatos késésben voltak a tervezők, a tervezési munkát még a 2006. évi országgyűlési választások is blokkolták egy időre.

A magyarországi késéseket szintén erősíti, hogy az Európai Unió is legalább fél éves tervezési késéssel küszködik, amely a későn elfogadott költségvetéssel magyarázható. A késésből várható, hogy a támogatások realizálódása is késéssel fog megvalósulni. Ezért engedték a tagállamokat „hosszú pórázra” azzal, hogy nem kell kőbe véssett operatív programokat leadniuk.

Ezt kívánják ellensúlyozni az Akcióprogramok bevezetésével. Az akcióprogramok lehetővé teszik a flexibilis tervezést és az esedékes pénzügyi átcsoportosításokat. A beruházások tervezésénél az Akcióprogramokat érdemes nyomon követni, mert ott fognak kiderülni az esetleges konkrét fejlesztések.

Várható, hogy az IH-k a Nemzeti Fejlesztési Ügynökségben fognak koncentrálni. Ennek előnye a gyorsabb döntéshozatal, amely a tárcák közötti sürölődások megszűnéséből adódik. Figyelní kell a PPP-s lehetőségekre, mert ezen beruházások megvalósulása tűnik napjaink költségvetési helyzetében a leginkább támogatandónak.

Ha bármiféle jelentősebb változás történik a rendszerben, annak 2006 augusztusáig meg kell történnie. Ennek oka, hogy a támogatások felhasználását már az eddig történő késlekedés is hátráltatja. Ezen lazít a 2010-ig tartó $n+3$ -as, illetve a beruházásokat 2015 kinyújtani engedő, 2010 után érvényes $n+2$ szabály.

Irodalom

A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE Kohéziós politika a növekedés és a foglalkoztatás támogatására: közösségi stratégiai iránymutatások a 2007-2013 közötti időszakra {SEC(2005) 904}

A Versenyképes Gazdaság Operatív Program különböző verziói

Közlekedés Operatív Program különböző verziói

Humán Infrastruktúra Operatív Program különböző verziói

Környezetvédelmi és Vízügyi Operatív Program különböző verziói

Igazgatási és Információs Társadalom Operatív Program különböző verziói

Regionális Operatív Programok különböző verziói

Nemzeti Stratégiai Referenciakeret különböző verziói

2. Az Európai Unió 2007-13 közötti regionális támogatásai	49
2.1. Az I. Nemzeti Fejlesztési Terv tapasztalatai.....	49
2.1.1. A II. Nemzeti Fejlesztési Terv előkészítése.....	51
2.1.2. A II. Nemzeti Fejlesztési Terv keretfeltételei.....	52
2.2. A II. Nemzeti Fejlesztési Terv operatív programjai.....	54
2.2.1. Versenyképes Gazdaság Operatív Program	54
2.2.2. Közlekedés Operatív Program	55
2.2.3. Humán Infrastruktúra Operatív Program.....	59
2.2.4. Környezetvédelmi és Vízügyi Operatív Program	62
2.2.5. Igazgatási és Információs Társadalom Operatív Program ...	66
2.2.6. Regionális Operatív Programok	66
2.3. Az NFT II. végrehajtása és eljárásrendje	67
2.4. Átfogó programok.....	71
2.4.1. Komplex programok.....	71
2.4.2. Akcióprogramok	72
2.5. Összefoglalás: a támogatási rendszer főbb tanulságai.....	73

A VEGOP finanszírozási táblája (2006. április 25-verzió alapján)¹

	ERFA	714109,6	104044,3	98952,4	92448,1	93917,1	104553,6	108231,0	111986,0
A gazdaság versenyképességének növelése OP	Nemzeti	120978,6	17626,3	16763,7	15681,5	15910,7	17712,6	18335,6	18986,2
	Összesen	835088,2	121670,6	116716,1	108107,6	109827,8	122266,1	126566,6	130933,2
Innováció a versenyképességért		322809,5	322609,5	47093,6	41763,9	42428,4	47233,6	48894,9	50581,9
Vállalkozások jövedelemtermelő képességének növelése		241957,1	241957,1	35252,7	31322,9	31821,8	35425,2	36671,2	37936,4
A modern üzleti környezetért		241957,1	241957,1	35252,7	31322,9	31821,8	35425,2	36671,2	37936,4
Technikai segítségnyújtás		28564,4	4161,8	3958,1	3897,8	3756,7	4182,1	4329,2	4478,6

¹ A pénzügyi táblák az általunk ismert legfrissebb verzióban kerülnek közlésre

A KözOP finanszírozási táblája (2006. június 9-i verzió alapján)

Közop	1. prior. (KA)			3. (KA)	KA keret	2. (SA)	4. (SA)	SA keret	Összesen
	vasút	Duna + Hungaroc.	közút (TENT)	városi közös- ségi		közút (11,5t), egyéb	Logisz- tika		
Uniós (KA; SA)	511,15	63,8	286,45	337,45	1198,8	392,95	55,25	448,20	1647,00
Társfinnel együtt összesen	601,35	75	337	397	1410,35	462,29	65,00	527,29	1937,6

Megjegyzés: Mrd Ft, 270 Ft/euró; egységesen minimális 15%-os társfinanszírozással számolva

A KözOP finanszírozási táblája (2006. május 2-i verzió alapján)

A javasolt forrásallokáció a foglalkoztatás szempontjait alapul vevő növekedési modell alapján

	ERFA	366108,7	53196,6	50592,2	47265,7	48017,8	53455,9	55336,1	57245,3
Humán infrastruktúra OP	Nemzeti	61853,7	9012,0	8570,9	8007,4	8134,8	9056,1	9374,6	9698,0
	Összesen	426962,4	62207,6	59163,1	55273,1	56152,6	62512,0	64710,7	66943,3
Az oktatási, képzési infrastruktúra fejlesztése		148448,9	21828,7	20570,2	19217,7	19523,5	21734,6	22499,9	23275,3
Az egészségügyi infrastruktúra fejlesztése		148448,9	21828,7	20570,2	19217,7	19523,5	21734,6	22499,9	23275,3
A társadalmi befogadást és részvétet támogató infrastruktúra fejlesztése		61853,7	8012,0	8570,9	8087,4	8184,8	9056,1	9374,6	9698,0
A munkaerőpiaci részvétet támogató infrastruktúra fejlesztése		12376,7	1802,4	1714,2	1601,5	1627,0	1611,2	1874,9	1939,6
A kulturális infrastruktúra fejlesztése									
Az e-közigazgatás infrastruktúrájának kiépítése		41235,8	6008,0	5713,9	5338,2	5423,7	6037,4	6249,7	6465,4
Technikai segítségnyújtás		14604,3	2127,8	2023,7	1890,6	1920,7	2138,2	2213,4	2289,8

A KOP finanszírozási táblája (2006 június 7-i verzió alapján)

KOP indikativ pénzügyi tábla		millió Ft (252,5 Ft/euro)							
Operatív Programok	Forrás	Összesen	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
KOP	KA	1004700,0	43665,3	91179,5	143339,0	173599,4	178244,7	184349,8	190322,3
	ERFA	103841,7	15129,5	14389,1	13443,0	13656,9	15203,6	15738,3	16281,3
	KA+ERFA	1108541,7	58794,8	105568,6	156782,0	187256,3	193448,3	200088,1	206603,6
	Nemzeti (15%)	195625,0	10375,6	18629,8	27667,4	33045,2	34137,9	35309,7	36459,5
	Összesen (KA+ERFA+Nemzeti)	1304166,7	69170,4	124198,4	184449,4	220301,5	227586,2	235397,8	243063,1
Egészséges tiszta települések (szennyvíz ~400, hulladék ~300, kármentesítés ~80)	KA	780000,0	33899,6	70787,3	111281,4	134774,1	138380,4	143120,2	147756,9
Környezetbarát energetikai fejlesztések	KA	77000,0	3346,5	6988,0	10985,5	13304,6	13660,6	14128,5	14586,3
Vizeink jó kezelése	KA	325000,0	14124,8	29494,7	46367,2	56155,9	57658,5	59633,4	61565,4
Természeti értékeink jó kezelése	ERFA	30000,0	4370,9	4157,0	3883,7	3945,5	4392,3	4546,8	4703,7
Fenntartható termelési és fogyasztási szokások ösztönzése	ERFA	40000,0	5827,9	5542,7	5178,3	5260,7	5856,4	6062,4	6271,6
Technikai segítségnyújtás	ERFA	1004700,0	43665,3	91179,5	143339,0	173599,4	178244,7	184349,8	190322,3

ERFA nemzeti része: 18 325,0
KA nemzeti része: 177 300,0

ERFA+ERFA nemzeti része: 122 166,7
KA+KA nemzeti része: 1 182 000,0

Az IGTOP finanszírozási táblája (2006 júniusi verzió alapján)

Tájékoztatási jellegű!

EUR, folyó áron

Prioritás	Társfinan- szírozás aránya	Támogatás									Egyéb pénzügyi eszközök	EIB és EIF hitelek
		Összesen	Hazai finanszírozás				Európai Unió társfinanszírozása					
			Összesen	Központi	Helyi	Egyéb	Összesen	ERFA	ESZA	Kohéziós Alap		
Szakpolitikai folyamat megerősítése	85,00%	83 690 605	12 553 591	12 553 591	0	0	71 137 014	7 113 701	64 023 313	0	0	0
Szervezetfejlesztés	85,00%	98 336 461	14 750 469	14 750 469	0	0	83 585 992	8 358 599	75 227 392	0	0	0
Humánerőforrás minőségének javítása	85,00%	20 922 651	3 138 398	3 138 398	0	0	17 784 254	0	17 784 254	0	0	0
Közép- magyarországi régió	0	0	0		0	0	0			0	0	0
Technikai segítségnyújtás	85,00%	6 276 795	941 519	941 519	0	0	5 335 276	0	5 335 276	0	0	0
Összesen	85,00%	209 226 512	31 383 977	31 383 977	0	0	177 842 535	15 472 301	162 370 235	0	0	0
		209 226 512	31 383 977	31 383 977	0	0	177 842 535	15 472 301	162 370 235	0		
ebből:	2007	29 291 712	4 393 757	4 393 757	0	0	24 897 955	0	24 897 955	0	0	0
	2008	29 291 712	4 393 757	4 393 757	0	0	24 897 955	6 188 920	18 709 035	0	0	0
	2009	29 291 712	4 393 757	4 393 757	0	0	24 897 955	6 188 920	18 709 035	0	0	0
	2010	29 291 712	4 393 757	4 393 757	0	0	24 897 955	3 094 460	21 803 495	0	0	0
	2011	29 291 712	4 393 757	4 393 757	0	0	24 897 955	0	24 897 955	0	0	0
	2012	31 383 977	4 707 597	4 707 597	0	0	26 676 380	0	26 676 380	0	0	0
	2013	31 383 977	4 707 597	4 707 597	0	0	26 676 380	0	26 676 380	0	0	0

3. Az Európai Unió vállalkozásfejlesztési politikája, különös tekintettel az építőiparra

Az Európai Unióban a kis- és középvállalkozások adják a foglalkoztatottság jelentős részét. A majdnem 20 millió vállalkozás meghatározó jelentőségű a gazdasági versenyképesség alakulásában is, elegendő csak az innovatív kis- és középvállalkozásokra, vagy a beszállító cégekre gondolnunk. A kis- és középvállalkozói szektor kiemelt fontosságú, de meglehetősen sérülékeny is, ezért mind közösségi, mind tagállami szinten számos módon támogatják ezen vállalkozások megerősödését.

3.1. A kis- és középvállalkozások társadalmi-gazdasági jelentősége

A kis- és középvállalkozások a vállalati foglalkoztatottság jelentős hányadát biztosítják, számos társadalmi csoportnak gyakorlatilag az egyetlen lehetőséget jelentik a megélhetésre. Továbbá a gazdaság egészén belül betöltött szerepük sem elhanyagolható. A tagországokban eltérő mértékben biztosítanak munkahelyeket, a hivatalos adatoknak tekinthető „*Observatory*” *jelentések* szerint az EU-19¹-re nézve a mikrovállalkozások 39, a kisvállalkozások 17, a középvállalkozások 13 százalékát adják a foglalkoztatottaknak (DG ENTR 2004). Azaz a majdnem 19,5 millió vállalkozáson belül a kis- és középvállalkozások a vállalati foglalkoztatottság több, mint 69 százalékát adják, míg a nagyvállalati szektor csupán körülbelül 30 százalékot (3.1. táblázat).

3.1. táblázat A vállalati méret és a foglalkoztatásban betöltött szerep (2003, %)

Megnevezés	Mikrovállalat	Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat
Vállalkozások számának aránya	92	7	1	0,2
Foglalkoztatásban betöltött arány	39	17	13	31

Forrás: DG ENTR (2004)

A konkrét adatokat tekintve nem túlzó a megállapítás, hogy a vállalati foglalkoztatottság körülbelül kétharmadát – azaz kétszer annyit, mint a nagyvállalati szektor – valóban a kis- és középvállalati szektor adja, *azaz meghatározó jelentőséggel bír a munkahelyteremtésben*. Azért is nevezhetők az európai ipar kulcsfontosságú ténye-

¹ A 15 tagország és Izland, Liechtenstein, Norvégia, Svájc

zőinek, mert vannak olyan iparágak, mint például a textilipar, az építőipar, vagy a bútorigar, ahol a foglalkoztatáshoz történő hozzájárulásuk eléri a 80 százalékot.

A kis- és középvállalkozások a foglalkoztatás mellett a gazdaságban is jelentős szerepet töltenek be. A bruttó hazai termék előállításában a különböző méretű vállalkozások részarányát vizsgálva egyértelműen kiderül, hogy a vállalkozáskategóriák között a nagyvállalatok hozzájárulása a legmagasabb (41%) (DG ENTR 2004). Összességében azonban a kis- és középvállalkozói szektor biztosítja a GDP több, mint felét az Európai Unióban.

A vállalati méret szerinti megoszlásban az *építőipar* esetén is a fentiekhez hasonló arányokat figyelhetünk meg. Az Eurostat adatai alapján 2003-ban az építőipari ágazatba sorolt cégek (Nace F kategória) száma összesen 2.568 ezer (Eurostat 2006). Ebből körülbelül kétszázezer cég tartozik a kisvállalkozások körébe (10-50 fő foglalkoztatott), míg durván húszezer középvállalkozás van és csak kétezer cégnél haladja meg a foglalkoztatottak száma a 250 főt (nagyvállalatok). Részletesebben megvizsgálva a középvállalkozások összetételét, a kétszázezer cégből körülbelül százhatvanezer 10 és 20 fő közötti munkavállalót foglalkoztat. Összességében megállapítható, hogy *az építőiparban is a legkisebb vállalkozások adják a cégek meghatározó hányadát*. Az eltérő méretű és eltérő fejlődési szakaszban lévő gazdasági szervezetek eltérő vállalkozásfejlesztési beavatkozásokat igényelnek, és nincs ez másként az építőiparban sem.

A kis- és középvállalkozások mind foglalkoztatási, mind versenyképességi szempontból fontos alkotóelemei egy nemzetgazdaságnak. A kisvállalkozások támogatásának szükségessége gyakorlatilag egyetlen okra vezethető vissza: *a nagyobb cégekkel szembeni versenyhátrányra*. Logikus következtetés, hogy – az előzőekben ismertetett – számos pozitívumuk miatt ezen cégek léte és fennmaradása társadalmilag hasznos, ezért ezt a versenyhátrányt kompenzálni kell. Határozottabb megfogalmazást alkalmazva: *a nagyobb vállalkozások erőfölénye szinte minden területen megmutatkozik, ezért a döntéshozók nem hagyhatják magukra a kisvállalkozásokat*. Pontosan emiatt az Európai Unióban számos módon támogatják a kis- és középvállalkozói szektort, köztük az építőipari vállalkozásokat.

3.1.1. A kis- és középvállalkozások fogalmáról

Minden tudatos közösségi fejlesztési beavatkozás esetén az egyik legnehezebb kérdés a célcsoport meghatározása, amivel a vállalkozásfejlesztés is gyakran szembesül (CDASED 2001). Nagymértékben megkönnyítené a támogatások pozicionálását, ha jól sikerülne elkülöníteni a lehetséges kedvezményezetteket. Azaz a döntéshozó kezdetektől fogva egy kettős, és nehezen feloldható problémával szembesül: egyrészt generális (általános) szabályokat kellene megfogalmazni a támogatható vállalkozásokra, másrészt pedig a hatékonyabb beavatkozások érdekében egy sokkal finomabb felosztást lenne célszerű meghatározni. Az európai gyakorlatban (és így hazánkban is) az *általános szabályozások* kerültek előtérbe, aminél kulcskérdés a kis- és középvállalkozások fogalmi köre.

A vállalkozásfejlesztésben is *rendkívül relatív fogalom*, hogy „egy vállalkozás kicsi”. Számos tényező befolyásolja ezt a tényt, kezdve a tevékenységi körtől egészen az alkalmazható vállalkozásfejlesztési eszközökig. A fogalom sokszínűségét jól igazolja, hogy például a banki gyakorlatban egész más ismérvek alapján határozzák meg a kisvállalkozás fogalmát, mint a támogatáspolitikában, illetve a *nemzetközi gyakorlat sem egységes* (Kállay – Imreh 2004). Pl. az Amerikai Egyesült Államokban támogatási szempontból ágazat szerinti differenciálást alkalmaznak, amely lehetővé teszi a beavatkozások sokkal finomabb pozicionálását. Gyakran még az uniós tagállamok is – annak ellenére, hogy az általános szabályokat elfogadják – konkrét esetekben eltérnek az alapvető definícióktól. Világosan látható, rendkívül tevékenységfüggő, hogy mely vállalkozás számít kicsinek az adott ágazatban.

Az Európai Unióban a közösségi támogatáspolitikáértelműsége miatt viszont világosan ki kellett jelölni azon vállalkozások körét, melyek különféle támogatásokban részesíthetők. Számos tényező mentén lehet definiálni a vállalati méret fogalmát, végül három tényező vált általánosan elfogadottá: *a foglalkoztatotti létszám, az árbevétel és a mérlegfőösszeg*. A jelenlegi uniós szabályozás alapján az alábbi kategóriák különíthetők el, amelyek tartalmazzák egymást (3.2. táblázat) (Kállay – Imreh 2004):

3.2. táblázat A kis- és középvállalkozások kritériumai 2005. január 1-től

Kritérium	Mikro-vállalkozás	Kisvállalkozás	Közép-vállalkozás
Foglalkoztatottak száma	<10 fő	<50 fő	<250 fő
Éves forgalom	<2 millió euró	<10 millió euró	<50 millió euró
Mérlegfőösszeg	<2 millió euró	<10 millió euró	<43 millió euró

Forrás: saját szerkesztés

(a) *Kis- és középvállalkozásnak* minősül az a vállalkozás, amelynek

- összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb és
- éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió Euró, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió Euró, továbbá
- megfelel a függetlenségi feltételeknek.

(b) *Kisvállalkozásnak* minősül az a vállalkozás, amelynek

- összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb és
- éves nettó árbevétele legfeljebb 10 millió Euró, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió Euró, továbbá
- megfelel a függetlenségi feltételeknek.

(c) *Mikrovállalkozás* az olyan kisvállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb (2 millió Euró árbevétel).

- (d) *Függetlenségi kritérium:* egy vállalkozás akkor minősül kis- és középvállalkozásnak, ha abban az állam, az önkormányzat, vagy a kis- és középvállalkozási kategória szerinti vállalkozáson kívül eső vállalkozások (nagyvállalkozások) tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön és együttesen sem haladja meg a 25%-ot. Jól érezhető a szabályalkotó szándéka, hogy az egyéb szervezetek által létrehozott kisebb cégeket kizárja a támogathatók köréből.

Természetesen jelenleg már Magyarországon is az Európai Unió által meghatározott kritériumok a mérvadóak. Ezek a kritériumok változtak, de korábban minden egyes változás csak a pénzben meghatározott korlátokat érintette, mégpedig növekvő irányban, míg a létszámkorlátok változatlanok maradtak. Nem vagyunk teljes mértékben meggyőződve arról, hogy ez az elmozdulás a legrászorultabb vállalkozások támogatásának irányába hat. Különösen érdekes gazdaságpolitikai (és morális) kérdéseket vet fel, hogy az „EU 15-ök” vállalkozásai minden összehasonlítás alapján általában kevesebb foglalkoztatottal, jóval magasabb árbevételt érnek el átlagosan, mint a csatlakozott országok cégei. Azaz valószínűsíthető, hogy számos vállalkozás a létszámkorlát alapján már kiszorul a támogatottak köréből Magyarországon (és a többi csatlakozott országban), pedig éves forgalma alapján komoly szüksége lenne a vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokra.

Összegezve: a támogatási beavatkozások jelentős hányada esetében csak a fenti kritériumoknak maradéktalanul megfelelő vállalkozások jogosultak a lehetőségek igénybevételeire.

3.2. A kis- és középvállalkozások támogatása

A kis- és középvállalkozások támogatása egy rendkívül összetett és számos formában megvalósuló vállalkozásfejlesztési és gazdaságfejlesztési, illetve részben társadalompolitikai beavatkozás. Fontos elkülöníteni, hogy a közösségi támogatási lehetőségek pontosan milyen módon is valósulhatnak meg. A vállalkozásfejlesztésben meghatározó szerepet betöltő nemzetközi szervezetek több meghatározó jelentőségű tipizálást dolgoztak ki.

A *Donorok Bizottsága* a kis- és középvállalkozások részére nyújtott szolgáltatások következő alapkategóriáit határozza meg (*CDASED* 2001):

- oktatás és képzés,
- tanácsadás,
- kereskedelemfejlesztés,
- információszolgáltatás,
- üzleti kapcsolatok fejlesztése.

Az *Európai Unió* a fentitől eltérő kategorizálást alkalmaz. A legelterjedtebb fogalom az üzlet-támogatási szolgáltatás (*Business Support Services*). Az Európai Unió által javasolt kategóriák (*EC* 2001):

- *Alapinformációk szolgáltatása:* az induláshoz szükséges alapinformációk, First-Stop-Shops, hivatalos dokumentáció, kezdeti helyzetfelmérés stb.
- *Professzionális információszolgáltatás:* piaci információk, vállalati és pénzügyi információk, technikai információk (szabványok, előírások, copyright stb.)
- *Tanácsadás és közvetlen támogatás:* üzleti tervezés, funkcionális tanácsadás (marketing, termékfejlesztés, számvitel stb.).
- *Kis- és középvállalkozás-specifikus tréningek:* kisvállalatok menedzselése, induló vállalkozások, növekedés és fejlődés menedzselése, tréningek speciális célcsoportoknak (női vállalkozók, etnikumok).
- *Finanszírozás:* tőkefinanszírozás, kölcsönök, garanciák és egyéb pénzügyi eszközök.
- *Megfelelő helyiségek és környezet biztosítása:* inkubáció, üzleti egységek, technológiai parkok stb.
- *Kis- és középvállalkozás-specifikus akciók:* konferenciák és szemináriumok, üzleti kiállítások, bemutatók, kereskedelmi ügynökségek, klaszterek és hálózatok kialakulásának elősegítése stb.

Szintén meghatározó jelentőségű az *OECD* és az *UNIDO* által használt tipizálás, amely három elkülönülő tevékenységcsoportra bontja a legfontosabb beavatkozásokat, külön kategóriába sorolva az üzleti inkubációt (*OECD – UNIDO* 1999):

- *Pénzügyi programok a kis- és középvállalkozások részére:* a lehető legszélesebb értelemben használva a fogalmat a fenntartható mikrohitelvezéstől a garanciákon keresztül a bankok kisvállalati hiteleinek elősegítéséig.
- *Tanácsadási szolgáltatások:* információszolgáltatás, általános üzleti tanácsadás és szaktanácsadás, vállalkozói és menedzsment-tréningek, speciális (egyedi) tanácsadási szolgáltatások.
- *Üzleti inkubáció:* valamilyen területen kedvezőbb körülmények biztosítása a vállalkozások számára.

Az *Ernst&Young* tanácsadó cég tipizálása is a *Business Support Services* kifejezést használja, azonban kissé tágabban értelmezik a fogalmat, mint az eddig ismertezett kategorizálások. A következő területekre irányulhatnak a támogatási szolgáltatások (*Ernst&Young* 1999):

- *Pénzügyi segítségnyújtás:* a vállalkozás alapításához szükséges tőkétől a kockázati tőkéig.
- *Üzleti tanácsadás:* az üzleti tervezéstől az expanziós stratégiáig.
- *Humán erőforrások fejlesztése:* a vállalkozókészség fejlesztésétől a professzionális menedzsment-tanácsadásig.
- *Innováció és technológia támogatása:* a termékfejlesztéstől a technológiame-nedzsmentig.

- *Fizikai infrastruktúra javítása:* különféle kedvező körülmények (inkubátorház, ipari park, stb.).

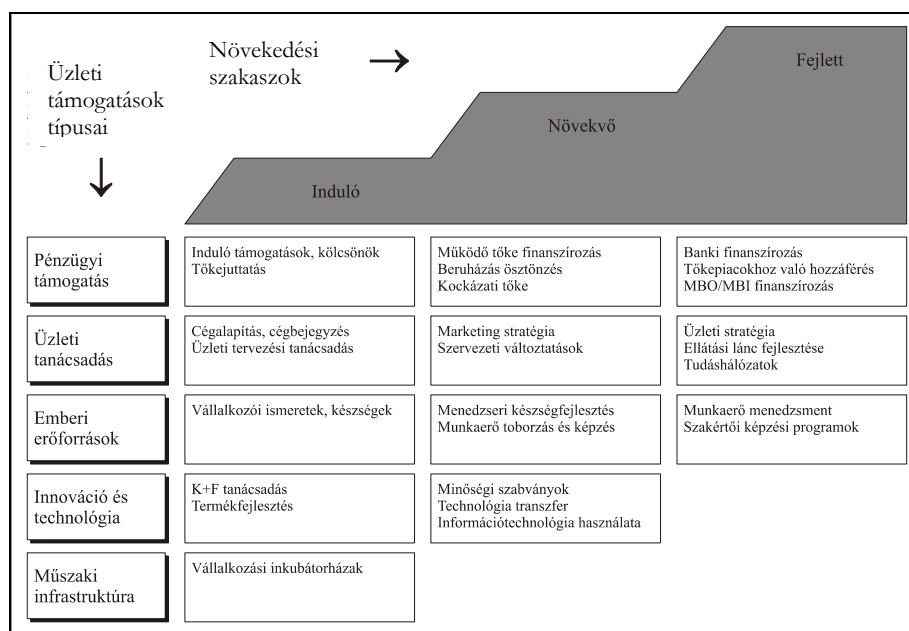
A vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokkal általában az a legnagyobb probléma, hogy a *megcélzott célcsoport nagyon heterogén*. Számos tanulmány (*Ernst&Young* 1999, *Lengyel* 2002, *Török* 1997) tipizálta már a kis- és középvállalkozásokat különféle szempontok alapján, és minden esetben megállapították, hogy lényeges különbség van az egyes csoportok, kategóriák között. Természetesen a különböző csoportoknak különböző igényei vannak, az egyes típusok eltérő beavatkozásokat igényelnek (*Lengyel* 2000). Ezért kerülnek egyre inkább előtérbe – minden vállalkozásfejlesztési tevékenység esetén – a testreszabott, felhasználói igényeknek megfelelő szolgáltatások. Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat nagyvállalatok is igénybe veszik, mivel lényegi eltérések tapasztalhatók a két csoport szükségletei között ezért hasznos a két szolgáltatás-mix közötti alapvető *különbségek ismerete* (*Oldsman* 2001):

- A kis- és középvállalkozásoknak általában standard szolgáltatásokat nyújtanak, ezzel szemben a nagyvállalatok egyéni elbírálásban részesülnek.
- A kis- és középvállalkozások esetén rövid ideig tartó, kis projektek figyelhetők meg, a nagyvállalatoknál több éves, nagyobb költségvetésűek a projektek.
- A kis- és középvállalkozások gyakran csoportos, míg a nagyvállalkozások inkább egyéni felhasználók.

Az uniós gyakorlatban már kialakultak azok a megoldások, amelyekkel a leghatékonyabban támogatathatók a *fejlődésük különböző szakaszaiban* lévő kis- és középvállalkozások (*3.1. ábra*). Az életpálya szerint megkülönböztetnek: kezdő (induló), növekvő (fejlődő) és fejlett (érett) vállalkozásokat. A támogatások általános típusai: pénzügyi (finanszírozási) támogatás, üzleti tanácsadás, emberi erőforrások fejlesztése, innováció és technológia, valamint a műszaki infrastruktúra (*Lengyel* 2002). Az Európai Unió 1994-99 közötti regionális politikája végrehajtásának, a Strukturális Alapok felhasználásának hatását a kis- és középvállalkozások fejlődésére az ábra szerinti bontásban elemezték (*Ernst&Young* 1999).

A nemzetközi tapasztalatok szerint a *növekvő KKV-k* nemcsak igénylik, hanem képesek is hatékonyan hasznosítani. Ezzel szemben a *kezdő KKV-k* többségének bizonytalan a helyzete, jelentős részük hamar megszűnik, nem a piaci terjeszkedés, hanem a túlélés a fő céljuk, így támogatásuk célja a túlélés segítése és fejlődésük elindítása. Míg a *fejlett KKV-k* már speciális szolgáltatásokra tartanak igényt (*Lengyel* 2002).

3.1. ábra A KKV-k üzleti támogatásának jellemzői növekedési szakaszaik szerint



Forrás: Ernst&Young (1999)

Az Európai Unióban számos módon kísérletet tesznek a vállalkozások különféle módon megvalósuló támogatására. Általában megállapítható, hogy jobbra a fentiekben ismertetett eszközök kerülnek alkalmazásra. Összességében a kis- és középvállalkozásokra gyakorolt hatásuk, és eltérő működési mechanizmusuk alapján véleményünk szerint három – érdemben különböző – „beavatkozás-típus” különíthető el:

- Az első kategória azok az *ajánlások*, amelyek a kis- és középvállalkozások helyzetét kívánják javítani azon keresztül, hogy a nemzeti döntéshozók részére fogalmazzanak meg ajánlásokat, illetve általában a társadalom szemléletét kívánják formálni.
- A különféle alapok esetén a *megfelelő nemzeti elosztási rendszeren keresztül* is komoly támogatásokhoz juthatnak a vállalkozások.
- A harmadik kategória azok a *közösségi programok*, melyek közvetlenül, vagy áttételesen ennek a szektornak szólnak, és általában az Európai Unió megfelelő szerveinél elérhetők.

3.2.1. Ajánlások és állásfoglalások az Európai Unióban

Az Európai Unió beavatkozásai közül az egyik legfontosabb terület a vállalkozások helyzetét és körülményeit javító ajánlások, és „szemléletformáló” dokumentumok. Sajnálatos módon a vállalkozás, mint egy megélhetési és értékteremtő tevékenység Európában még mindig nem kapja meg a megfelelő társadalmi elismertséget, illetve az állami szféra is gyakran nem megfelelő módon jár el a vállalkozásokkal szemben. Többek között pontosan ezt a problémát ismerték fel a 90-es évek végén a közösségi döntéshozók, ezért elhatározták, hogy még fokozottabb figyelmet fordítanak a kis- és középvállalkozásokra, amely szándék hamarosan hivatalos dokumentumokban is testet öltött.

Az Európai Unió vállalkozásfejlesztésében meghatározó a *Kisvállalkozások Európai Chartája* (European Charter for Small Enterprises), amelyet 2000 júniusában fogadtak el (EC 2000a). Ebben a dokumentumban jelentek meg jól artikuláltan a kis- és középvállalkozások fejlesztésében legjelentősebb kérdések. A dokumentum egy 10 pontból álló ajánlás-csomag, amelyben a tagállamok vállalkozásfejlesztési gyakorlatának orientálására tesznek kísérletet, különös tekintettel az alkalmazott eszközrendszerre. A javaslatok az alábbiak (EC 2000a):

- A vállalkozói ismeretek minél korábban megkezdett oktatása.
- Olcsóbb és gyorsabb vállalkozásalapítási eljárások bevezetése.
- Hatékonyabb szabályalkotás és szabályozás-felhasználóbarát közigazgatás.
- A kisvállalkozások igényeihez igazított, élethosszig tartó ismeretszolgáltatási lehetőségek.
- On-line csatlakozási lehetőségek megteremtése a közösségi szféra és a vállalkozások között.
- Információs és üzleti tevékenységeket támogató rendszerek kiépítése a kisvállalkozások érdekében.
- Adó és finanszírozási rendszerek „legjobb gyakorlata” terjesztésének támogatása.
- A kisvállalatok technológiai kapacitásainak erősítése a transzferek és a hálózatosodás fejlesztése, bővítése útján.
- Sikeres e-business modellek kimunkálása és támogatási rendszerek működtetése.
- A kisvállalkozói érdekek hatékonyabb Európai Unió és nemzeti szintű képviselése.

A Charta azért meghatározó fontosságú, mert kijelöli azokat a beavatkozási területeket, ahol a legtöbbet lehet tenni a vállalkozásokért (Desjériné 2001). A Charta vállalkozásfejlesztésre gyakorolt hatását erősíti, hogy minden évben nemzeti és uniós szintű megvalósítási jelentéseket (Implementation Report) készítenek, amelyben ismertetik, hogy az adott évben milyen erőfeszítéseket tettek az egyes

ajánlások megvalósítása érdekében. A Charta valóságos „mozgalommá” nőtte ki magát, különösen fontos az egymástól történő tanulás a legjobb gyakorlatokon keresztül. Rendkívüli jelentősége volt a 2004-es dublini konferenciának, ahol már egyértelműen megfogalmazódott, hogy a kis- és középvállalkozói szektorban is fokozott figyelmet kell fordítani a technológia transzferre és az innováció ösztönzésére, és a konferencián is ez a téma volt az egyik kulcsterülete a tapasztalat-cserének (Ekroth – Manssila – Skäringe 2004).

A nemrég csatlakozott országok – és így Magyarország is – szervesen kapcsolódnak a Charta ajánlásaihoz, mivel 2002-ben a Maribori Konferencián aláírták a Maribori Deklarációt, amelyben kijelentik, hogy *elfogadják a dokumentumot, és hogy mindenben együttműködnek az Európai Unióval (CC BEST Conference 2002)*. Ennek megfelelően már ezen országok is készíteneek nemzeti megvalósítási jelentéseket, és az Európai Unió összegzi ezeket (EC 2003b).

Sajnálatos módon a hazai gyakorlatban az ajánlások megvalósítása csak lassan halad, számottevő lemaradásaink vannak a korábbi tagországokhoz képest. (Ezt jelzi az a tény is, hogy a magyar megvalósítási jelentések csak az Unió hivatalos nyelvein hozzáférhetők a Közösség hivatalos honlapján, ezt már több elméleti szakember is kifogásolta különböző fórumokon (pl. Román Zoltán). Valószínűsíthetőnek tűnt, hogy a csatlakozás után komolyabb előrelépések fognak történni (Imreh 2003). Sajnálatos módon megállapítható, hogy a Charta ajánlásainak megvalósítása érdekében nem történtek különösebb erőfeszítések, sőt a vállalkozások helyzete véleményünk szerint tovább romlott. A nemzeti döntéshozók részéről hiányzik a szándék, illetve a pozitív elmozduláshoz a vállalkozásoknak is jobban kellene artikulálni az ilyen irányú érdekeiket.

Természetesen a fejlődés nem állt meg a Chartánál. A következő mérföldkő a vállalkozások helyzetének kedvezőbbé tételében az ún. „Vállalkozások Európában” (Zöld Könyv). Ezt a kiemelkedő jelentőségű anyagot jelentette meg az Európai Bizottság 2003 elején, amellyel a vállalkozások érdekében tett erőfeszítések fokozását kívánják elősegíteni. A Chartával ellentétben, amely egy „felülről lefelé irányuló kezdeményezés” volt, a Zöld Könyv egy „alulról felfelé” haladó szemléletmódot képvisel. A Zöld Könyvvel kapcsolatban egy széleskörű vita alakult ki, amelynek pontosan az a célja, hogy az összes érdekeltnek lehetőséget teremtsen véleményének ismertetésére (EC 2003a). Különösen fontos, hogy a Zöld Könyv egyértelműen megfogalmazza, hogy milyen szinteken lehet többet tenni a vállalkozások ösztönzéséért (Román 2003):

- Feladatok az *egyének szintjén* ahhoz, hogy több vállalkozó legyen (csökkenteni kell a piacra lépés különböző korlátait, a kockázatvállalást honorálja nagyobb eredmény, az oktatás és képzés növelje a vállalkozói kapacitásokat és tudást, speciális célcsoportok vállalkozásainak elősegítése stb.).
- Feladatok a *vállalatok szintjén* növekedésük elősegítésére (jobb szabályozási környezet és adóztatás, finanszírozás, innováció, a vállalkozások nemzetközivé tétele stb.).

- Feladatok a *társadalom szintjén* a vállalkozók nagyobb társadalmi megbecsülése (elfogadása annak a ténynek, hogy a vállalkozások természetes velejárója az esetleges kudarc előfordulása stb.).

A Zöld Könyv előrelépés a Chartához képest, mivel egy szélesebb körű vitát idéz elő a vállalkozásfejlesztési beavatkozásokkal kapcsolatban. A jövőre vonatkozó negyedik fejezetben 10 orientáló jellegű kérdést is megfogalmaznak, amelyekből a fontosabbak (EC 2003a):

- Hogyan javíthatók a finanszírozási lehetőségek?
- Milyen tényezők hátráltatják leginkább a növekedést?
- Milyen képzést és támogatást kell nyújtani az egyes célcsoportoknak a legjobb teljesítmény eléréséhez?
- Milyen módon tehető vonzóbbá a spin-off cégek alapítása?
- Hogyan támogathatja az oktatás a vállalkozói gondolkodásmód kialakulását?

A Zöld könyv szellemisége jól jelzi a vállalkozáspolitikai új orientációját is. A közvetlen vállalkozásfejlesztési beavatkozások mellett egyre nagyobb szerepet kap a *vállalkozói szemlélet terjesztése*, a vállalkozóvá válás szükséges feltételeinek megteremtése már a közép- és alapfokú(!) oktatás szintjén. Remélhetőleg néhány éven belül ezek az alapgondolatok a hazai gyakorlatban is fokozatosan egyre nagyobb teret nyernek.

3.2.2. A kis- és középvállalkozások támogatása a Strukturális Alapokon keresztül

A kis- és középvállalkozások – annak ellenére, hogy nem közvetlenül őket célozzák ezek a támogatások – komoly forrásokat nyerhetnek el a regionális politika alapját jelentő Strukturális Alapokból. Az Egységes Európai Okmány 1986-os aláírásával lett a *regionális politika közösségi szintű politika*, eddigi legnagyobb reformja pedig, amely működési kereteit a mai napig meghatározza, Jacques Delors akkori bizottsági elnök nevéhez és az 1988-as évhez fűződik. A Delors-reform volt az, amely a korábban egymástól gyakorlatilag függetlenül létezett és működött Európai Szociális Alapot (ESZA), Európai Regionális Fejlesztési Alapot (ERFA) és az Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap (EMOGA) Orientációs Szekcióját közös szabályozás alá vonta *Strukturális Alapok* néven. Támogatási keretüket lényegesen megemelte, és ezzel a regionális politikát az Európai Unió közös költségvetésének kiadásai tekintetében a mezőgazdasági politika után a második legfontosabb közösségi politikává emelte. A kohéziós politika (a kifejezés-váltás a 2004-2005-ös évekre tehető) ma is a közös költségvetés kiadási oldalának mintegy harmadát köti le.

Az *ERFA* 1975-ben jött létre, már kifejezetten regionális fejlesztési céllal – ahogy azt a neve is jelzi. 1988-ig kvóták alapján részesültek belőle az egyes országok. Azóta a régiók számára jelent közvetlen fejlesztési forrást. Mivel elsősorban

nagy fizikai input-igényű, infrastrukturális jellegű beruházásokat támogat, a Strukturális Alapokon belül is igen nagy, mintegy 45-50 százaléknyi a részesedése. Az ESZA az Európai Gazdasági Közösséggel egyidős. 1957-ben döntöttek a felállításáról, és 1958-ban meg is kezdte működését. A kezdetekhez képest azonban talán ez az alap élte meg a legnagyobb változásokat. Eredetileg ugyanis az elsősorban Franciaország és Németország közötti szén- és acélipari munkavállalói mobilitást segítette. Később a személyek szabad mozgásának elősegítésére valósítottak meg támogatásával programokat. Humánerőforrás-fejlesztési dimenziója csak a Strukturális Alapok közé való bevonása után jelent meg.

Az ESZA rendelkezésre álló kerete ugyan elmarad az ERFÁ-étól, hisz a Strukturális Alapoknak csak 30-35 százalékát teszi ki, azonban ez nem azt jelenti, hogy kisebb lenne a jelentősége, hanem azt, hogy humán projektek lényegesen kisebb projektköltségvetéssel valósíthatók meg, mint infrastrukturális (beruházási) projektek. (Az ESZA-programok egyébként az EU-tagállamok nagy részében általában azért is sokszor népszerűbbek, projektekkel könnyebben leköthetők, mint az ERFA által támogatottak, mert a projektek általában kevésbé összetett jellegűek, a kisebb projektköltségvetésből és a kisebb fizikai input-igényből fakadóan kisebb önerő és kisebb menedzsment-kapacitások rendelkezésre állása esetén is reálisan megvalósíthatók.)

A terület fontossága miatt külön ki kell térnünk a *határon átnyúló együttműködések támogatására*, mivel a kis- és középvállalkozások az ilyen „inter-regionális” lehetőségekre is pályázhatnak (pontosan ezért is nevezik ezt a támogatási formát INTERREG-nek). A közösségi kezdeményezés legfőbb célja a határok által elválasztott, de bizonyos vonatkozásban együttműködésre képes, vagy közös gazdasági egységet jelentő területek támogatása. Az INTERREG a jelenlegi periódusban a 2000-2006 közötti időszakra vonatkozik, amelynek irányelveit 2000 áprilisában hagyta jóvá az Európai Bizottság. A kezdeményezés olyan együttműködések támogat, melyek biztosítják az Unió teljes területén a harmonikus és kiegyenlített fejlődést. A megfogalmazott célok megvalósítását az Európai Regionális Fejlesztési Alapból támogatják. Ezek a célok a Közösségen belüli gazdasági és társadalmi kapcsolatok elmélyítésével és a régiók, továbbá nemzetek közötti, valamint a határok menti együttműködés serkentésével az Unió egészének kiegyensúlyozott és fenntartható gazdasági és társadalmi fejlődésének biztosítását szolgálják. A kezdeményezés három alprogramra bomlik:

- Az *INTERREG III/A* elemen belül a határon átnyúló (regionális) együttműködések támogatják. Ez a legfinanszírozottabb a kezdeményezés elemei közül, azaz erre fordítják a támogatások legnagyobb hányadát.
- Az *INTERREG III/B* elem már nem regionális, hanem magasabb szintű területi integrációt segítő nemzetközi együttműködést támogat. Európai Uniót összesen tizenhárom makrorégióra osztották fel, amelyek saját fejlesztési programokat dolgoztak ki.
- Az *INTERREG III/C* pedig lehetőséget biztosít egymástól távol eső régiók együttműködésére is az Európai Unió teljes területén.

A lehetőségek közül leginkább a határ menti együttműködés, azaz az INTERREG III/A a legjelentősebb. A programon belül legalább két ország határ menti területének kell együttműködnie (azaz minden projekt esetén szükséges legalább egy külföldi partner). A *támogatás átfogó célja* a határon átnyúló gazdasági és társadalmi kapcsolatok fejlesztése. Ennek érdekében számos beavatkozás valósítható meg, a legfontosabb támogatott területek:

- kis- és középvállalkozások együttműködésének elősegítése,
- helyi gazdaságfejlesztési kapcsolatok,
- város- és vidékfejlesztési támogatások,
- humán erőforrás fejlesztés,
- környezetvédelem és energia,
- közlekedési kapcsolatok fejlesztése, továbbá
- információs-, jogi- és közigazgatási kooperációk.

A Strukturális Alapok mellett a regionális (kohéziós) politika másik nagyon fontos támogatási eszköze a *Kohéziós Alap*. A Kohéziós Alap felállításáról a Maastrichti Szerződés megfogalmazásakor döntöttek annak érdekében, hogy az Európai Unión belül a társadalmi-gazdasági kohéziót a közös költségvetésből biztosítsák. A Kohéziós Alap támogatásait nem régiók, hanem országok élvezik. Azon országok tartoznak ide, amelyekben az egy főre jutó GDP nem éri el az EU-átlag 90%-át. 2004. május 1-ig négy kohéziós ország volt (Portugália, Spanyolország, Görögország és Írország), a bővítéssel azonban mind a tíz új tagállam is élvezi a Kohéziós Alap támogatásait. Az alap egyedi, nagy méretű projekteket támogat a *közlekedési és környezetvédelmi infrastruktúra* területén.

A Kohéziós Alapnál nem érvényesül a programozás elve, a támogatásokat a *projektfinanszírozás elve* mentén ítélik meg. Ez azt jelenti, hogy a kohéziós országok kormányai közvetlenül tárgyalnak a brüsszeli Európai Bizottsággal, és projekt-pályázataikat is ide nyújtják be. A Kohéziós Alap által támogatott projektek lehetnek például autópálya-építések, vasúti hálózat fejlesztések, vízi teherszállítás feltételeinek javítása vagy intermodális közlekedési csomópontok kialakítása és fejlesztése a közlekedési infrastruktúra területén. Míg a környezetvédelmi infrastruktúra területén regionális szennyvíztisztítók építése, ivóvízminőség-javítás vagy elhagyott ipartelepek átfogó rehabilitációja is a Kohéziós Alapból társfinanszírozott tevékenységek közé tartoznak.

A Strukturális Alapok kereteiből származó forrásokkal az adott tagállam szereplői a nemzeti elosztási rendszer keretein belül találkoznak. Általában az ilyen források hasznosítása érdekében a tagállamok egy „Ország-stratégiát” (Nemzeti Fejlesztési Tervet) készítenek, amely további operatív programokra bomlik. A kis- és középvállalkozások számos programhoz kapcsolódhatnak (szinte mindhez), azonban vannak olyan kiírások, melyeknek természetes kedvezményezettje ez a vállalati kör. Magyarországon ebben az időszakban (2004-2006) főként a GVOP, illetve a HEFOP bizonyos kiírásai szólnak ezeknek a vállalkozásoknak. Az általános eljárási rend szerint a források elosztása donor-

finanszírozott projektek formájában valósul meg, azaz pályázatokban kell ismertetni a fejlesztési elképzeléseket, majd a megfelelő közreműködő szervezet által menedzselt eljárás során történik meg a források elosztása, illetve a projektek megvalósítása.

3.2.3. A kis- és középvállalkozásokat érintő közösségi programok

A támogatások egy másik csoportja, amikor a potenciális támogatott közvetlen kapcsolatban van az Unió megfelelő szerveivel, és nem nemzeti kvóták alapján történik meg a források elosztása. Az ilyen közvetlen támogatások általában közösségi programok, keretprogramok formájában valósulnak meg, elég világos célkitűzésekkel egy jól definiált célcsoportot céloznak meg. A kis- és középvállalkozások is érintettek több ilyen programban, illetve létezik külön ennek a vállalati körnek saját programja is.

A „Közösségi Programok” együttese az Európai Bizottság által elfogadott, integrált intézkedések sorozata, amelynek alapvető célja a tagállamok közötti együttműködés erősítése különböző, a közösségi politikákhoz kapcsolódó területeken. Az uniós politikák szinte mindegyikéhez köthetünk Közösségi Programot. Közösségi szinten dől el, hogy mely területekhez kapcsolódóan, milyen programokat, mekkora költségvetéssel, milyen hosszú időszakra vezetnek be. Általában ezek a programok több évre szólnak, de nincsenek összehangolva a Strukturális Alapoknál tárgyalt programozási periódussal. Az Európai Tanács minden esetben egy hosszabb időszakra (főként 3-6 év közötti intervallumok a jellemzőek) határozza meg az egyes programok költségvetését.

Az utóbbi időszakban meghatározó tendencia, hogy megkísérlik összehangolni a programok időintervallumait a programozási periódussal. A források elosztása kizárólag a pályázók „ügyességén” múlik, az adott keretben meghatározott összegre szabadon lehet pályázni, nemzeti kvóták nincsenek. A Közösségi Programokat az Unió általános költségvetéséből finanszírozzák. A pályázók közvetlenül az Európai Bizottság illetékeseivel állnak kapcsolatban, oda nyújtják be pályázatukat, és onnan kapnak értesítést az eredményről. Természetesen munkájukat gyakran az adott országban létrehozott szervezetek segítik. (Az egyik gyakori megoldás, hogy az adott területet felügyelő minisztérium keretein belül foglalkoznak a kapcsolódó programok kérdéseivel is.)

Számos programhoz szervesen kapcsolódnak a kis- és középvállalkozások, de van egy programsorozat, melynek pontosan ez a vállalati kör a kedvezményezettje, ezek a programok az ún. „többéves vállalkozásfejlesztési” programok. Nem véletlenül beszélhetünk programok sorozatáról, minden újabb programnál felhasználják az előző kedvező és kedvezőtlen tapasztalatait. Jelenleg már a IV. többéves program működik, melynek hivatalos neve: *Többéves Vállalat- és Vállalkozásfejlesztési Program (2001-2005)*. A program érvényességét 2006-ra is kiterjesztették. Úgy véljük, hogy a program két okból is mérföldkő az uniós közösségi vállalkozásfejlesztés fejlődésében:

- egyrészt ez az első érdemi vállalkozásfejlesztési beavatkozásokat összegző közösségi keretprogramja ennek a szektornak,
- másrészt ez a program rakja le az alapjait következő, későbbiekben tárgyalásra kerülő Versenyképességi és Innovációs Keretprogramnak.

Az Európai Tanács 2000. december 20-i határozata tartalmazza a *vállalkozásfejlesztés sarkalatos pontjait* a 2001-2005-ös időszakra (EC 2000b). Az akcióterületek a legjobb gyakorlatok azonosításán és cseréjén alapulnak, és figyelembe veszik a kis- és középvállalkozások szükségleteit. Összesen öt kiemelt célterületen kívántak konkrét lépéseket tenni a kis- és középvállalkozások helyzetének javítására, így növelve versenyképességüket, s a foglalkoztatásban betöltött szerepüket.

Az első célterület a *vállalati versenyképesség és növekedés fokozása* egy tudásalapú, nyitott gazdaságban. Ez a program lehetővé teszi:

- a versenyképesség és az innovációs tevékenység fokozását,
- a javak szabad áramlását, a könnyebb piaci hozzáférést,
- a vállalkozások felkészülését a globalizáció kihívásaira,
- a kis- és középvállalkozások szükségleteihez igazított szakértelem biztosítását,
- az új információ- és kommunikációs technológia használatát,
- az innovatív gyakorlatot és
- a fenntartható fejlődés integrációját.
- A második célterület a *vállalkozások ösztönzése*, melyben a program:
- támogatja a vállalkozások létrehozását,
- fejleszti a vállalkozási képzést,
- segíti a vállalkozói kultúrát az egész társadalomban, illetve
- azonosítja és ösztönzi a kis- és középvállalkozásoknak kedvező speciális politikákat.

A harmadik célterület az *üzleti adminisztrációs és szabályozási környezet egyszerűsítése* és szabályozása, különösen a kutatás, az innováció és vállalkozások létrehozásának ösztönzésében, amelynek keretein belül a program különösen támogatja:

- az üzleti hatásértékelő rendszer további fejlesztését a tervezett közösségi törvényhozás számára és
- az általában jobb és egyszerűbb adminisztratív környezet létrejöttének elősegítését.

A negyedik célterület a vállalkozások, elsősorban a kis- és középvállalkozások számára a *finanszírozási környezet javítása*. Ebben az esetben meg kell jegyeznünk, hogy nem az egyes vállalkozások által közvetlenül elnyerhető támogatásokról van szó, hanem olyan intézkedésekről, amelyek általánosságban javítják a szektor finanszírozási környezetét. Ilyenek például a program keretein belül megvalósuló

alábbi beavatkozások: „Európai Technológiai Eszköz Start-up konstrukciója”, „KKV Garancia Eszköz”, „Kezdőtőke-akció”.

Az ötödik célterület a *könnyebb hozzáférési lehetőség biztosítása* a Közösség támogatási szolgáltatásaihoz, programjaihoz és hálózataihoz, valamint ezen lehetőségek koordinációjának javítása. A program elemei a következők:

- Elősegíti a vállalkozások hozzáférését a közösségi programokhoz, és jobb koordinációt biztosít, különösen a 6. Keretprogram2 kutatási, technológiai fejlesztési és demonstrációs tevékenységeit illetően.
- Javítja a közösségi hálózatok működését, összehangolja az egyes tevékenységeket (különösen az Euro Info Központokat, és az Euro Info Információs fórumokat). Ennek érdekében a Bizottság igénybe veheti technológiai segítséget nyújtó szervezetek vagy szakértők segítségét, melyek finanszírozása a program pénzügyi keretein belül történik.
- Ösztönzi az „Europartnerség” üzleti együttműködési rendezvényeinek szervezését
- Felhívja a figyelmet az „Európai áttekintés kis- és középvállalkozások számára” című dokumentum használatára.

Nem csak az uniós támogatásokkal foglalkozó szakemberek számára is érdekes ennek a többéves programnak a további sorsa. Bár ez a program elvileg 2005 végéig működött volna, az integrált program létrehozása, továbbá a tervezési periódusok összehangolása érdekében egy évvel meghosszabbították működését. Ezért napjainkban (2006 nyara) jelenleg a kis- és középvállalkozásokat érintő legfontosabb közösségi program a „meghosszabbított többéves”. A következő évtől (2007) egy új program indul, amelynek legfontosabb célja a felforgácsolt erőforrások koncentrációja, aminek érdekében számos program integrálása valósul meg.

3.3. Versenyképességi és innovációs Keretprogram, 2007–2013

A kis- és középvállalkozások helyzetének javítására tett erőfeszítések ellenére az európai gazdaságban továbbra is komoly problémák vannak a vállalkozásokkal kapcsolatban. Számos területen tapasztalhatók *komoly elmaradások*, kezdve egészen a vállalkozói aktivitástól egészen az egyes cégek versenyképességéig. A kedvezőtlen tendenciákra rendkívül határozottan mutatott rá az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleményében. „Az Európai Parlament és a Tanács határozati javaslata a vállalkozás és a vállalkozó szellem, különösen a kis- és középvállalkozások (KKV) többéves programjáról (2001–2005) szóló 2000/819/EK határozat módosítására” című hivatalos dokumentumban összesen nyolc pontban foglalták

² Az Európai Unió közösségi keretek között támogatja a kutatás-fejlesztési tevékenységet, erre a célra elkülönített források rendelkezésre bocsátásával. Az utóbbi két Keretprogram – ellentétben a megelőzőkkel – már a kis- és középvállalkozások támogatását is kiemelt területként kezeli.

össze, hogy a közösségi döntéshozók mely területeken tehetnének többet a kis- és középvállalkozások érdekében (EGSZB 2004). Kevésbé finoman fogalmazva: mely területeken nem történtek meg a megfelelő lépések, ezzel is hozzájárulva az európai gazdaság versenyképességének további csökkenéséhez. Véleményünk szerint ez a nyolc megállapítás alapozta meg a később kidolgozásra kerülő, talán valódi előrelépést jelentő „Keretprogramot”:

- Súlyos problémák vannak az európai cégek, különösen a kis- és középvállalkozások versenyképessége és korszerűsítése terén.
- A hatóságok túl bürokratikusak és egyáltalán nem hatékonyak, ha a vállalkozások segítségéről van szó.
- A kis- és középvállalkozásokat képviselő testületek, a hatóságok és az Európai Bizottság között nincs megfelelő együttműködés, ami előbbre vihetné a vállalkozásokat.
- A kis- és középvállalkozásokat támogató nemzeti irányelvek között nincs összhang.
- A tagállamokban nincs alapvető hosszú távú stratégia a kis- és középvállalkozások fejlesztése számára.
- Súlyos problémák vannak a bankszektor és a kockázati tőkések részéről a cégek (különösen a kis- és középvállalkozások) pénzügyi támogatásával kapcsolatban.
- A kis- és középvállalkozások kis mérete, és a megnövekedett kockázat miatt magasak a hitelezési díjak.
- Nincs tartós kis- és középvállalkozói politika.

Áttekintve a fenti megállapításokat egy meglehetősen kedvezőtlen kép rajzolódik ki. A vélemény gyakorlatilag nem más, mint az eddigi többéves programok eredménytelenségének (nem megfelelő eredményességének) az elismerése. Viszszatekintve mondjuk a 90-es évek közepén tapasztalható problémákra és a vállalkozásfejlesztési programok keretein belül kidolgozott megoldási javaslatokra kijelenthető, hogy gyakorlatilag ugyanazok a problémák, és ezek a programok nem bizonyultak alkalmasnak a kezelésükre. Ezért létrehozzák a *Versenyképességi és Innovációs Keretprogramot*³, amely a következő programozási periódus egyik meghatározó jelentőségű kezdeményezése lehet. Feltétlenül meg kell említenünk, hogy a kezdeményezés egyes részprogramokból álló *integrált program*, a koncentrációban és szinergiában rejlő előnyöket próbálják kihasználni, azaz az egyes programrészeknek „egymást is erősítenie kell”. A kezdeményezés átfogó jellegét rendkívül jól érzékelteti, hogy a Keretprogram számos egyéb program működését is módosítja, kezdve a versenyképességgel kapcsolatos dokumentumoktól egészen az infokommunikációs beavatkozásokig. A program integratív jellegének megfelelő-

³ A programmal kapcsolatos részletes információk megtalálhatók magyar nyelven az alábbi hivatalos uniós oldalon:
http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/cip/docs/com121_hu.pdf.

en az egyedi közösségi támogatási programokat, illetve az európai produktivitás, innovációs kapacitás és fenntartható növekedés fellendítéséhez szükséges területeken működő más közösségi programok vonatkozó részeit fogja össze egy közös keretprogrammá, miközben ezzel egy időben figyelmet fordít a kapcsolódó környezetvédelmi érdekekre (EB 2005).

A „Versenyképességi és Innovációs Keretprogram” világos célokat fogalmaz meg, melyek tudatosan szolgálják az európai gazdaság fejlődését. Fontos észrevenni, hogy a program – a nevéhez méltóan – meglehetősen *innováció-orientált*. A program keretei között megfogalmazott *alapcélkitűzések* a következők:

- a vállalkozások és különösen a kis- és középvállalkozások versenyképességének előmozdítása,
- az innováció támogatása, beleértve az ökoinnováció támogatását is,
- a versenyképes, innovatív és integrált információs társadalom fejlődésének felgyorsítása,
- az energiahatékonyság, valamint az új és megújuló energiaforrások támogatása valamennyi ágazatban, beleértve a közlekedést is.

Érdemes felfigyelnünk arra a tényre, hogy bár pontosan az integráció a legfontosabb alapelv a program egészén belül, ennek kissé ellentmond, hogy a program alapjaiban véve három –egymáshoz szorosan kapcsolódó *részprogramra* bomlik:

- a vállalkozási és innovációs program (2631 millió euro a vállalkozási és innovációs programra, amelyből legfeljebb 520 milliót az ökoinnováció támogatására fordítanak),
- az IKT-politika támogatásának programja (801,6 millió euro),
- az „Intelligens energia – Európa” program (780 millió euro).

Természetesen mindhárom program számos előnyt rejt a kis- és középvállalkozások számára, úgy véljük, hogy mind nagyságrendje, mind pedig a megcélzott alapsokaság következtében érdemben a vállalkozási és innovációs program kiemelkedik. Ebben a programban többször szövegszerűen is utalásokat tesznek arra, hogy egyértelműen a *versenyképes kis- és középvállalkozások* minden szinten történő támogatása az alapvető célkitűzés. Ennek érdekében a következő tervezési periódusban az alábbi területeken fejtenek ki fokozott aktivitást:

- a kis- és középvállalkozások beindításához és növekedéséhez szükséges finanszírozáshoz való hozzáférés, valamint az innovációs tevékenységekbe – beleértve az ökoinnovációt is – történő befektetések eszközlése,
- a kis- és középvállalkozások közötti együttműködés kedvező feltételeinek megteremtése,
- a vállalkozások innovációja, beleértve az ökoinnovációt is,
- vállalkozói és innovációs kultúra, és
- a vállalkozáshoz és az innovációhoz kapcsolódó gazdasági és igazgatási reform.

Érdemes azért észrevennünk, hogy az öt terület két csoportra határolható el. Az első csoportba az első három terület tartozik, amelyek „kézzelfogható” és inkább mikroszintű beavatkozásokat jelentenek (finanszírozás, hálózatosodás, kutatások). Ezzel szemben a második csoportba sorolható utolsó két terület inkább a makroszintű beavatkozásokat jelenti.

A kis- és középvállalkozások finanszírozásának javítása továbbra is központi kérdés a program egészén belül. A „*Hozzájárulás a kis- és középvállalkozások beindításához és növekedéséhez szükséges finanszírozáshoz*” részprogramon belül a következő területekre koncentrálnak a forrásokat:

- a kockázatitőke-alapok beruházási volumene és az „üzleti angyalok” által támogatott befektetési eszközök növelése,
- a kis- és középvállalkozások hitelfinanszírozási eszközei áttételének a biztosítása,
- a kis- és középvállalkozások számára a pénzügyi környezet javítása

A többéves vállalkozásfejlesztési programokhoz hasonlóan ezen a területen is inkább közvetett módon (jobb finanszírozási konstrukciók, bővebb lehetőségek, komolyabb kockázati tőke aktivitás stb.) érzékelik majd a vállalkozások a program hatásait.

A kis- és középvállalkozások előtt álló egyik legfontosabb lehetőség továbbra is a különféle *együttműködésekben rejlő előnyök kihasználása*. Ezt természetesen a program készítői is felismerték, ezért külön részprogramot szántak a hálózati kooperációk ösztönzésére, amely több területen is támogatási beavatkozásokban ölt testet:

- a kis- és középvállalkozásokat támogató szolgáltatások előmozdítása
- a kis- és középvállalkozások határokon átnyúló együttműködését segítő intézkedésekhez való hozzájárulás, beleértve a kis- és középvállalkozások részvételét az európai szabványosításban
- a nemzetközi üzleti együttműködés előmozdítása és megkönnyítése.

A harmadik célterület az *innováció előmozdítása*. Ez egy rendkívül komplex kérdés, gyakorlatilag számtalan módon lehet a vállalkozások innovációs tevékenységét támogatni. A döntéshozók az alábbi területeken kívánnak beavatkozni ennek érdekében:

- az ágazat specifikus innováció, a klaszterek, az innovációs hálózatok, az állami-magán innovációs partnerségek és az érintett nemzetközi szervezetekkel való együttműködés, valamint az innováció irányítás alkalmazásának előmozdítása,
- az üzleti innováció érdekében a nemzeti és regionális programok támogatása,
- az innovatív technológiák alkalmazásának támogatása,

- a transznacionális ismeret- és technológiaátadásra, valamint a szellemi és ipari tulajdonjogok kezelésére vonatkozó szolgáltatások támogatása,
- új típusú innovációs szolgáltatások felderítése,
- az adatok archiválásán és átadásán keresztül a technológia és az ismeretek előmozdítása.

Meg kell jegyeznünk, hogy természetesen a „Versenyképességi és Innovációs Keretprogram” egésze összhangban van a 7. Kutatási Keretprogrammal. A másik lényeges megállapítás, hogy az innováció támogatása többek között pontosan az innovációs hálózatokon keresztül valósul meg az elképzelések szerint (ld. a beavatkozások első pontja). Általánosságban is észrevehető, hogy a Keretprogram egyik legnagyobb erőssége, hogy az eddigi programoknál sokkal komolyabb figyelmet szentel a minden területen létrejövő *együttműködések támogatásának*. Mind a vállalkozások közötti kooperációk, mind pedig a különféle egyéb szervezetekkel kialakított együttműködések (pl. kutatás) kiemelt támogatási területként jelennek meg a programon belül, így a következő programozási periódus az Európai Unión belül tevékenykedő kis- és középvállalkozások számára a *hálózatosodás, klaszteresedés időszak*a lehet.

Fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy bár a hálózatok létrejötte rendkívül jó válasz lehet a globális verseny által támasztott kihívásokra, az együttműködések létrejöttének eredményes támogatása egy meglehetősen összetett feladat, gyakran igen nehéz a megfelelő lépések kidolgozása (*Imreh – Lengyel 2002*). A nemzetközi tapasztalatok alapján azok a beavatkozások bizonyultak sikereseknek, amelyek hitelesen mutatták be az együttműködési koncepciókat, és eredményesen ösztönözték az új típusú viselkedési minták felvételét (*OECD 2001*). Fontos volt a vállalatok vezetőivel megértetni a kooperációk szükségességét, illetve a későbbiekben várható gazdasági eredményességét (*Huggins 2000*). Továbbá általában megállapítható, hogy az alulról szerveződő hálózatok számottevően sikeresebbek, ezért a hálózatfejlesztésnek a spontán fejlődés támogatására, és a potenciális együttműködések feltérképezésére és az együttműködések ösztönzésére kell szorítkoznia.

Bármilyen hálózatosodás ösztönzési vállalkozásfejlesztési beavatkozás esetén kulcskérdés a *motiváció*. A vállalkozások együttműködési hajlandóságának fokozásánál világosan rá kell mutatni, hogy melyek azok a közvetlen, és melyek azok a csak későbbiekben jelentkező költségelnyők, melyeket a kooperációk során realizálhatnak. Ennek ismeretében már *csak a potenciális szereplők piaci döntésén múlik az együttműködés léte*, azaz ha sikerült megvilágítani az előnyöket, és ez elegendő a cégeknek, akkor érdemi és hosszabb távon fennmaradó kooperációk jönnek létre. Ellenkező esetben viszont valószínűsíthetően csak a fejlesztésre szánt források elherdálása történik meg. Éppen ezért fontos, hogy a különböző hálózatszervezési akciók kidolgozásakor *pontosan tisztában legyünk a szereplők elvárásaival és az általuk realizálható előnyökkel* (*Imreh 2005*).

Nyilvánvalóan az együttműködés nem egy csodaszer, és a *vállalkozók egy jelentős hányada egyszerűen nem alkalmas* hasznos és működőképes formációk kialakí-

tására. Az utóbbi néhány évben a vállalkozók három alaptípusát különíti el a szakirodalom (Szerb 2003):

- Az első típus a „klasszikus vállalkozó” (Classical entrepreneur), aki minden feladatot önállóan lát el, ő a szó szoros értelmében vett (egyéni) vállalkozó.
- A második típus különösen a 90-es évek üzleti menedzsmentjében divatos „vállalaton belüli vállalkozó” (Intrapreneur), aki a nagyobb szervezetek eredményessége érdekében visz vállalkozói szemléletet a cég működésébe.
- A harmadik típus a „hálózati vállalkozó” (Interpreneur), aki a hálózati előnyök, a vállalati együttműködések kihasználásával képes a saját képességeit kiegészíteni.

A három különböző típus természetesen eltérő célokkal, tulajdonságokkal, képességekkel rendelkezik. A vállalkozásfejlesztési beavatkozásokkal kapcsolatos legfontosabb tulajdonságok különösen a képességek és a célkitűzések területén lényeges eltéréseket mutatnak (3.3. táblázat). Különösen a személyes tulajdonságok és a specializált szaktudás „teszt alkalmasság” bizonyos vállalkozókat az eredményes hálózati együttműködésre.

3.3. táblázat A legjelentősebb különbségek az egyes vállalkozótípusok között

	Klasszikus vállalkozó	Vállalaton belüli vállalkozó	Hálózati vállalkozó
Alapcél	Önálló profitmaximalizálás	A vállalati profit maximalizálása	Profitmaximalizálás és hálózati célok
Kockázat és felelősség	Önálló kockázat és felelősség	A kockázat a vállalkozásé, a felelősség korlátozott	A kockázat és felelősség megosztott
Személyes tulajdonságok	Önállóan képes dolgozni	Csapatjátékos kis csoportban a nagy cégen belül	Hálózati játékos kooperálva a hálózat többi tagjával
Szaktudás	Minden szükséges képességgel és készséggel rendelkeznie kell	Rendelkezik a szükséges tudással és képes harcolni a szervezeten belüli erőforrásokért	Specializált tudással rendelkezik, nagyon fontosak a társadalmi és kooperációs készségek a hatékony együttműködés érdekében

Forrás: Szerb (2003, 91. o.) alapján saját szerkesztés

Az egyes vállalkozótípusok közötti különbségeket áttekintve levonható az a következtetés, hogy a vállalkozók egy része egyszerűen nem alkalmas a hálózati együttmű-

ködésekben történő részvételre, részben személyes tulajdonságai, részben eltérő céljai miatt. Ez számunkra közvetlenül több üzenetet is jelent a hálózatosodást, klaszteresedést ösztönző beavatkozásokkal kapcsolatban:

- a potenciális hálózati tagoknak a lehetőségekhez mérten rendelkezniük kell a fenti személyes tulajdonságokkal,
- a szereplőknek el kell fogadniuk azt, hogy meg kell találni az összhangot az egyéni és hálózati célok között, sőt előfordulhat, hogy a hálózati célokat az egyéni érdekek elé kell helyezni,
- a kooperatív magatartási minták és az együttes kockázatviselés szükség-szerű tényének elfogadtatása alapkövetelmény, és végezetül
- a fentről szerveződő, erőltetett együttműködések több okból is sikertelenségre vannak kárhóztatva már az indulásuktól kezdve.

3.4. Az építőipar lehetséges kapcsolódási pontjai

Az előző fejezetekben röviden áttekintettük az Európai Unió vállalkozásfejlesztésének legfontosabb elemeit. Világosan érzékelhető, hogy a támogatások meghatározó része szinte kizárólagos módon donorfinanszírozott projektek keretein belül kerül elosztásra. Még egyszerűbben fogalmazva: a támogatások elnyeréséhez sikeres pályázatokat kell készíteni, majd ezeket eredményesen meg is kell valósítani. Ezért továbbiakban áttekintjük, hogy a hazai építőipari cégek milyen módon kapcsolódhatnak az uniós fejlesztésekhez.

A konkrét vállalkozásfejlesztési pályázatoktól függetlenül nyilvánvalóan elindul egy természetes folyamat, amelynek a hazai építőipar egyértelműen kedvezményezettje lesz. A következő programozási periódusban rendkívül nagy fejlesztési források fognak beáramlani hazánkba. Ezeknek a forrásoknak egy részét szükségképpen az építőipar részvételével végrehajtott beruházásokra kell elkölteni (pl. autópályák, közcsatornák). Következésképp – egyszerűen a fejlesztések természete miatt – annak ellenére, hogy nem közvetlen célcsoport, a *hazai építőipar mindenképp profitál az EU-s támogatásokból a megnövekedett kereslet következtében*. Ilyen értelemben minden egyes építőipari cég áttételesen részesedhet a támogatási forrásokból. Ehhez csak arra van szükség, hogy az adott cég minden tekintetben alkalmas legyen az ilyen típusú beruházásokban történő részvételre.

A fejezet elején áttekintett különféle vállalkozásfejlesztési lehetőségek alapján két általános és néhány konkrétabb lehetőséget látunk jelenlegi ismereteink szerint a támogatások során realizálható előnyökre. Az egyik általános felismerés, hogy az európai gazdaság egészében az eddigiekhez képest még nagyobb támogatást kapnak a *különböző együttműködések: hálózatok és klaszterek*. Meggyőződésünk, hogy az építőiparban is a *kooperatív magatartási minták* lesznek a célravezetők. Az együttműködések támogatására komoly források kerültek elkülönítésre, uniós szinten elegendő a Versenyképességi és Innovációs Keretprogram megfelelő alprogramjára gondolnunk, illetve a hazai meghatározó jelentőségű fejlesztési

dokumentumok is komoly figyelmet szentelnek ennek a területnek (ld. például az Országos Területfejlesztési Konceptió megfelelő részei).

A másik vélelmezhető általános hatás a *finanszírozási lehetőségek javulása*. Annak ellenére, hogy jelenleg a építőipari szektorban komoly problémák tapasztalhatók a pénzügyi kérdésekben (pl. körbetartozások jelensége), meggyőződésünk, hogy az elkövetkező néhány évben a *forrásokhoz történő hozzáférés még könnyebbé fog válni*. Mind a kis- és középvállalkozásoknak szóló programok, mind a pénzügyi közvetítőrendszer piaci alapon megvalósuló fejlődése ebbe az irányba hat. A Versenyképességi és Innovációs Keretprogram garanciaprogramjai szintén javítani fogják a kereskedelmi bankok finanszírozási hajlandóságát.

Ha a donorok által biztosított források elérése szerint vizsgáljuk a cégeket, akkor véleményünk szerint három – ilyen tekintetben eltérő sajátosságokat mutató – csoportra oszthatjuk őket:

- „klasszikus mikrovállalkozások” néhány alkalmazottal,
- „fejlődőképes kisvállalkozások”,
- „tudásalkalmazó vagy tudásteremtő nagyobbak”.

A „*klasszikus mikrovállalkozások*” helyzete a legegyszerűbb. A vállalkozásfejlesztés hatásaiból jobbra csak közvetett módon részesülhetnek (jobb lehetőségek, fokozódó kereslet, jobb szabályozás, finanszírozási lehetőségek bővülése stb.). Ezen felül a cégek egy meglehetősen kis hányada a II. Nemzeti Fejlesztési Terv operatív programjain belül részesülhet esetlegesen támogatásokban. Bár jelen fejezet írásakor még nem állnak végleges hivatalos információk rendelkezésünkre, ennek ellenére vélelmezhető, hogy a kisebb cégek esetlegesen a Versenyképes Gazdaság OP, illetve az Emberi Erőforrások Fejlesztése OP keretein belül szétosztásra kerülő forrásokra pályázhatnak sikeresen.

A „*fejlődőképes kisvállalkozások*” előtt már több lehetőség nyílik. Egyrészt értelemszerűen ők is sikerrel pályázhatnak az operatív programokon belül megvalósuló egyszerűbb pályázatokra (gépbeszerzés, képzés stb.), másrészt ezek a cégek már alkalmasak kisebb hálózati együttműködések létrehozására is. Úgy véljük, hogy megfelelő feltételek teljesülése mellett mind a vállalkozás-vállalkozás közötti együttműködések, mind a vállalkozás-kutatóhely kooperációk létrehozásához és működtetéséhez nyerhetnek hazai elosztású forrásokat. Hangsúlyoznánk, hogy ezeknek a cégeknek az esetek nagy többségében egyszerűen nem érdemes még direkt uniós pályázatokat benyújtaniuk, mert ezen pályázatok előkészítése és végrehajtása igen költséges.

A források esetleges elnyerésének területén is a „*tudásalkalmazó vagy tudásteremtő nagyobbak*” vannak a legkedvezőbb helyzetben. Esetükben már egyértelműbben kihasználhatók a hálózatosodásban rejlő előnyök. A nagyobb vállalkozások alkalmasak véleményünk szerint az uniós forrásokra történő közvetlen pályázásra. Ezen két területet értünk, egyrészt a Versenyképességi és Innovációs Keretprogram vállalkozások számára nyitott programjai jelentik az egyik lehetőséget. Másrészt – talán kissé meglepő módon – a szintén 2007-ben induló 7. Kuta-

tási-, Technológiafejlesztési és Demonstrációs Keretprogramban rejlenek lehetőségek ezen vállalkozások számára. A Keretprogram négy specifikus programra tagolódik: Kooperáció, Ötletek, Emberi erőforrás, Kapacitások. A „Kooperáció” specifikus program az, mely magában foglalja a kollaboratív kutatást, amely komoly lehetőséget jelent, mivel a 7. Keretprogram esetében is külön kihangsúlyozzák a kis- és középvállalkozások érdekeinek szem előtt tartását.

A fejezetben áttekintettük az Európai Unió vállalkozásfejlesztésének legfontosabb elemeit, továbbá részletesen kitértünk az uniós vállalkozásfejlesztésben valószínűsíthetően mérőföldkőnek számító Versenyképességi és Innovációs Keretprogram legfontosabb programjaira. Rávilágítottunk, hogy a támogatások általában a pályázati rendszeren keresztül kerülnek elosztásra. Külön kiemeltük a tanulmányban, hogy mind a spontán piaci folyamatok, mind a támogatási beavatkozások a különféle klaszterek, hálózatok létrejöttének irányába hatnak. Ezért valószínűsítjük, hogy az Európai Unió gazdaságának egészében, *s így a hazai építőiparban is a 2007-2013-as időszak a különféle kooperációk, hálózatok és klaszterek erősödésének és térnyerésének időszaka lesz.*

Irodalom

- CC BEST Conference (2002): *Maribor Declaration*. Maribor.
- CDASED (2001): *Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor-Funded Interventions*. IMF, Washington.
- Dezsériné Major M. (2001): A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika hangsúlyeltolódásai az EU-ban és Magyarországon. *Európai Tükör*, 6. 54-75. o.
- DG ENTR (2004): *Observatory of European SMEs 2003*: ENSR Enterprise Survey. Commission of the European Communities, Brussels.
- EB (2005): Javaslat az európai parlament és a tanács határozatára a versenyképességi és innovációs keretprogram (2007–2013) létrehozásáról. COM(2005) 121 végleges, 2005/0050 (COD) Európai Bizottság, Brüsszel.
- EC (2000a): The European Charter for Small Enterprises. Annexes III. to the Presidency Conclusions. European Council, Santa Maria da Feira.
- EC (2000b): Communication from the Commission Challenges for Enterprise Policy in the Knowledge-driven Economy. Proposal for a Council Decision on a Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship (2001-2005). Com (2000) 256 final. Commission of the European Communities, Brussels.
- EC (2001a): Creating top-class business services. SEC (2001) 1937 Commission of the European Communities, Brussels.
- EC (2001b): *Project Cycle Management Handbook*. Commission of the European Communities, Brussels.
- EC (2003a): Green Paper Entrepreneurship in Europe COM (2003) 27 final. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels.
- EC (2003b): Report on the implementation of the European Charter for Small Enterprises. COM (2003) 21 final/2. Commission of the European Communities, Brussels.

- EGSZB (2004): Az Európai Parlament és a Tanács határozati javaslata a vállalkozás és a vállalkozó szellem, különösen a kis- és középvállalkozások (KKV) többéves programjáról (2001–2005) szóló 2000/819/EK határozat módosítására. Európai Gazdasági és Szociális Bizottság, Brüsszel.
- Ekroth-Manssila, K. – Skäringe, M. (2004): New milestone for Small Enterprise Charter. *Enterprise Europe*, 16, 10-11.o.
- Ernst&Young (1999): *Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs*. Synthesis Report, Commission of the European Communities, Brussels.
- Európa Média (2006): *Európai Unió Pályázatok Kézikönyve Közösségi Programok Melléklet*. Letölthető: http://www.euoldal.hu/EU_Kezikonyv_150.pdf.
- Eurostat (2006): Construction broken down by employment size classes - NACE section F (annex 4 of the SBS regulation).
- Huggins, R. (2000): The success and failure of policy-implanted inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, 111-135. o.
- Imreh Sz. (2003): Some effects of the European Charter for SME's in the South Great Plain Region. In Lengyel, I. (ed): *Knowledge Transfer, Small and Medium-sized Enterprises, and Regional Development in Hungary*. JATEPress, Szeged, 193-210.o.
- Imreh Sz. (2005): *Vállalkozásfejlesztés, mint a kis- és középvállalkozások hálózatosodásának ösztönzése*. Doktori értekezés, Szegedi Tudományegyetem, Közgazdaságtani Doktori Iskola.
- Imreh Sz. – Lengyel I. (2002): A kis- és középvállalkozások regionális hálózatainak főbb jellemzői. In Buzás N - Lengyel I. (szerk.): *Az ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, 154-174. o.
- Kállay L. – Imreh Sz. (2004): *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana*. Aula, Budapest.
- Lengyel I. (2000): A kis- és középvállalkozások szerepe a regionális gazdaságfejlesztésben. In Lengyel I. (szerk.): *A Dél-alföldi régió kis- és középvállalkozás-fejlesztési operatív programja*. SZTE Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged (letölthető: www.del-alfold.hu/).
- Lengyel I. (2002): A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai. In Buzás N - Lengyel I. (szerk.): *Az ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, 24-54. o.
- OECD (2001): *Enhancing SME Competitiveness*. The OECD Bologna Ministerial Conference. OECD, Paris.
- OECD – UNIDO (1999): *Entrepreneurship and enterprise development in transition economies*. OECD, Paris.
- Oldsman, E. (2001): *Performance measurement, evaluation and trade-offs in BDS Program Design*. BDS Training Seminar, Nexus Associates, Belmont.
- Román Z. (2003): Vállalkozás Európában. *Bővülő Európa*, 2, 114-130. o.
- Szerb L. (2003): The Changing Role of Entrepreneur and Entrepreneurship in Network Organisation. In Lengyel, I. (ed): *Knowledge Transfer, Small and Medium-sized Enterprises, and Regional Development in Hungary*. JATEPress, Szeged, 81-95.o.
- Török Á. (1997): *Az EU-hoz való közeledés várható hatásai a magyar kis- és középvállalatokra – a vállalkozások munkamegosztási szerepe*. CIPE, Budapest.

3. Az Európai Unió vállalkozásfejlesztési politikája,	
különös tekintettel az építőiparra	75
3.1. A kis- és középvállalkozások társadalmi-gazdasági jelentősége	75
3.1.1. A kis- és középvállalkozások fogalmáról	76
3.2. A kis- és középvállalkozások támogatása	78
3.2.1. Ajánlások és állásfoglalások az Európai Unióban	82
3.2.2. A kis- és középvállalkozások támogatása a Strukturális Alapokon keresztül	84
3.2.3. A kis- és középvállalkozásokat érintő közösségi programok	87
3.3. Versenyképességi és innovációs Keretprogram, 2007–2013	89
3.4. Az építőipar lehetséges kapcsolódási pontjai	95

4. Az Európai Unió regionális és városfejlesztési politikájának újabb jellemzői

Az Európai Területi Fejlődés Perspektívái¹ (ESDP 1999) azzal a céllal született, hogy az új évezred első tíz-húsz évének európai területfejlesztési politikai célkitűzéseit megfogalmazza, annak alapelveit értelmezze, s egyben eligazítást adjon az – akkori – Európai Unió számára, de a csatlakozni kívánó Európa keleti felének is a fejlesztési és támogatási célok meghatározásához. A dokumentum három fő célkitűzés csoportot határozott meg:

- A kiegyensúlyozottabb és többközpontú városrendszerek kialakítása, új kapcsolatok megteremtése a város és a vidék között.
- Az infrastruktúrához és az ismeretekhez, információkhoz való hozzáférés biztosítása a térségek számára.
- A természeti és kulturális örökség fokozott védelme, kezelése és annak fejlesztése.

Napjainkban az európai területi fejlődés fókuszába ismét a város került, mivel ebben a területi egységben koncentráltan zajlanak a térbeli folyamatok, azok jellege, funkcióik sajátosságai részben meghatározzák térségeik fejlődését, részben pedig hordozzák és kifejezik a versenyképességet. A városok fejlesztése, lakótelepek építése, városi közlekedési hálózatok kiépítése stb. mind-mind a városi épített környezet fejlesztését jelenti. Azaz a város lényegében az építőipari tevékenységek térbeli koncentrációjának, nyilván eltekintve néhány térbeli hálózat létrehozásától. A fentiek miatt az építőipari szektor, az építőipari klaszter kiépülése és működése szorosan kötődik a városfejlesztéshez, az európai és hazai településhálózat fejlesztési elképzelésekhez.

4.1. A város, mint térbeli hálózati egység

Városrendszer fejlesztésénél az első fejlesztéspolitikai célként a *városok közötti kooperációk* erősítését jelöli meg a dokumentum. Leszögezi, hogy a térségi fejlődés is csak akkor lehet harmonikus, ha a városok együttműködése megvalósul, azok

¹ Az Európai Unió területfejlesztési miniszterei készítették elő a 2000-2006 közötti időszak regionális politikájának új irányait, ennek az elkészítő munkának az eredménye az 1999-ben kiadott Európai Területi Fejlődés Perspektívái (European Spatial Development Perspectives ESDP), amely az új tervidőszak fejlesztési célkitűzéseit határozza meg. Azóta újabb dokumentum nem áll rendelkezésre, azaz nem ismertek a 2007-2013 közötti időszak európai térfejlődési irányai. A harmadik kohéziós jelentés (Új partnerség ... 2004) csak összegzi az európai térfolyamatokat és ajánlásokat fogalmaz meg a strukturális politikára. Így jelenleg is érvényesnek és iránymutatónak kell tekinteni az ESDP-ben foglaltakat.

bármilyen területi egységben hálózatot alkotnak, közöttük a kooperáció létrejön. A *hálózati szemlélet* a különböző területi szinteken, így az európai, a transznacionális és a multiregionális viszonylatban is érvényes. Sőt, a hálózatok között szintén szükséges a jövőben a kapcsolatokat még teljesebbé tenni, nem szigetelődhetnek el a más és más dimenzióban mozgó egymástól. A hálózati kapcsolatok erősítését külön hangsúlyozza a dokumentum Kelet és Közép-Európával, azaz minél sokoldalúbbá kell tenni ezen régió városainak együttműködését részben intra-regionális, részben pedig interregionális szinten.

A fejlesztéspolitika második célkitűzése a *dinamikus és versenyképes városok* megteremtésére irányul. A régiók versenyképességét a városok, mint a gazdasági növekedés motorjai testesítik meg. A jövőben a kapu (gateway) városok szerepe megnő. Ezen központok az európai gazdaság tér új kommunikációs pontjait jelentik, hiszen rajtuk keresztül történik az érintkezés más földrészekkel, de más gazdasági, politikai és kultúrát megtestesítő rendszerekkel (légi és tengeri kikötők, nagy politikai, gazdasági és kulturális központok, az Európai Unió határvárosai). Emellett a (kis)városok lesznek egy-egy periférikus, vagy hanyatló régió megújításának terei, mozgatórugói. A városok csak akkor képesek ezeket a funkciókat betölteni, ha a tőke számára vonzóvá válnak, ha gazdasági szerkezetük nem egy-egy ágazattól függnék, s kellő színvonalú szolgáltatásokat képesek felsorakoztatni.

A harmadik fejlesztési célkitűzés, hogy maga a *városi szerkezet*, s annak elemei megújításra kerüljenek. A városi élettér és életminőség javítása elengedhetetlen, így új irányokat kell szabni a területhasználatnak, az infrastruktúra fejlesztésnek, a szociális problémák kezelésének, a városi ökörendszerek megújításának, az egyre erőteljesebben növekedő agglomerációs térségek és azok települései elérhetősége javításának.

A *város és vidék közötti új partnerség* kialakítása szükséges, s ez a negyedik fejlesztéspolitikai cél. Ebben a kapcsolatrendszerben meghatározó válik a környezetorientált (ki)telepítési politika, szolgáltatások színvonalának növelése a kisvárosokban, az endogén fejlesztés ösztönzése, az intézményrendszer térségi működésének erősítése.

Végezetül – ötödik célkitűzésként – a városfejlesztés nem feledkezhet meg a vidéki térségekről sem, hiszen a *város csak térségével együtt létezhet*, annak együttes megújítása válik szükségessé. A fejlesztési irányok a vidéki térségek gazdasági diverzifikációját szorgalmazzák, különösen az agrártérségekben, ennek iránya éppen a fokozott verseny hatására a helyi termék kifejlesztése, azok értékesítési rendszerének kialakítása. Emellett a kiegészítő, vagy kapcsolódó tevékenységek (erdőgazdálkodás, turizmus stb.) fejlesztése, s maguk a városok kínálhatnak ehhez hátteret, így szolgáltatásokat, vagy éppen a színesebb kínálatot (pl. a kulturális elemek).

Az európai területi fejlődés és területfejlesztés új irányai és alapelveinek érvényesítése a hazai területi politikában és gyakorlatban is szükséges. Az új évezred regionális és település-politikájában a városok szerepe felértékelődik, a különböző szinteken és funkciókkal rendelkező központok együttese, azok hálózata, de maguk az egységek is egy szélesebb feladatrendszert vállalhatnak át a területrendszer alakításában.

4.2. Az városhálózat fejlődési irányai

Az európai területi fejlődésben a *városhálózatnak* meghatározó szerepe volt és lesz a következő évezredben, így nem tekinthetünk el azoknak a folyamatoknak a bemutatásától és értelmezésétől, amelyek jellemzik a kontinens városszerkezetét (Enyedi 1997, Izsák 2003, Rechnittzer 2002, Szirmai et al 2002). Tapasztalni lehet, hogy a korábbi hierarchikus kapcsolatok szerkezete megbomlik, s egyrészt egy-egy nagy központ körül erőteljes koncentrálódás figyelhető meg, másrészt a városok közötti munkamegosztás is megváltozik. A századvég gazdasági és társadalmi folyamatai a városrendszerben is érvényesültek. Így a globalizáció hatására a nemzeti terek felbomlanak, azokat felváltják a kontinenst átfogó szerepkörök kialakulása, s ennek következtében a rendszer minden szintjén, különösen az egyre szélesebb funkciókat tömörítőknél a verseny kiéleződése.

Számos korábban nemzeti vonatkozású nagyváros *transznacionális szerepkört* jelenít meg. Érvényes ez a fejlődő régiókban (Barcelona), a jelentős közlekedési folyosók mellett (Lille), több területi fejlődési típus találkozásánál (München), vagy az újonnan megnyíló térségek (Közép- és Kelet-Európa) érintkezési tereiben (Bécs).

A hierarchiában tehát az új, sokfunkciós csúcok mellett, megjelennek az *új hálózatok és csoportok*. Ez azt jelenti, hogy a sűrűbben lakott, nagyobb gazdasági koncentrációt mutató térségekben egy-egy nagyközpont, mint *metropolisz-régió* körül szerveződő városok kooperációs kapcsolatokat alakítanak ki, ami a funkciók megosztását, azok kölcsönös jelenlétét, s egyben összekapcsolását alkotják. A hálózat azt jelenti, hogy a városi szerepkörök ismétlődnek, de a megosztottságnak a gazdasági alapjai az erősebbek, így specializáltabb és egyben összekapcsoltabb városrendszerek jönnek létre. A hálózat nem gyengíti a városi szerepeket, hanem éppen a kapcsolatok szerteágazó struktúrája miatt erősíti azokat, növeli a versenyképességet, az erőforrások teljesebb érvényesítését.

Hangsúlyozni kell, hogy a hálózati működésben felbomlanak a korábban merev hierarchikus szerkezetek, hiszen itt elsődlegesen nem a szerepkörök tagoltsága, leosztása a meghatározó. Helyette a *versenyképességet növelő adottságok* kerülnek előtérbe. Ilyen tényezők lehetnek a humánerőforrás koncentrációja, a város-vidék együttélés új összefüggései, a közlekedési helyzet kínálta kedvező adottság, a közigazgatási funkciók megléte, vagy éppen a gazdasági bázis sokszínűsége, annak magas innovációs potenciálja, de lehet városi életminőség, vagy a kulturális, szellemi értékek bőséges kínálta (Lengyel – Rechnittzer 2000). Ezeknek – és persze a további – elemeknek az összekapcsolódása, egymást felerősítő rendszere lehet a hálózat, aminek tagjai külön-külön értékesek, de lényegében csak együtt lesznek versenyképesek, egymás adottságait éppen a hálózati jelleg miatt együttes előnnyé képesek formálni.

A városrendszer átalakulásában tehát a hálózati jelleg egyre dominánsabb lesz a jövőben. Az *európai térbeli szerkezet egésze még tagoltabbá válik*, annak következtében, hogy a gazdasági kapcsolatok már nem egy-egy országra, ország csoportra, vagy éppen kontinensre irányulnak, hanem világtrendszerek jönnek létre. A nemzetközi jelentőségű városok ebben a világtrendszerben meghatározó jelentőségű-

ek. A világvárosok (London, Párizs, Berlin) már kontinens, vagy annál nagyobb szerepköröket vonzanak, s a világgazdaság vezető ágazatainak székhelyéül szolgálnak (pénzügyintézetek, tőzsde, multinacionális vállalatok stb.), egyben az újabb és újabb gazdasági szektorok alakításának helyszínei.

A *metropolisz központok* (Randstadt, Falmand-gyémánt, Rajna-Ruhr, Rajna-Majna vidék, Hamburg stb.) fokozatosan bővítik nemzetközi szerepeiket, s az egyre szélesedő agglomerációs térségeikben a korábbi gazdasági szerkezetük átalakítása megtörténik, helyet adva az új gazdasági szektoroknak.

Az *európai fővárosok* olyan adottságokkal rendelkeznek, amik részben az egy-központúságukból (Lisszabon, Helsinki, Koppenhága, Madrid) adódik, részben pedig a hagyományos városi értékek koncentrációjának következménye (Róma), vagy éppen a megváltozott európai térszerkezetben létrejött új szerepek következménye (Helsinki, Bécs).

A városok másik nagy – ugyan nem egységes – csoportját *nemzeti jelentőségű városok* alkotják. A csoport heterogén, hiszen egy-egy ország viszonylatában tartalmazhatja a peremhelyzetű városokat, gyenge, vagy átalakuló funkciókkal rendelkező centrumokat, vagy azokat a központokat, amelyek képesek voltak a gazdasági szerkezetüket, s ezzel együtt a városi szerepköreiket megújítani. Ide sorolhatók azok a nemzeti városok is, amelyek a hagyományos ipari bázissal rendelkeztek és nem, vagy nagyon lassan képesek szerepköreiket átformálni.

A harmadik csoportot a *regionális jelentőségű városok* alkotják. Az egyik típus a központi régióban található centrumok, amelyek a szolgáltatói szektorban fogják adottságaikat erősíteni. A központi régiókon kívüli városok már éppen a földrajzi helyzetük (határ mentiség, térségek érintkezési pontja, sajátos, egyedi kínálati elemek stb.) révén erősödhetnek meg, nyújthatnak új fejlesztési irányokat, teremthetnek fejlesztési folyósokat, vagy önmagukban válhatnak vonzó térségi központtá. S végül a vidéki környezetben lévő közepes városok, amelyek a környezetükből, a vidéki terekből profitálhatnak, felismerve azt, hogy a természeti környezet, a városi miliő egy más életminőséghez, de egyben gazdasági funkciókhoz is helyszínt kínálhat (felsőoktatás, kutatás-fejlesztés, környezetigényes ipar stb.).

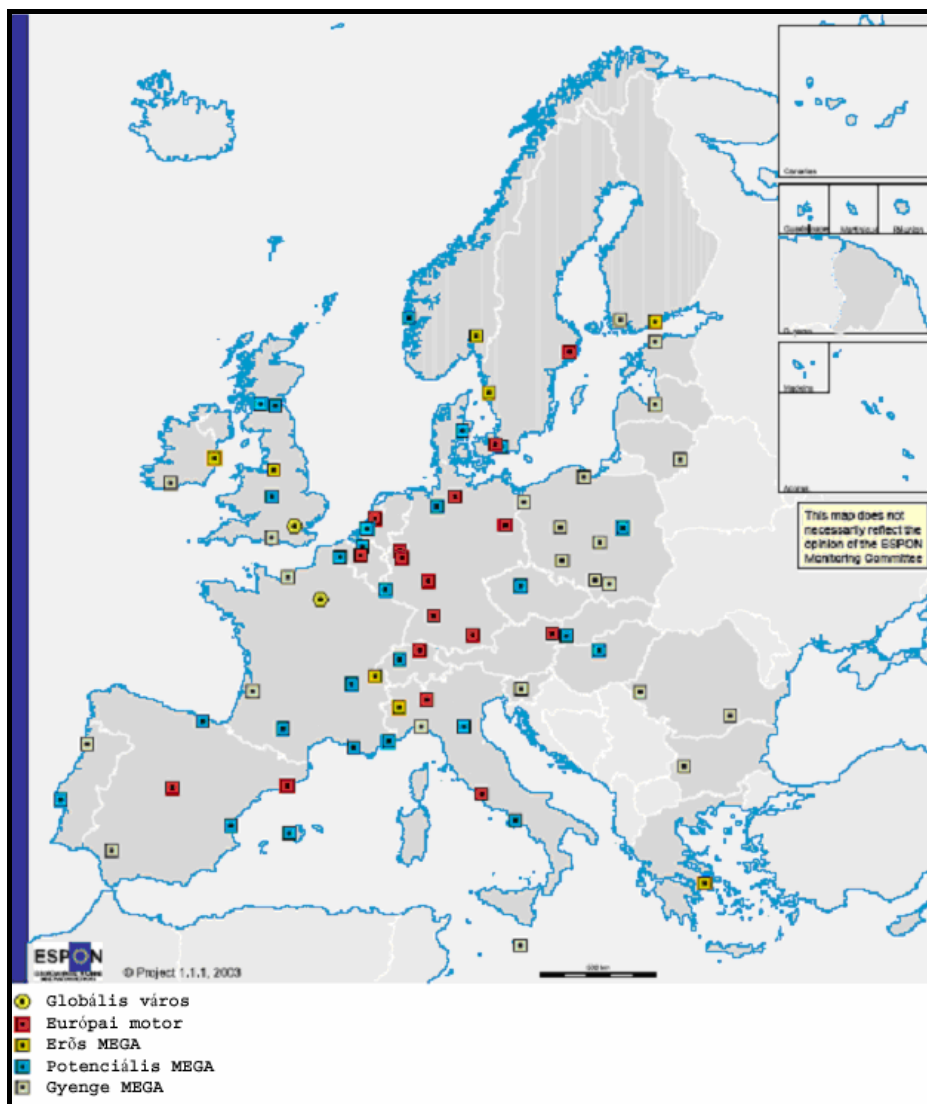
Az egyik ESPON program keretében (*Nordregio* 2004) az európai városhálózatot (azaz a funkcionális város-területek, FUA hálózatát) gazdasági, igazgatási, irányítási, közlekedési, idegenforgalmi, kulturális szempontból értékelték (4.1. ábra). A vizsgált, összesen 1595 város (FUA) európa és/vagy transznacionális jelentőségű (ún. Megaközpont), országos, regionális és helyi szintű központokat különböztetett meg. A nagy, nemzetközi jelentőségű *Megaközpontokat* öt kategóriába sorolta a következők szerint:

- *Globális csomópontok (Global Nodes)*: a legnagyobb, leginkább versenyképes városrendszerek magas szintű közlekedési, kommunikációs kapcsolatokkal (London, Párizs).
- *Európa motorjai (European Engines)*: igen versenyképes, jelentős humán erőforrással és jó közlekedési, kommunikációs kapcsolatokkal rendelkező nagyvárosok (a Pentagon városai: München, Frankfurt, Milánó,

Hamburg, Brüsszel, Stuttgart, Zürich, Amsterdam, Düsseldorf, Köln, a Pentagonon kívül: Madrid, Róma, Koppenhága, Berlin, Barcelona, Stockholm, Bécs).

- *Erős Megaközpontok*: versenyképes, gyakran jelentős humán erőforrással rendelkező nagyvárosok (Helsinki, Manchester, Athén, Dublin, Göteborg, Torino, Genf, Oslo).

4.1. ábra Európa nagyváros-hálózata



Forrás: Nordregio (2004)

- *Potenciális Megaközpontok:* kisebb, kevésbé versenyképes, periférikusabb helyzetű nagyvárosok, az előbbieknél gyakran kedvezőtlenebb humán erőforrással rendelkező nagyvárosok (fővárosok: Varsó, Budapest, Prága, Lisszabon, valamint Lyon, Antwerpen, Rotterdam, Malmö, Marseille, Nizza, Nápoly, Bréma, Toulouse, Lille, Bergen, Glasgow, Edinburgh, Birmingham, Luxemburg, Palma de Mallorca, Bologna, Valencia, Bilbao, Aarhus, Bern).
- *Gyenge Megaközpontok:* a potenciális Megáknál kisebb, kevésbé versenyképes, periférikusabb helyzetű, gyengébb humán erőforrással rendelkező városok (Bordeaux, Le Havre, Genova, Bukarest, Tallin, Szófia, Sevilla, Porto, Ljubljana, Katowice, Vilnius, Krakkó, Riga, Gdansk-Gdynia, Wrocław, Pozsony, Poznan, Łódź, Szczecin, Temesvár, Valetta, Turku, Cork, Southampton-Eastleigh).

A fenti kategóriák városai dinamikus változásban vannak. Jelentőségük növekedése attól függ, hogy *közlekedési és kommunikációs kapcsolataik* milyen mértékben fejlődnek, hogy sikerül-e olyan, sajátos profilú szolgáltatást kifejleszteniük vagy letelepíteniük, amelynek jelentősége nagyobb (országos, transznacionális, kontinentális) térségben érvényesül, hogy kapcsolatba tudnak-e lépni, együttműködni más, hasonló nagyságrendű városokkal, és így együttesen lehetnek képesek nagyobb és jelentősebb központot alkotni. A fejlődés alternatívája a visszafejlődés, hanyatlás, amely főleg a korábbi ipari koncentrációkat veszélyezteti, ahol a gazdasági visszaesés fizikai környezeti és társadalmi erózióval párosul. Az ezeknél kisebb városok központi funkciója térségi illetve lokális szintű a nemzetközi vizsgálatok szerint.

A *kisebb városkörzetek*, települések jelentősége részben az, hogy, ezek a *decentralizációs, dezurbanizációs* városfejlődési folyamatok keretében a széttelepülés (népesség, gazdasági tevékenységek stb.) befogadói (Barsi – Csizmadia 2002). A periférikus, vidéki térségekben a lokális központok jelentősége más, teljesebb körű, mint az urbanizált térségekben, ahol a többi centrum közelsége és a közlekedési kapcsolatok révén a szolgáltatások igénybevételenek alternatívái állnak rendelkezésre.

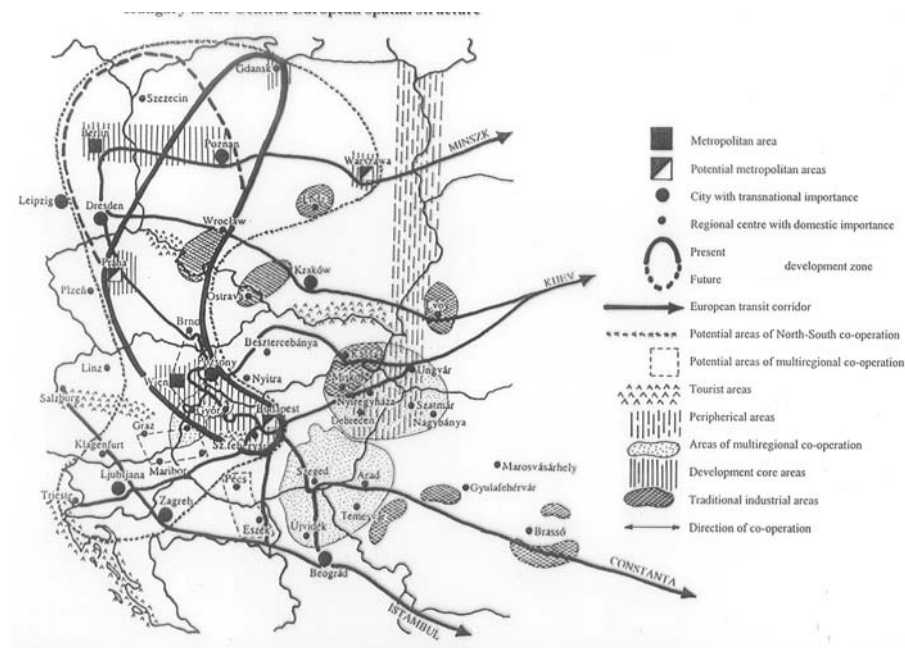
A városrendszert tehát a gazdasági funkciók tagolják, miközben egyre nagyobb területre van szükség, a *városok terjeszkednek, növekszik a terület felhasználásuk*. A területnövekedés együtt jár az infrastrukturális költségek emelkedésével, de a fokozott városi forgalom is rontja a környezet minőségét. A település agglomerációk kialakulnak, ami aztán új viszonyokat kíván meg a város és környezete között, de a városi rendszerek működtetésének is a korábbiaktól eltérő megoldásait követeli meg.

Miközben a városok terjeszkednek a *szociális feszültségek új összefüggései* jelennek meg. A belvárosok kiürülnek, azok leépülnek, egyre veszélyesebbé válnak, miközben a magasabb jövedelmű népesség a külső városrészekbe, vagy agglomerációs településekre költözik, s azokat követi a kereskedelmi és más szolgáltatások kitelepülése is (push-hatás). Növekszik a bevándorlók száma (pl. más országokból), akik a belvárosi és lakótelepi városrészekben telepsznek le, megkezdő-

dik az etnikai és kulturális alapú elkülönülés, fokozódik a bűnözés, labilissá válik a városi szerkezet (pull-hatás), ami aztán fékezi a befektetéseket, az új beruházók megjelenését.

S végezetül szólni kell a *városi környezet minőségének* fokozatos romlásáról. A csökkenő zöldterületek, a zaj és légszennyezés, a dinamikus növekedő hulladéktermelés és vízfogyasztás súlyos problémák elé állítja a városfejlesztést. Ezeknek a tényezőknek a mérséklése jelentős gazdasági erőforrásokat köt le, amit aztán mérsékelhetnek a csökkenő beruházások, s a gazdasági bázis leépülése következtében jelentkező városüzemeltetési problémák.

4.2. ábra Közép-Európa térszerkezete



Forrás: Rechnitzer (1998)

4.3. A kelet-közép-európai térség városfejlődési sajátosságai

A nyugat-európai településfejlődési trendektől valamelyest eltér a kelet-közép-európai térség fejlődése (4.2. ábra). Ebből adódóan a volt szocialista országok európai uniós csatlakozása új problématerületek felmerülését, illetve az egykori nyugat-európai problémák újbóli megjelenését jelenti a közösségi politikákban (Vision Planet, 2000; Illés 2002).

A kelet-európai országokban a *város-vidék dichotómia* a múltban is, és a jelenben is hagyományosan nagy kettősség, és ellentmondás (Szirmai et al 2002). Történelmi szempontból, a városi és a vidéki települések között hatalmas társadalmi, számos

esetben pedig etnikai összetételű távolság volt. A fejlettségben, a foglalkoztatásban, a jövedelmekben, az oktatásban és a kommunális szolgáltatások fejlettségében a városi és a vidéki települések között nagy különbség volt, mely mára átalakult, de részben még fennáll. A növekedés és az innováció terjedése a városból a falura nem volt olyan organikus és folyamatos, mint Európa nyugati felében.

A város-vidék sikertelen integrációjának az egyik legfontosabb oka a *kisvárosok*² *elégtelen fejlesztési és vonzási potenciálja*. A kisvárosok száma és sűrűsége, fejlettségi szintje alacsonyabb, mint a nyugati-európai országokban (Ausztria, Németország, Olaszország). A fejlesztési erőfeszítések és források a nagyvárosokban, a közigazgatási és ipari központokban koncentrálódnak. Vannak olyan térségek, melyek nem rendelkeznek megfelelő szolgáltatási ellátási központtal, és nincsenek kapcsolódási pontjaik a fejlesztési interakciókhoz.

A korábbi (a szocialista időszakban kialakult) *város- és vidékfejlesztési politika nem volt megfelelően koordinált*. Átfogó, összefüggésekre épülő területfejlesztési politika helyett egymással versenyző és ellentétes politikai prioritásoknak tekintették a különböző nagyságú és jellegű településeket (Rechnitzer 1993). A nagyvárosokban megvalósuló iparosítás és a hatalmas lakótelep-építések elszívták a vidéki térségek humán és vállalkozási erőforrásait, míg a vidékfejlesztésre egyáltalán nem, vagy csak alig maradt csak az erőforrás. Voltak rövid időszakok, amikor a városok fejlesztéséről a mezőgazdaságra helyeződött a hangsúly.

A városhálózat fejlesztése a szolgáltatás ellátási funkciók és a helyi együttműködési lehetőségek helyett az ipari és közigazgatási szempontoknak volt alárendelve. Voltak megfelelő szolgáltatási központtal nem rendelkező térségek.

Míg a II. világháborút megelőzően a legtöbb közép-kelet európai országban a fővárosokra való koncentráció jellemezte a városfejlesztési politikát, addig a '60-as, '70-es és '80-as években a fejlesztés közvetlenül a második szinten elhelyezkedő városokra irányult. A városfejlesztés e prioritásrendszere a *közép-városok*³ viszonylag erős csoportjának kiemelkedését tette lehetővé. E városok sorsának meghatározásában döntő szerepet játszottak a közigazgatási funkciók. A legtöbb új ipari beruházás e közigazgatási központokba települt, és itt valósult meg az állami lakásépítések nagy része is. Mindemellett mindenhol csökkent a fővárosok nyomasztó túlsúlya, és egy kiegyensúlyozottabb városhálózat kialakulása indult meg.

Voltak olyan városok, melyek számára hátrányokkal járt ez a fejlesztési stratégia: először is hátrányos helyzetben voltak a *központi közigazgatási funkcióval nem rendelkező városok*. Összehasonlíthatatlanul kevesebb esélyük volt a fejlesztésekre és az állami támogatásokra, mint a közigazgatási centrumoknak, ahol az állam és a párhatalom koncentrált. A városi migráció főleg a közigazgatási centrumok felé irányult, míg a többi város nagy részében csökkent a lakosság.

² A kisebb központok fogalma nem azonos a városok méretével. A kisebb térségek központjaira utal, melyek naponta elfogadható utazási időn belül elérhetőek. A különböző elérhetőségi és utazási lehetőségeket figyelembe véve e térségek mérete országonként eltérő lehet.

³ A „középméretű városok” különböző népességszámot takarhatnak, ami az adott ország méretétől és településhálózatától függ.

Bizonyos szempontból vesztesek voltak azok a városok is, amelyek *nem illeszkedtek az átlagos közigazgatási modellhez*. A közigazgatási területükön – és néha az országhatárokon – túlnyúló vonzáskörzettel és vonzerővel rendelkező városok nem voltak képesek a sajátos funkcióik kibontakoztatására ebben a rendszerben. Lengyelországban Krakkó, a Cseh Köztársaságban Brno, Ukrajnában Lvov és Chernivci, a volt NDK-ban pedig Lipcse és Drezda tartozik e várostípusba. Végül az európai jelentőségű fővárosok is vesztesei voltak e politikának, hiszen Európa többi centrumától elszigetelve, egy kis állam helyi életére kényszerítve, messze estek az európai gazdasági és kulturális fejlődés fő áramlataitól. E a térség valamennyi fővárosára igaz, de különösen drámai Berlin esetében.

Vitatható volt e politika nyerteseinek haszna is: a nehézipari telephelyek és a nagy, egyhangú lakótelepek – a városfejlesztés legfőbb eredményei – ma *probléma területek*, ahol igen szorongató kérdés a modernizáció, a fenntartás, illetve a környezeti és társadalmi helyzet javítása (Nemes Nagy 1996).

A közép-kelet európai országokban a jövő egyik legnagyobb kihívása a *városok belső szerkezetének átalakítása*, amelyeket a múltban az alábbiak jellemeztek. A hagyományos belvárosokat évtizedeken keresztül elhanyagolták. Ha sor került rekonstrukcióra a belvárosban, az a régi épületek lebontását és új, a hagyományos környezethez nem illő épületek emelését jelentette. A belvárosok régi lakásállományát nem újították fel, állapotuk mindinkább leromlott. A tipikus belvárosi funkciók, mint kereskedelem, szórakozás, bankok, pénzügyi szolgáltatások, idegenforgalmi lehetőségek, vagy egyáltalán nem léteztek, vagy csak alsóbbrendű szerepűek voltak.

Az új lakóházak építése többnyire a városok külső kerületeiben valósult meg, általában előre gyártott elemekből összeállított hatalmas *monofunkcionális lakótelepek* formájában. Ezáltal a hagyományos lakásoknál többnyire magasabb volt a komfortszintjük, azonban már rögtön felépítésük után jelentkezett néhány igen komoly probléma: funkciójának nem felelt meg, kis alapterület, szigetelési problémák, gyenge infrastruktúra és szolgáltatás stb.

A *lakónegyedek városi terjeszkedése* eltérő módon alakult. Míg a fejlettebb közép-európai országokban (Németország egy része, Ausztria, Olaszország keleti része), valamint Szlovéniában, Horvátországban és Magyarországon jellemző volt a városok terjeszkedése, addig más országokban azt korlátozták. Azonban a felépült nyaralók, és a kialakított „hobbikertek” a viskókkal néha nagyobb területet foglaltak el, mint a városi lakónegyedek.

A politikai változásokat követően, jelentősen megváltoztak a város szerkezetét alakító tényezők, és velük együtt a kihívások, melyekkel a várostervezés szembenéz.

A gazdasági változások következményeként megújultak a *városközpontok és a belvárosi területek*. Lengyelországban, Magyarországon, Romániában és Bulgáriában az üzletek és kiskereskedések száma négy év alatt (1990 és 1994 között) több, mint a kétszeresére emelkedett. Ezek leginkább a városközpontokban találhatók. Az új kereskedelmi bankok a városközpontokban építették fel igazgatóságukat és nyitották meg fiókjaikat, melyek ma hozzájárulnak e városok képéhez. Sok új szálloda épült. A belvárosi területek épületeit felújították, és a lakófunkciót felvál-

totta az üzleti funkció. Azonban érzékelhetők a városközpontokra negatív hatással járó folyamatok is: a külvárosokban felépült bevásárló és szórakoztató központok, multiplex mozik a városközpontok üzletei felől maguk felé csábítják a vásárlókat és fogyasztókat.

Az elmúlt évtizedekben felépült hatalmas *lakótelepek ma súlyos gondot jelentenek*. A merev technológia miatt a lakásokat nem lehet felújítani, vagy bővíteni. A fűtési költségek igen gyorsan emelkednek. A szükséges technológiai felújítás idejének közeledtével, egyre nagyobb lesz a megfelelő és hatékony felújítási technológiák hiányának nyomása. Megindult a társadalmi szegregáció, a magasabb jövedelműek elhagyják ezeket a lakótelepeket, és vagy a belvárosban keresnek lakást, vagy a családi házias zónában, az alacsonyabb jövedelmű csoportok pedig a lakótelepekre költöznek. A kelet-európai (a volt szocialista) országokban (beleértve a volt NDK-t is) körülbelül 17 millió ember, azaz a népesség közel 20%-a él ilyen nagy lakótelepeken, míg a közép-európai (Bajorország, Baden-Württemberg, Ausztria, Olaszország keleti része) országokban alig néhány százezer.

Előrelátható, hogy a legtöbb közép-kelet európai országban tovább fog folytatódni a közeli jövőben a városok terjeszkedése. A városi migráció elkerülhetetlenül erősíteni fogja ezt a folyamatot. A városfejlődési folyamatot a *szuburbanizáció és a városi agglomerációk kialakulása* fogja jellemezni.

A *várostervezés komoly kihívásokkal néz szembe* az átmenet időszakában. Különösen ott komolyak a nehézségek, ahol a városi területek és ingatlanok helyreállítása a soron következő feladat. A tulajdonosi kapcsolatok gyakran nem tisztázottak, a nyilvántartás nem képes lépést tartani a privatizációval. A városi hatóságok nem rendelkeznek olyan ingatlanok és pénzüsszegek felett, melyekkel az ingatlanpiacot befolyásolni tudnák, jogaik és kompetenciáik nem kellően tisztázottak. A szabályozások végrehajtása időigényesebb és bonyolultabb, mint a múltban volt.

4.4. Fenntartható városi fejlődés az európai regionális politikában, 2007-2013

2005 márciusában az Európai Tanács újra megerősítette, hogy az Európai Uniónak meg kell újítani *versenyképességének bázisát*, növelni kell a termelékenységét és erősíteni kell a társadalmi kohéziót. Mindezt a tudás, innováció és az emberi tőke optimális felhasználására alapozva kell megtenni. Ezen kívül az EU-nak minden lehetséges rendelkezésre álló nemzeti és közösségi forrást – köztük a Kohéziós politikát is – mobilizálni kell a célok elérése érdekében.

2005 júliusában az Európai Bizottság kiadta a *Közösségi Stratégiai Irányvonalat* a Kohéziós politika megvalósítása érdekében (CEC 2005). A dokumentum a Kohéziós Politika fő prioritásainak a növekedést és a munkahelyek teremtését tartja. Az irányvonal kitüntetett figyelmet szentel a *városi és vidéki terek kiegyensúlyozott fejlődésének*. Ezenkívül kiemeli, hogy a Kohéziós Politika egy integrált rendszer, nemcsak a növekedés és a munkahelyek létrehozása a cél, hanem figyelembe veszi a *társadalmi és környezeti tényezőket* is. Az Európai Parlament egyik jelentése a

városi dimenziók szerepéről a bővítés kontextusában megfogalmazta, hogy mind a Kohéziós Politikának, mind az EU Strukturális és Kohéziós Alapjainak integrálniuk kell a *fenntartható városi fejlődés gondolatát*.

Ebben a fejezetben összefoglaljuk, azokat a fontosabb elemeket, amik a Strukturális Alapok 2007-2013 közötti időszakára vonatkozóan a városok és térségeik esetében kiemelt jelentőségük és hatással lehetnek a beruházásokra, azon belül pedig az építőipar iránt jelentkező állami, közösségi és területfejlesztési szereplőktől induló keresletre.

4.4.1. Vonzó városok

Az európai városok csak úgy tudják vonzani a befektetőket és a foglalkoztatottakat, ha a gazdasági környezet megfelelő és jó minőségű életet tud biztosítani az ott lakók számára. A legtöbb városban az igazi kihívást a *szuburbanizáció jelensége* és a városok nem megtervezett módon történő terjeszkedése jelenti. A *városok vonzóvá tételében* négy fő szempontot kell figyelembe venni, melyek a következők:

- elérhetőség és mobilitás,
- a szükséges szolgáltatások biztosítása,
- megfelelő természeti és fizikai környezet,
- kulturális szolgáltatásokhoz való hozzájutás lehetősége.

Elérhetőség és mobilitás

A *közlekedés és szállítás* kulcsfontosságú a piacok megközelíthetősége miatt, de nem szabad figyelmen kívül hagyni a városon belüli közlekedést sem. A jó elérhetőség nemcsak a fizikai közelségen múlik, hanem a városok regionális, nemzeti szerepén is, pl. Dublin, London is kieső területeken fekszenek, mégis központi szerepet játszanak a gazdaságban, köszönhetően a jó közlekedési feltételeknek is.

A *városon belüli közlekedés* egyik fő kihívása a városok mérete, minél nagyobb területen kell megoldani a szállítást, annál több környezetszennyező tényezővel kell megküzdeni. Egy felmérés szerint, ha semmi nem történik a közlekedés menedzselésében, akkor 2010-re az EU költségvetésének már 1%-át fogják a negatív hatások kiküszöbölésére költeni.

A kevésbé szennyező megoldások között előtérbe kell helyezni a *tömegközlekedést* (az EU 25 országainak 30 városában közlekedik metró és 137 városában villamos vagy gyorsvasút) és a gyalogos, kerékpáros közlekedést.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. A periférikus térségek bekapcsolása a légi közlekedésbe és a TEN hálózatba.
2. A tömegközlekedés menedzselése, az utak biztonságossá tétele.
3. A tömegközlekedés biztonságának növelése.

4. Kerékpáros és egyéb alternatív közlekedési eszközök elterjesztése, ezenkívül alternatív üzemanyagok használatának szorgalmazása.
5. A tervezésnél figyelembe kell venni, hogy nincs mindenkinek autója és nem is képes mindenki autót vezetni, mégis el kell érniük a különböző szolgáltatásokat.

A szükséges szolgáltatások biztosítása

Az emberek akkor érzik igazán jól magukat, ha hozzájutnak a megfelelő szolgáltatásokhoz: egészségügy, oktatás, szórakozás, kultúra, sport, közigazgatás. Ha az emberek egészségesek és jól érzik magukat, nagyobb hatékonysággal tudnak dolgozni, nő a termelékenység. Az elérhetőséget egyrészt biztosítani lehet a városokban kiépített központokkal, amelyeket mindenki könnyen meg tud közelíteni, másrészt online módon is (pl. e-közigazgatás, e-learning, e-egészségügy) (Dóry – Ponácz 2003).

Irányelvek a fejlesztésben:

1. Az alapszolgáltatások mindenki számára elérhetőek legyenek.
2. A gyermekekre és nőkre különös figyelmet kell fordítani.
3. A kevésbé fejlett területekről is el kell tudni érni a szolgáltatásokat.
4. Bizonyos társadalmi csoportok külön figyelmet igényelnek, ők a bevándorlók, szociálisan hátrányos helyzetűek.

Megfelelő természeti és fizikai környezet

A nem tervezett módon történő *városi területhasználat* oda vezet, hogy bizonyos területek kihasználtsága az optimálistól eltér és lesznek gazdátlan területek. Ez a fajta működés sokkal jobban kihasználja a környezetét. A szuburbanizációs folyamat révén egyre többen költöznek ki a városokból, ők kocsival járnak be a városba dolgozni, növelve a levegőszennyezést, elsősorban azok kárára, akik bent laknak a városban.

A város és vidékfejlesztésnek összhangban kell lennie, csak így lehet megfelelően a zöldmezős és barnamezős beruházásokat szabályozni. A városok kiemelt feladatai közé tartozik a *régi épületek felújítása*, különös tekintettel a volt szocialista országokra, ahol a lakosság kb. 40%-a lakik szocialista típusú panellakásban.

A *városi levegő- és zajszennyezés mérséklése* is kiemelt feladat, elsősorban a közlekedés és fűtés racionalizációjával. Ezen kívül sok európai országban, főleg keleten a hulladékok megfelelő tárolása és elszállítása még nem megoldott.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. Régi városrészek rehabilitációja.
2. A városi területhasználat megfelelővé tétele érdekében koordináció szükséges a Strukturális és Kohéziós Alap között városi, vidéki, regionális és nemzeti szinten.

3. A környezetvédelem területén szükséges lenne egy egységes európai szabályozás megvalósítása.
4. A hatékony energiafelhasználásban a legtöbbet a városi önkormányzatok tehetnek a megfelelő tervezéssel.

Kultúra

A várostervezésnél figyelembe kell venni a *kulturális igényeket* is. A megfelelően kialakított kulturális intézmények és az általuk szervezett igényes programok (fesztiválok, kiállítások, bemutatók stb.) igazán vonzóvá tudnak tenni egy várost. A kultúra segíthet az interkulturális kommunikáció erősítésében.

A kultúrának nagy szerepe van *turizmus fejlesztésében* is, ami a gazdasági fejlődés egyik motorja. Emiatt is fontos Európa városainak kulturális örökségeit megőrizni.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. A városoknak mind a „könnyű” kulturális szórakozást, mind a komolyabb kulturális programokat (pl. múzeumok, könyvtárak stb.) támogatni kell.
2. A kultúra az egyik legmegfelelőbb eszköz arra, hogy az emberek között hidakat építsen, erősítse a társadalmi kapcsolatokat.

4.4.2. Az innováció, vállalkozás és tudásgazdaság támogatása

A városok képesek arra, hogy megteremtsék a feltételeit tudásalapú gazdaság és társadalom kialakulásának. A tudásalapú gazdaságban fontos a kis- és középvállalkozások alapításának és pénzügyi finanszírozásának támogatása (*Rechnitzer – Grosz – Csizmadia* 2004).

KKV-k és mikrovállalkozások

A kis- és középvállalkozások, illetve a mikro-vállalkozások a *városok potenciális munkahelyteremtői*. Éppen ezért az elsődleges feladat, hogy megteremtsék a városok a vállalatok alapításának megfelelő környezeti és támogatási feltételeit.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. A vállalkozások alapításához szükséges a megfelelő infrastruktúra és szállítási feltételek biztosítása.
2. Szükséges olyan szervezetek, egységek létrehozása, amelyek támogatni tudják, (pl. tanácsadással) a vállalkozásokat.
3. Tanácsadó és közvetítő szervezetek szükségesek, amelyek az együttműködést segítik elő a partnerek és a vállalkozások között.

4. A pénzügyi tanácsadást is támogatni kell, pl. oktatással, különböző pénzügyi programok, támogatási formák létrehozásával.
5. Külön figyelmet kell fordítani a fiatalok, nők és hátrányos helyzetűek vállalkozásaira, sok esetben nekik több szakmai támogatásra van szükségük.

Innováció és tudásgazdaság

Azok a városok, amelyek ki tudják használni az *innováció és a K+F előnyeit*, sokkal előnyösebb helyzetben vannak, mint azok, akik nem tudnak élni ezekkel a lehetőségekkel. A tudásgazdaság alapját a jól képzett, gyakorlati szakemberek adják, akiket oda kell vonzani a városba és – ennél nehezebb feladat – meg is kell őket tartani.

A *tudásgazdaság* igazán akkor virágozhat, ha felismerik a vállalkozások az egyetemekkel, kutatóintézetekkel való kapcsolattartás jelentőségét.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. A városoknak vonzani kell és meg kell tudni tartani a jól képzett munkaerőt.
2. A városoknak kell előkészíteniük a régiójuk számára az innovációs stratégiát.
3. A felsőoktatási kapcsolatok meghatározóak a városfejlesztés szempontjából.
4. A városoknak ki kell fejleszteniük egy kiegyensúlyozott és integrált információs stratégiát, amely összhangban áll a nemzeti és regionális stratégiával.

4.4.3. Több és jobb minőségű munkahely

A városok nemcsak lakóiknak, hanem az ingázók számára is biztosítanak munka-lehetőséget, ennek ellenére *magas a munkanélküliségi ráta a városokban*. Az uniós városok több mint kétharmadának alacsonyabb az aktivitási rátája, mint az országos átlag. 2001-ben mindössze a városok 10%-ában volt nagyobb az aktivitási ráta 70%-nál, pedig a Lisszaboni Stratégia ezt a mértéket tűzte ki célul 2010-re, de a valóság azt mutatja, hogy ezt nehéz lesz elérni.

A városi paradoxon: sok munkahely, mégis magas munkanélküliség

A városoknak van a legtöbb lehetőségük arra, hogy a helyi igényeket megértsék és tisztán lássák az adott térségre jellemző lehetőségeket, nehézségeket, s az újabb tevékenységet megtelepedését támogatni tudják.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. Akkor tud egy város megfelelő munkahelyeket kínálni, ha rendelkezik azokkal az eszközökkel, amelyek segítségével előre tudja látni a gazdasági és társadalmi változásokat regionális és helyi szinten is.
2. Hatékony munkahely-teremtési eszköz lehet, ha a gazdaság kulcsszereplői képesek együttműködni.
3. Külön figyelmet érdemelnek azok a rétegek, akik valamilyen oknál fogva nehezebben jutnak be a munkapiacra, pl. nők, fiatalok, bevándorlók, fogyatékosok.

A foglalkoztatás növelése az oktatás és képzés színvonalának emelésével

Az *élethosszig tartó tanulás* feltételeinek biztosítása a városok feladata. Manapság szükség van az ilyen típusú képzési formára. Ennek oka elsősorban, hogy a kevésbé képzettek nem tudnak elhelyezkedni a munkaerőpiacon, számukra valamilyen alternatív lehetőséget kell kínálni, másrészt a gazdasági ágazatok súlyának átalakulása folyamatos, ennek következtében a korábban a nehézipar, bányászat területén dolgozók nagy részének új munka után kell nézni. Ahhoz, hogy a városok versenyképesek legyenek, vonzóvá kell válniuk a jól képzett szakemberek számára, illetve sikeresen kell megtalálniuk azokat a munkavállalókat, akik éppen a be nem töltött munkahelyek egyikén szeretnének dolgozni, ezzel növelve az aktivitási rátát is.

A *bevándorlók* munkapiaci integrálása szintén fontos feladat, számos olyan képességgel rendelkezhetnek, amellyel a helyi lakosok nem, így bővíthet a szolgáltatások köre a városban. Ezzel a társadalmi kirekesztettség jelensége visszaszorítható, ami gazdasági növekedést eredményezhet helyi és regionális szinten egyaránt.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. Élethosszig tartó tanulás és az oktatási, képzési rendszerek modernizációja, az infrastruktúra fejlesztése.
2. Kiemelten támogatni azok tanulási lehetőségeit, akik hátrányos helyzetben vannak a munkaerőpiacon (pl. akik korán abbahagyták tanulmányukat, az alacsonyan képzettek, idős emberek, bevándorlók, a kisebbségben élők).
3. Támogatni kell azokat, akik több és sokoldalú képzettséggel rendelkeznek, nagyon fontos szerepük lehet elsősorban a szolgáltató szektorban.
4. Külön figyelmet kell szentelni a tartós munkanélküliek munkapiaci reintegrációjára.

4.4.4. Egyenlőtlenségek a városokon belül

Ha megnézzük az egyes városok munkanélküliségi rátáját, azt tapasztaljuk, hogy elég nagy a mutató szórása. Egy felmérés szerint a *nagyvárosok bizonyos területein* a munkanélküliségi ráta elérheti akár a 60%-ot is, a közepes városokban ez az érték 47-48%. Jelentős számok ezek, főleg, mert ehhez a magas rátához számos területen a szegényes környezet, a bűnözés, az oktatás alacsony színvonala társul, ezen kívül a várható élettartam is alacsonyabb, mint a központi területeken. A legnagyobb gond, hogy bár ezek a területek közel vannak a fejlett régiókhoz, központokhoz, a kapcsolattartás mégis hiányos, ami tovább nehezíti a fejlődést a hátrányos helyzetű térségekben, központokban, de városi területeken is.

Társadalmi integrálódás és az egyenlőség lehetősége

A társadalmi kirekesztés orvoslása kulcsfontosságú tényezője a városi politikának. A következő csoportokra kell figyelmet fordítani:

1. A bevándorlók integrálása: a bevándorlók a városi lakosság egyre nagyobb hányadát teszi ki. Az egyes országokban a problémájuk kezelésére hozott döntések nemzeti szinten születnek, azonban a konkrét megvalósítás a városokra hárul, de sokszor az ehhez szükséges, elsősorban anyagi feltételeket nem biztosítják. Fontos feladat a nyelvi oktatás támogatása, hogy legalább kommunikálni tudjanak a környezetükkel. Továbbá biztosítani kell, hogy a bevándorlók is képesek legyenek részt venni szociális programokban.
2. Fiatalok és gyerekek: minden fiatalnak részt kellene venni oktatásban, képzésben, mert ha képzetlenek, az ebből adódó hátrányok (pl. munkanélküliség, rossz egészségi állapot, drogozás, zendülések) leküzdésének költsége a városok költségvetését fogja érinteni. A fiatalok munkanélküliségi rátája a legtöbb országban az országos átlagnál jóval magasabb. Fontos tudni, hogy bármilyen stratégia, program akkor lesz sikeres, ha a fiatalokat motiválják is, megértetik velük, mi miért fontos (pl. iskolába járni, ahol a tanár-diák és diák-diák kapcsolat révén a fiatalok megtanulják azt is, hogyan kell alkalmazkodni a többi emberhez).
3. Női egyenjogúság: a legnagyobb gondot az jelenti, ha (pl. szülés után) némi kihagyás után jelennek meg a nők újra a munkapiacon. Hiába van meg a képzettségük, a kiesett időszak gyakorlati tapasztalatai hiányosságot jelentenek. A kisebbséghez tartozó vagy gyermeküket nevelő anyák különösen kiszolgáltatottak ebben a helyzetben.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. A bevándorlók integrálása.
2. A fiatalok képzése, oktatása.
3. Küzdelem a gyermekszegénység ellen.

4. Növelni kell a nők esélyeit a munkapiacra.
5. A gyermekes anyák munkapiaci lehetőségeinek kiszélesítése.

A biztonság növelése a városokban

A bűnözés elsősorban a városokban koncentrálódik, különösen a drogokkal kapcsolatos bűncselekmények száma nőtt az elmúlt években. Ezért minél nagyobb egy városban a biztonság, annál vonzóbbá válik a gazdasági szereplők számára, kiemelt területet jelent a bűnözés kezelése.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. A bűnözés megelőzése már a városi terek tervezésénél kezdődik, ha szép, tiszta a környezet, átláthatóak az utcák, terek és odafigyelnek az elhanyagolt területek fejlesztésére, kevesebb bűneset elkövetésére csábítja az embereket a rendezett környezet.
2. A fiatalokra már azelőtt oda kell figyelni, mielőtt „karrierjük” beindulna.
3. Meg kell szervezni a városi területek őrzésének módjait.

4.4.5. Kormányzás

Városok és régiók

A stratégiai döntéseknél nemcsak nemzeti, regionális szinten kell gondolkodni, hanem a helyi, városi szereplőknek is fontos feladataik vannak, hiszen nem lehet minden kérdésben csak nagyobb területi egységben gondolkodni. Ami nagyon fontos: az egyes területi szintek közötti együttműködés és különböző kérdésekben egymás segítése, annak érdekében, hogy egy fenntartható közösségi szint jöjjön létre.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. A globális verseny kihívása együttműködést kíván meg a városok és a körülöttük lévő területek között.
2. A városi-vidéki koordináció elsősorban pénzügyi együttműködést jelent.

A fenntartható városi fejlődés integrált megközelítése

Ahhoz, hogy a városfejlesztés sikeres legyen, egy hosszú távú, előre jól átgondolt stratégiát kell kidolgozni. A tervezés folyamatába be kell vonni az érintett feleket (nemzeti, regionális, helyi szint), hiszen csak ők tudhatják, hogy egy-egy érintett kérdéskörben helyi, regionális szinten melyek a sajátosságok. A fenntartható fejlődés megvalósítása során társadalmi és környezeti tényezőket is figyelembe kell venni.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. A kulcsszó a hosszú távú tervezésen van!
2. A tervezésben érintett terület képviselőit be kell vonni a tervezésbe.

Civil részvétel

A kormányzati szinten hozott döntések legitimitását az adja, ha a civil társadalom is részt vesz a döntési folyamatban. A helyben történő eseményeket, a helyi jellegzetességeket csak ők tudhatják. Különösen fontos szerepük van ebben a folyamatban a nőknek és a fiataloknak.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. A városok fenntartható növekedésének feltétele, hogy a civil szektor (nonprofit szervezetek) szót kapjanak a fejlesztés során.
2. Csökkenti kell a távolságot a civilek és a politikusok időértelmezésénél, mely eltérés elsősorban a közigazgatási rendszer túlzott bürokratizmusából ered.

4.4.6. A városok megújulásának finanszírozása

A városok megújulásának fő finanszírozója az EU Strukturális Alapja, ezenkívül az EIB (European Investment Bank), az EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) és a CEB (Council of Europe Development Bank) finanszírozza a városi fejlesztéseket, elsősorban hitelnyújtással (pl. az EIB 2004-ben 6,1 milliárd euró hitellel finanszírozta a városi környezet fejlesztését). Az EIB és a CEB egy kiemelt támogatási területe a volt szocialista EU tagországok lakásállományának megújítása.

A finanszírozási lehetőségek fejlesztése

A gazdasági növekedés és az innováció támogatása mindig kockázatokkal jár, ezért olyan támogatási formákra van szükség, ami csökkenti a finanszírozás kockázatát. Az EU Strukturális Alapján keresztül a 2007-2013-as tervezési időszakra bevezetnek egy új támogatási formát, a JEREMIE-t, amely remélhetően megfelel a fenti követelménynek és hozzájárul a gazdasági növekedéshez, a foglalkoztatás növeléséhez és a társadalmi kirekesztés csökkentéséhez.

PPP konstrukciók

A városok fejlesztéséhez nemcsak a városvezetők döntései szükségesek, a magánszektor is sikeresen járulhat hozzá a városok vonzóvá tételében, források vagy egyéb ötletek, javaslatok átadásával. A *magánszektor tapasztalatai* sikeresen felhasználhatóak a városok fejlesztésében. Eddig csak olyan területeken, mint pl. az egészségügy, IT, turizmus volt népszerű a PPP, azonban meg kell barátkozni a gondolattal, hogy a városi tervezésnél is fontos szerepük lehet.

Irányelvek a fejlesztésben:

1. A közösségi finanszírozást ki kell egészítenie a magánfinanszírozásnak.
2. A magánszektor nemcsak pénzt, hanem tapasztalatokat is biztosíthat.
3. A sikeres PPP-hez elsősorban jól átgondolt, hosszú távú tervezés szükséges.

4.5. Tanulságok a magyar város, pontosabban településhálózat fejlesztés számára

1. Az Európai Unió regionális politikájában egyre nagyobb hangsúllyal jelenik meg a *település, s azon belül a város*, illetve a *város és környezete* tudatos fejlesztése. A 2007-2013 közötti időszakban tehát a különféle szektorális OP-ben és a regionális OP-ben kiemelten kell kezelni a városfejlesztést, illetve a város és a környezete fejlesztésére vonatkozó célokat.
2. Nélkülözhetetlen az Országos Területfejlesztési Konceptió részeként, annak kiegészítéseként *Országos Településhálózat-fejlesztési Irányelveket* kidolgozni. Ezekben az irányelvekben reagálni kell az Európai Unió regionális politikájának elvárásaira, azokat adaptálni a magyar viszonyokra és megkeresni a legfontosabb fejlesztési irányokat, amikre alapos szakmai és finanszírozási eligazítást kell nyújtani.
3. A hat-hét regionális központ szintjén megindult *fejlesztési pólus program* mellett elő kell készíteni a hazai középvárosok fejlesztésére vonatkozó elképzelés rendszert, amit részben a szektorális OP-kben, részben a regionális OP-ben kell érvényesíteni. Kiemelten kell kezelni a *középvárosok rehabilitációs programját*, ami vonatkozzon a közlekedési rendszereik megújítására, a városi belső terek (épületállomány) felújítására és a kor igényeinek megfelelő beépítésekre, valamint hasonló szellemben a telekkialakításra, a barna ipari területek rehabilitációjára, megfelelő szintű közművek kiépítésére. A középvárosi szerepkörök intézményi bázisainak megerősítése döntő jelentőségű lehet az egyes régiók fejlesztési elképzeléseinek megvalósításában.
4. Hasonlóan célszerű áttekinteni a *hazai kisvárosok fejlesztési elképzeléseit*, döntően a kistérségi szerveződések segítése érdekében, kiemelt hangsúllyal az elérhetőségre, a szolgáltatások biztosítására, a megfelelő (vonzó) infrastrukturális feltételekre. Támogatni kell a kisvárosok fejlesztési elképzeléseinek (fejlesztési stratégia, program) kidolgozását, azok összhangba hozását a kistérségre készülő fejlesztési elképzelésekkel. Célszerű szabályozni a várossá válás rendszerét, az összhangba hozni a kistérségi hálózat további lehatárolásával.

5. Nem csak Európai Unió eszközöket kell megmozgatni a városi építészeti környezet és infrastrukturális rendszer megújítására, illetve fejlesztésére, hanem ezek finanszírozására az állami eszközök mellett új megoldásokat kell kikísérletezni (pl. városi kötvény, helyi PPP konstrukciók) és bevezetni.

Irodalom

- Barsi B. – Csizmadia (2002): Egy nagyváros helyzete az információs társadalomban. *Tér és Társadalom*, 2. 147-172. o.
- CEC (2005): Cohesion policy and cities: the urban contribution to growth and jobs in the regions. Commission Staff Working Paper. Commission of the European Communities, Brussels.
- Dóry T. – Ponácz Gy. M. (2003): Az infokommunikációs ágazatok szerepe és súlya a magyar városhálózatban. *Tér és Társadalom*, 3. 165–181. o.
- Enyedi Gy. (1997): A sikeres város. *Tér és Társadalom*, 4. 1–9. o.
- ESDP (1999): European Spatial Development Perspective. Postdam (http://europa.eu.int/comm/regional_policy/)
- Illés I. (2002): *Közép- és Délkelet-Európa az ezredfordulón. Átalakulás, integráció, régiók*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 2002.
- Izsák, É. (2003): *A városfejlődés természeti és társadalmi tényezői: Budapest és környéke*. Napvilág Kiadó, Budapest.
- Lengyel I. – Rechnitzer J. (2000) A városok versenyképességéről. In Horváth Gy.– Rechnitzer J. (szerk.): *Magyarország területi szerkezete és folyamatai az ezredfordulón*. MTA RKK, Pécs, 130–152. o.
- Nemes Nagy J. (1996): Soprontól Nyíradonyig. Városok a piacgazdasági átmenetben. In Agg Zoltán (szerk.): *Átéptetés. Közigazgatás. Területfejlesztés. Városmarketing*. Comitatus, Veszprém. 193–204. o.
- NORDREGIO (2004): The role, specific situation and potentials of urban areas as nodes in a polycentric development (ESPON project 1.1.1) (<http://www.espon.lu/projects>)
- OTK (2005): *Országos Területfejlesztés Koncepció*. VÁTI Kht, Budapest.
- Rechnitzer J. (1993): *Szétszakadás vagy felzárkózás. A térszerkezetet alakító innovációk*. MTA RKK, Pécs-Győr.
- Rechnitzer J. (1998): *Területi stratégiák*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs.
- Rechnitzer J.– Grosz A. – Csizmadia Z. (2004): A magyar városhálózat tudásalapú megújító képessége az ezredfordulón. *Tér és Társadalom*, 2. 117-157. o.
- Szirmai V. et al. (2002): *Verseny és/vagy együttműködés? Város és környéke kapcsolatai*. Budapest – Székesfehérvár, MTA Szociológiai Kutatóintézet, MTA RKK NYUTI Közép-dunántúli Kutatócsoport.
- Vision Planet (1999): A közép-európai, a Duna-menti és az Adria térség integrált területfejlesztési stratégiája. Irányelvek és fejlesztéspolitikai javaslatok. *Tér és Társadalom*, 1-2. 195-251. o.

4. Az Európai Unió regionális és városfejlesztési politikájának újabb jellemzői	105
4.1. A város, mint térbeli hálózati egység	105
4.2. Az városhálózat fejlődési irányai	107
4.3. A kelet-közép-európai térség városfejlődési sajátosságai	111
4.4. Fenntartható városi fejlődés az európai regionális politikában, 2007-2013	114
4.4.1. Vonzó városok	115
4.4.2. Az innováció, vállalkozás és tudásgazdaság támogatása	117
4.4.3. Több és jobb minőségű munkahely	118
4.4.4. Egyenlőtlenségek a városokon belül	120
4.4.5. Kormányzás	121
4.4.6. A városok megújulásának finanszírozása	122
4.5. Tanulságok a magyar város, pontosabban településhálózat fejlesztés számára	123

5. A klaszterek előtérbe kerülése és alapvető jellemzőik

A gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásával foglalkozó vizsgálatok szinte egyöntetűen kiemelik, hogy a térbeli koncentrációk gazdasági jelentősége a globalizációs folyamatok következtében felértékelődött. A globális-lokális paradoxon egy régi megfigyelést fogalmazott újra a globalizáció feltételei között, ugyanis a gazdasági tevékenységek térbeli „sűrűsödése”, agglomerálódása, a gazdasági tevékenységek földrajzi koncentrációja az árutermelő gazdaságokban mindig megfigyelhető volt. Nyilvánvalóan az önellátáson túl a specializáció és a munkamegosztás alakította ki egy-egy térség jellemző tevékenységét. Már a középkorban is voltak olyan speciális termékek, pl. toledói acél, velencei tükör, meissenai porcelán stb., amelyek csak egy-egy térségben, városban készültek.

A közgazdászok is hamar felfigyeltek a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációjára, *Alfred Marshall* már a 19. század végén felvázolta az iparágak lokális előnyeinek forrásait, amelyekből az iparági körzetek (industrial district) alapgon-dolatai erednek, az 1. világháború után *Joseph Schumpeter* ismertette az innovációs klasztereket, a 20. század közepén *Francois Perroux* elemezte a fejlődési és növekedési pólusokat stb., hogy csak a témakörrel foglalkozó nevesebb közgazdászokat említsük.

A globalizációs folyamatok hatására kialakuló térbeli koncentrációkra az utóbbi két évtizedben a „klaszter” kifejezés vált általánossá. A kifejezés újraértelmezése miatt napjainkban is folynak a viták a klaszter fogalmáról és értelmezésének hatáiról (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 foglalkoztatottak 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 versengő cégek esetében.

A térbeli koncentrációval foglalkozó tudományos irányzatok három nagyobb csoportba sorolhatók: az egyik a neoklasszikus közgazdaságtani fogalom- és gondolatrendszer alapján, avagy azt továbbfejlesztve elemzi az agglomerálódást. Ennek az elméleti közgazdaságtani csoportnak főbb képviselői *Paul Krugman*, *Masahisa Fujita*, *Jacques-Francois Thisse*, *Anthony Venables* stb. A második csoport az üzleti tudományok fogalmait és eszközeit alapul véve, főleg a vállalati

versenystratégiákból kiindulva elemzi a vállalati együttműködések térbeliségét. Ezen csoport vezéralakja *Michael Porter*, míg hasonló álláspontot képvisel *Michael Enright*, *Stuart Rosenfeld*, *Arnoud Lagendijk* stb., illetve a gyakorlati gazdaságfejlesztési szakemberek többsége. A harmadik csoport képviselői, főleg a regionális tudomány kutatói, pl. *Allen Scott*, *Michael Storper*, *Peter Dicken*, *Philip McCann* megpróbálják szintetizálni a kissé merev közgazdaságtani elméleti kategóriákat a túlzottan rugalmas üzleti szemlélettel.

Az első csoport fő célja feltárni a térbeli koncentrációk közgazdasági törvényszerűségeit, a második már az üzleti szereplők döntéseiből, azaz üzleti érdekekkel magyarázza a térbeli folyamatokat és ad versenyképességet javító gazdaságpolitikai javaslatokat. Míg a harmadik csoport a regionális fejlődés és helyi gazdaságfejlesztés szempontjait állítja előtérbe. Mindhárom alapállás hasznos, eredményeik felhasználhatók a klaszteresedés magyarázatára és a klaszteresedést ösztönző programok kidolgozására. A klaszterek fejlesztésével foglalkozó szakirodalom mindhárom csoport fogalmait és eredményeit alkalmazza, pl. az Európai Unió kapcsolódó dokumentumai, emiatt célszerű áttekintenünk mindegyik megközelítés legfontosabb alapgondolatait. A három eltérő alapállású iskola felfogásának bemutatását követően röviden kitérünk a gyakorlatban is megfigyelhető klaszterek néhány jellemzőjére.

5.1. Elméleti közgazdasági megközelítések

Alfred Marshall, a határelemzés egyik úttörője 1890-ben megjelent, többször kiadott (és 1920-ban átdolgozott), az akkori közgazdaságtudomány egészét áttekinthető alapvető művében az iparágak földrajzi eloszlásának kérdése kapcsán kiemelte a kisebb vállalkozásoknál a külső gazdasági hatások (extern hatások) fontosságát (*Marshall* 1920). A 19. században megfigyelhető angol *iparági körzetek* (industrial districts) kialakulását és prosperálását is főleg ezen külső gazdasági hatásokra vezette vissza. *Marshall* ezzel foglalkozó gondolatainak újrafelfedezése az 1980-as évektől figyelhető meg, többek között az olasz iparági körzetekkel kapcsolatban (amelyeket marshallinak, vagy neo-marshallinak is neveznek). Lényeges, hogy *Marshall* az externáliákat főleg *szémszédsági hatásként*, azaz lokális kiterjedésűnek feltételezte, ezért tekintik munkásságát a regionális tudomány egyik kiindulópontjának a regionalisták közül is egyre többen (*Benko* 1999; *Fujita – Thisse* 2002; *Hoover – Giarratani* 1999). Megjegyezzük, hogy az iparág alatt nemcsak feldolgozóipari tevékenységet értünk, hanem bármilyen gazdasági tevékenységet, bármilyen üzletágot, pl. a pénzügyi szektor tömörülését Londonban (a City-ben), avagy New Yorkban (a Wall Street-en), a szórakoztatóiparét Las Vegasban, avagy Monte Carlóban.

5.1.1. A lokális extern hatások jelentősége

Marshall, mint a neoklasszikus közgazdaságtan egyik meghatározó képviselője, több alapösszefüggés formalizálója (közismert a Marshall-kereszt) alapvetőnek tartotta a pénzben kifejezhető mérlegelési szempontokat, költségeket (pl. szállítási költségeket), árakat és profitot. De azt a megállapítást is megfogalmazta, hogy az üzleti kalkulációknál figyelembe vett mennyiségi kategóriákon kívül vannak olyan egyéb lényeges szempontok is, amelyek nem jelennek meg az árakban, költségekben, azaz mérlegelni kell bizonyos gazdaságon kívüli tényezőket is. E megállapítás igazsága napjainkban is nyilvánvaló, mivel a piaci és technológiai információk jelentős része informálisan terjed, ellesik és „hallják” egymástól a vállalkozók, szakértők és az ilyen személyes információk, tapasztalatok kölcsönös cseréjének nincsen (pénzbeli ellentételezésre alapozódó) piaca.

Marshall egy adott vállalat esetén a méretgazdaságosságot, a kibocsátott termék mennyiségének növekedésekor az átlagköltség csökkenését két tényezőre vezette vissza (*Marshall* 1920):

- *A belső méretgazdaságosságot* (internal economies of scale), amely esetén az egységköltség az üzemben belüli tényezőktől, az adott üzem méretétől, költségeitől, az üzem szervezetétől és a vezetés hatékonyságától függ.
- *A külső méretgazdaságosságot* (external economies of scale), amikor az egységköltség nem a vállalat méretétől, hanem a vállalaton kívüli külső tényezőktől, az adott iparág méretétől és technológiai fejlettségétől, a vállalat területi elhelyezkedésétől, a térségben levő munkaerő felkészültségétől, a helyi intézményi környezettől stb. függ.

A *külső méretgazdaságosság konkrét megnyilvánulási formái az externáliák*, amelyeket *Marshall* egy adott térségben koncentrálódó, ugyanazon iparágban tevékenykedő sok kisüzem példáján keresztül elemzett, definiálva az iparági körzetek előnyeit (*Lengyel – Rechnitzer* 2004). Az *iparági körzetekkel* kapcsolatos elemzésében a telephelyválasztás fő motívumának ugyan az olyan fizikai feltételeket tekintette, mint az éghajlat, a termőföld, vagy az ásványi anyagok és szállítási lehetőségek megléte, de a véletlennel is magyarázta, hogy egy-egy iparág hol alakult ki. Viszont a már működő iparágak megerősödése az adott térségben főleg a *pozitív lokális externáliákra* vezethető vissza, amelyek költségsökkentésre adnak módot és az iparág öngerjesztő fejlődését indukálják.

Marshall az externáliákat – mai fogalmaink szerint – főleg pozitív lokális technológiai extern hatásokként értelmezte, amelyek jelentősen javítják a kisebb cégek termelékenységét. A korabeli Angliában iparági körzetenként kiemelhető egy-egy domináns iparág (pl. Sheffield-ben evőeszközforgatás, Lancashire-ben pamutipar, Bedfordshire-ben kosárfonás), amelyek főleg kisvállalkozásokat tömörítettek, de *Marshall* szerint egy adott térségben más iparágak is fontosak lehetnek (pl. a férfiaknak munkát adó bányászat mellett megjelent a nőket foglalkoztató textilipar is). A pozitív lokális externáliák, az ingyen hozzáférhető helyi hatások magyarázzák napjainkban is a *kis- és középvállalkozásokból álló helyi hálózata-*

tok, lokális klaszterek sikerességét, mivel egyrészt a szállítási és tranzakciós költségek csökkentésére nyílik lehetőség, másrészt hatékonyabban terjednek az információk, a sikeres üzleti tapasztalatok (Lengyel 2001).

Marshall nyomán napjainkban a pozitív lokális külső gazdasági hatások forrásai három csoportra oszthatók (5.1. ábra), amelyek egymást erősítő folyamatokat indukálva egy adott iparág/üzletág földrajzi koncentrációját idézhetik elő, egy iparági körzetet alakíthatnak ki (Armstrong – Taylor 2000; Fujita – Thisse 2002; Krugman 1991; Lengyel – Rechnitzer 2004):

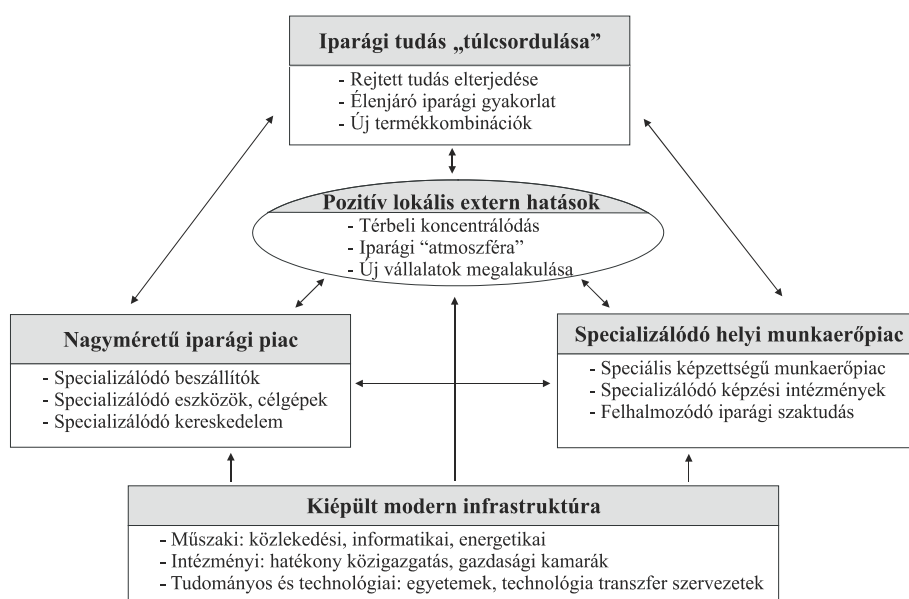
- Egy iparág földrajzi koncentrációja miatt létrejövő *nagyméretű iparági piac* lehetővé teszi, hogy a *helyi beszállítók, szolgáltatók specializálódjanak* (az inputok és eszközök szállítói, amelyek egy másik iparághoz tartoznak), akik ezáltal növelhetik termelékenységüket és csökkenthetik költségeiket, részben speciális (termelékenyebb) berendezések használatával. Az eszközök szállítói is egyre speciálisabb célgépeket terveznek és állítanak elő, mert a nagyobb iparági kereslet erre igényt támaszt.
- *A helyi munkaerőpiacok specializálódnak*, a hasonló képzettséget igénylő munkahelyek viszonylagos sokasága a specializált tudású (ezáltal kiszolgáltatottabb) munkásoknak nyújt nagyobb biztonságot (több hasonló vállalatnál kaphatnak munkát), a fiatalok is szívesen választják ezeket a szakmákat. De a vállalkozások számára is egyszerűbben megoldható az inpuhelyettesítés, könnyebben találnak speciális munkahelyeikre megfelelő képzettségű, tapasztalatú munkaerőt. Létrejönnek speciális képzési intézmények az iparági szaktudás felhalmozására és átadására. Nyilván a munkaerő a napi térpályák által lehatárolt lokális térségen, ingázási övezeten belül koncentrálódik.
- Az *iparági technológiai/műszaki tudás „túlsordulása”* (technological spillovers), elterjedése lehetővé teszi az iparági információk, innovációk, szaktudás és sikeres üzleti tapasztalatok gyors elterjedését, az élenjáró gyakorlat és hallgatólagos tudás (information spillovers) átvételét, az iparágban új termékkombinációk megjelenését. A tudás túlsordulása (időnként a szakértők munkahelyváltásával), a sokszor nehezen megfogalmazható tapasztalatok átadása-átvétele szintén személyes (face-to-face) találkozások esetén, azaz lokálisan hatékony.

Az extern hatások három forrását ki kell egészítenünk egy negyedikkel, mivel a *kiepült modern infrastruktúra* is jelentős külső gazdasági hatásokat (avagy hiánya hátrányokat) okozhat. Marshall még nem foglalkozott az infrastruktúrával, azt adotttnak tekintette, viszont egy iparági körzetnél szükséges (de nem elégséges) feltétel a mindenkori időszak színvonalának megfelelő közlekedési, hírközlési, közigazgatási, oktatási, intézményi stb. háttér.

Ha egy lokális térségben bizonyos *kritikus tömeget* elér az iparág mérete, akkor egy *öngerjesztő folyamat* indul be és gyorsul fel, mivel ekkor mindhárom extern hatásból jelentős vállalati előnyök származhatnak. Az iparág beszállítói érzékelik

az egyre nagyobb és stabilabb helyi piacot, a termelésüket növelve csökkennek egységköltségeik, illetve érdemes specializálódniuk, ami további előnyöket jelent. A megnövekedett munkaerőpiac miatt mind a munkavállalók, mind a képzési intézmények specializálódnak, ezáltal a térségben a speciális iparági szaktudás is felhalmozódik. A termeléshez, technológiához kapcsolódó üzleti tapasztalatok, a legjobb iparági gyakorlatok megismerhetővé válnak és széles körben el is terjednek. Mindezen extern hatások következtében felgyorsul az iparág térbeli koncentrálódási folyamata, az alacsony piacra lépési korlátok miatt új cégek jönnek létre, és kialakul egy olyan „iparági atmoszféra”, amely nemcsak az iparág vállalkozásait és dolgozóit érinti, hanem a helyi intézményeket, illetve a település, térség megítélését, „identitását” is befolyásolja.

5.1. ábra Az iparági körzetek területi koncentrációjának Marshall-i modellje



Forrás: Lengyel (2003), Lengyel – Rechnitzer (2004).

Tehát *Marshall* azt figyelte meg és foglalta össze, hogy egy adott iparág vállalkozatainak térbeli tömörülése lehetővé teszi a specializáció és munkamegosztás megerősödését, ami a termelékenység (és így jövedelmezőség) gyors növekedését segíti elő. Ez a specializáció dinamikusan változik, amit az iparági tudás túlsordulása, mai szóval élve innovativitása tesz lehetővé. A fentiek alapján egyértelmű, hogy már az árutermelő gazdaság korai szakaszaiban kialakultak a klaszterek, még ha nem is így nevezték őket.

5.1.2. Új gazdasági földrajz

Krugman és követői a nemzetközi gazdaságtan, a növekedésméletek, valamint a regionális tudomány újabb eredményeiből indulnak ki (*Fujita – Krugman – Venables* 1999; *Fujita – Thisse* 2002; *Krugman* 1991, 1995, 1999, 2000). Az „új gazdasági földrajz” (new economic geography), újabban „térgazdaságtan” (spatial economics), illetve „földrajzi gazdaságtan” (geographical economics) megpróbálja beépíteni a neoklasszikus közgazdaságtan modelljeibe a gazdasági szereplők térbeli elhelyezkedését, mint endogén változót. Képviselői felismerték, hogy napjainkban a gazdasági elemzés tényleges alapegységei nem az országok, nem a nemzetgazdaságok, hanem a régiók, amelyek átléphetnek politikai (és ország-) határokat is. Azaz a gazdasági szereplők alapvető érdekeire vezethető vissza egy új elemzési keret, egy új térstruktúra kialakulása.

Krugman szerint a piaci versenynél döntő a termékdifferenciálás és így a monopolisztikus verseny (nem kizárva időnként a tökéletes versenyt, vagy a monopóliumokat sem) (*Krugman* 1991). A növekvő mérethozadék feltételezését, a gazdaság térbeli átrendeződésére gyakorolt hatását empirikusan igazolják a régiók, városok egyre specializálódó, a lokális extern hatásokat kiaknázó gazdaságai. A termelési tényezők mobilitásánál feltesszük, hogy a természeti erőforrásokon kívül a többi tényező (tőke, munkaerő, technológia) mobil, bár a munkaerő mobilitása az országok között erősen korlátozott. A térgazdaságtanban a szállítási költségek kulcsszerepet töltenek be, nemcsak két ország közötti kereskedelemben döntőek, hanem a vállalati döntésekben is, ugyanis a fajlagos szállítási költségek csökkenése erősíti az országon belüli térbeli koncentrációs folyamatokat (*Lengyel* 2003).

A térgazdaságtan fenti alapfeltételeiből kiindulva *Krugman* a gazdaság térbeli működésének modellezését egyszerű példán szemlélteti, amikor bevezet egy kétszektorú gazdaságot: az egyik szektor a térben immobil, „röghöz kötött” (pl. a tökéletes versennyel jellemezhető mezőgazdaság), a másik a térben mobil (pl. a monopolisztikus versennyel bíró gyáripari) gazdasági tevékenység (*Krugman* 1995, 1999). A modellben a gyáripari termelés méretgazdaságosságát, a szállítási költség nagyságát, valamint az ipari termékek iránti keresletet veszi figyelembe. A mobil szektorbeli gazdasági tevékenységek térbeli eloszlását két ellentétes gazdasági folyamat: a *térbeli centripetális és centrifugális erők* befolyásolják (5.1. táblázat).

5.1. táblázat A térbeli koncentrációra ható erők

Centripetális erők	Centrifugális erők
Piaci méret hatásai (kapcsolatok)	Immobil tényezők
Nagyméretű munkaerőpiac	Ingatlanhasználati díjak
Tisztán pozitív extern hatások	Tisztán negatív extern hatások

Forrás: *Krugman* (1999, 143. o.).

A centripetális erők lényegében a *Marshall-féle* pozitív lokális extern hatások: a nagy piacok odavonzzák a telephelyeket (főleg nagyobb mennyiségű termelés esetén érdemes a piachoz közel települni). A nagyobb munkaerőpiac mind a munkaadóknak, mind a munkavállalóknak előnyös, illetve fellépnek egyéb pozitív extern hatások is (az információk, tudás gyorsabb elterjedése stb.). Nyilvánvalóan a centripetális erők miatt jön létre a mobil tényezőkkel bíró iparágak térbeli klaszteresedése. A centrifugális erők a térbeli koncentráció ellen hatnak (lényegében negatív lokális extern hatások), nemcsak a természeti tényezők immobilak, hanem a munkaerő többsége is (a vállalatnak oda kell telepednie, ahol van munkaerő). Továbbá a koncentráció hatására megnőnek az ingatlanárak és egyéb tisztán negatív extern hatások is fellépnek (pl. túlnépesedés, bűnözés).

A modellszimulációk szerint a *különböző szintű fajlagos szállítási költségek* a gazdasági tevékenységek eltérő térbeli eloszlását eredményezik. A két ellentétes erőt a szállítási költségek nagysága „aktivizálja”. Magas szállítási költségek esetén hiába lépne fel növekvő mérethozadék, mégsem figyelhető meg a mobil gyáripár térbeli koncentrációja, hanem az ipari tevékenységek térben egyenletesen (az inputforrásokhoz és fogyasztókhoz közel) települnek, sok kisebb telephely jön létre. Alacsony fajlagos szállítási költségek esetén (fejlett országokban napjainkban ez áll fenn a jól kiépített közlekedési és informatikai hálózatok következtében) a *centripetális erők a mobil gyáripár tevékenységek földrajzi koncentrációját idézik elő*, mivel a növekvő mérethozadékból eredő előnyök meghaladják a szállítási költségeket. Ekkor érdemes egyetlen (avagy néhány) telephelyre szállítani az inputokat és onnan a fogyasztókhoz kiszállítani a termékeket (nyilván fontos az ipari dolgozók, mint fogyasztók nagyobb helyi piaca is). A koncentráció a növekvő mérethozadék (a tömegtermelés csak kevés helyen folyik), a helyben (szállítási költség-mentesen) elkölthető nagyobb kereslet (munkabér), valamint a pozitív lokális extern hatások idézik elő.

Ha egy város túl nagyméretűvé válik, akkor fellépnek a negatív extern hatások, drága lesz a munkaerő és az ingatlan stb., ami lelassítja a beáramlást és egy kritikus szint elérése után *megindul az eláramlás*. A centrifugális erők a térbeli disperziót segítik elő, a negatív extern hatások olyan erők lesznek, hogy érdeme-sebb kisebb telephelyeket (kisebb városokat) létrehozni. Megfelelő feltételek esetén a két ellentétes erő végülis térbeli egyensúlyt alakít ki, amely dinamikusan változik az extern hatásokat és a szállítási költségeket befolyásoló tényezők változásaira reagálva.

Napjaink globalizációs folyamatai, az abból eredő közgazdasági modellek is alátámasztják *Marshall* korábbi megfigyeléseit. *Krugman* fogalmazásában: „from agglomeration to concentration”, ami alatt azt érti, hogy a *Marshall* által megadott pozitív lokális extern hatásokon túllépve a szállítási költségeket is bevonjuk az elemzésbe, amelyek helyben nyilván nem lépnek fel, ezáltal valódi térgazdaságtanról beszélhetünk. Illetve nemcsak egyetlen iparágból, hanem az iparágak egymásra hatásából eredő előnyöket is vizsgálni kell (*Krugman* 2000, 55.o.).

Krugman az iparágak térbeli klaszteresedését a centripetális erőkkel magyarázza. Az új gazdasági földrajz szerint megfelelő feltételek esetén a spontán piaci

folyamatok következtében szükségszerűen kialakul a mobil tényezőjű iparágak térbeli klaszteresedése. De ez a folyamat egy bizonyos határ, kritikus érték után megfordul és a diszperziós, centrifugális erők kerülnek előtérbe. Ebben a felfogásban a szállítási költségek mellett az extern hatások jelentősége emelkedik ki.

5.2. Agglomerációs előnyök és klaszterek

Az extern hatás, amint azt kifejtettük, a neoklasszikus közgazdaságtan elméleti kategóriája, amelynek célja az elemzésbe bevonni a gazdasági tevékenységek nem szándékolt, nem ellentételezett olyan mellékhatásait, olyan lényeges tényezőit, amelyek az árakkal (költségekkel) kifejezhető piaci tranzakciókon kívül esnek, főleg amiatt, hogy az erőforrás-allokáció hatékonyabbá váljon. Az extern hatások nem biztos, hogy térbeliek, továbbá „piacosítva” (internalizálva) őket megszüntethető externális, piacon kívüli jellegük (Lengyel – Mozsár 2002).

Az *agglomeráció* fogalma a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációjából származó előnyöket jelenti, a közgazdaságtanban Alfred Weber nyomán a 20. század elején terjedt el (Lengyel – Rechnitzer 2004). Az extern hatásokkal összevetve az agglomeráció főleg a *regionális gazdaságtan és a regionális tudományok* által használt fogalom és csak a gazdasági tevékenységek térbeliségéhez kapcsolódik. Inkább gyakorlatias szemléletű, a regionális fejlesztési elképzeléseket fejezi ki, a vállalatok versenyelőnyei javításának háttérfeltételeire koncentrálnak, az ingyenesség és a „piacon kívüliség” nem kritérium. Napjainkban elfogadottá vált, hogy az *agglomerációs gazdaságok két alaptényezője: a pozitív lokális externáliák és a növekvő mérethozzáadék* (Maskell et al. 1998). Tehát az agglomeráció fogalmát olyan speciális extern hatásokra lehet visszavezetni, amelyek elősegítik a növekvő mérethozzáadék kialakulását.

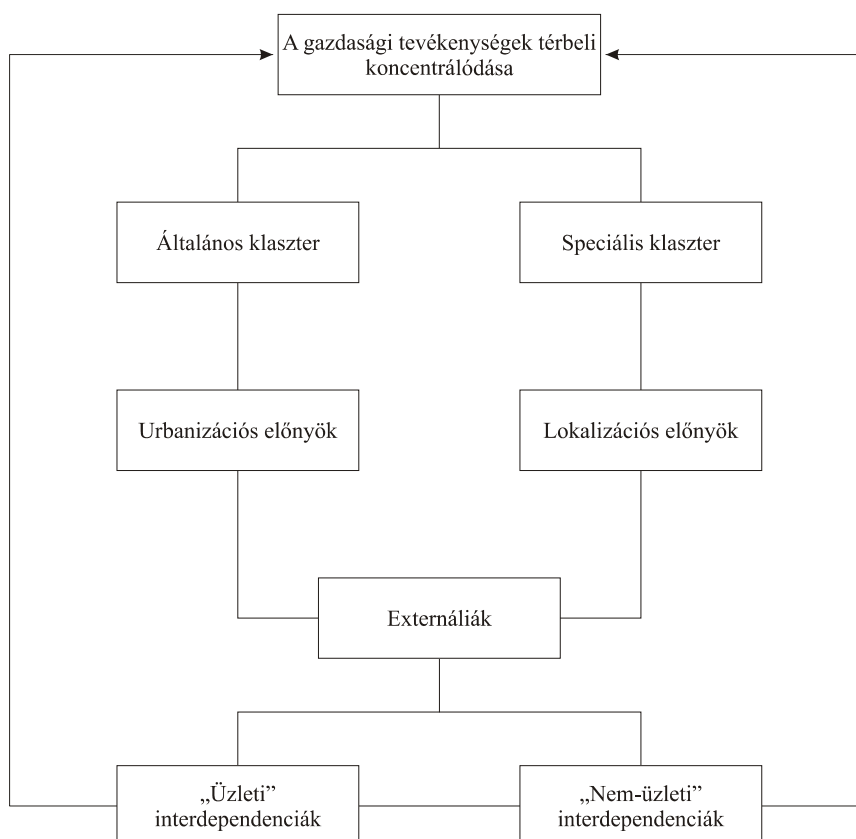
5.2.1. Az agglomerációs előnyökre épülő klaszterek típusai

Napjainkra az agglomerációs előnyökre Isard tipizálása terjedt el, aki a vállalati méretgazdaságosságot javító *agglomerációs előnyök három alaptípusát* különböztette meg (Isard 1956, 1975, Lengyel – Rechnitzer 2004):

1. *Nagyvállalati előnyök* (large-scale economies): egy vállalaton belül adódó előnyök, amikor egyetlen telephelyre, egyetlen üzembe tömörítik az összes tevékenységet, mivel az információk gyorsabb és pontosabb áramlásából, a hatékonyabb tudástranszferből, az eszközök jobb kihasználásából stb. a méretgazdaságosságot javító olyan előnyök származnak, amelyek nem merülnek fel egy vállalat különböző településeken levő telephelyei között.
2. *Lokalizációs előnyök* (localization economies of scale), másképpen lokalizációból eredő méretgazdaságosság: *külsők egy vállalat, és belsők az iparág számára*, azaz egyetlen iparághoz/üzletághoz tartozó vállalatok térbeli sűrűsödéséről van szó. A lokalizációs előny nem függ össze a városmérettel (kisvárosokban is megfigyelhető) és akkor keletkezik, ami-

rettel (kisvárosokban is megfigyelhető) és akkor keletkezik, amikor egy adott iparág vállalatainak földrajzi koncentrálódása és a köztük levő kapcsolatok mérhető hasznot hoznak, a fellépő specializáció miatt javul a hatékonyság, illetve az azonos iparághoz tartozó cégek hasonló inputjait (a megosztható iparági szolgáltatásokat: könyvelés, jogi tanácsadás stb.) alacsonyabb egységköltségen tudják beszerezni. A *lokalizációs előnyök iparág-specifikusak*: speciális oktatási intézmények (speciális szaktudás), specializált szolgáltatások, alvállalkozók és tanácsadó cégek közelsége, az iparág igényeihez igazodó magas szintű speciális infrastruktúra stb. Egy iparági körzet elsősorban az adott iparág lokalizációs előnyöket kihasználó földrajzi koncentrációjának tekinthető.

5.2. ábra A gazdasági tevékenységek térbeli koncentrálódásának alaptípusai



Forrás: A szerző saját szerkesztése Dicken (2003) alapján.

3. *Urbanizációs előnyök* (urbanization economies of scale), másképpen urbanizációból eredő méretgazdaságosság: *külsők az iparág és belsők a térség (város) szempontjából*, általában több iparág/üzletág vállalatai koncentrá-

lódnak, a nagy piac miatt sokféle gazdasági tevékenység, például a megosztható üzleti szolgáltatások többsége gazdaságosan végezhető (a nagyvárosokra jellemző előnyök). Az urbanizációs előnyök főleg a város méretéből, lakosságszámából, a városi területeken koncentrált különböző gazdasági tevékenységek egymásra hatásából eredő költségmegtakarítások. Ilyenek a nagy helyi piac (pl. munkaerőpiac) és a belőle eredő specializáció (szakképzés), a közszolgáltatások méretgazdaságossága, a pénzintézetek közelsége, a kiépült modern infrastruktúra (közlekedési csomópont, repülőtér), a fejlett kommunikációs háttér, a színvonalas intézmények (egyetemek, kutatóintézetek), a kulturális létesítmények stb.

Peter Dicken (2003) a térbeli koncentráció alapvető mozgatórugóinál a pozitív externáliákat emeli ki, amelyek egyaránt hozzájárulnak az urbanizációs és lokalizációs előnyökön alapuló klaszterek létrejöttéhez (5.2. ábra). A kétféle alapvető agglomerációs előny szerint megkülönböztet *általános és speciális klasztert*. Fontosnak tartja az „üzleti” (traded) interdependenciák, azaz a formalizált üzleti kapcsolatok mellett a „nem-üzleti” interdependenciákat is. Utóbbiak a személyes (face-to-face) kapcsolatok, a társadalmi és kulturális interakciók, valamint a tudás és innováció elterjedésének erősítésével elősegíthetik a kétféle klaszteresedési (térbeli koncentrációs) folyamatot.

5.2.2. Tranzakciós költségek szerepe

A regionális gazdaságtan és közgazdaságtan néhány közismertnek tekinthető gondolatából kiindulva *Allen J. Scott* (1998) a *gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásának általános elméletére* (general theory of location) tesz javaslatot. A közgazdaságtudomány két, alapvetőnek tekintett irányzatának térfelfogását ötvözi. Az egyik a *neoklasszikus közgazdaságtan*, amely *Marshall*-ra hagyatkozva a térbeliség, a hely szerepét főleg externáliák szempontjából vizsgálja. A másik az *intézményi közgazdaságtan*, amely a távolsághoz kapcsolódó tranzakciós költségek (közte a szállítási költségek) egyik típusaként értelmezi a gazdaság térbeli működésének költségeit (*Schumann* 1998).

Scott a két irányzat gondolatait és fogalmait kiegészíti a regionális gazdaságtan azon klasszikusnak tekinthető eredményeivel, amelyek a szállítási költségek minimalizálását tartják alapvetőnek a telephelyválasztási döntéseknél. A telephelyelméletek és a gazdasági tevékenységek térbeli eloszlására vonatkozó vizsgálatok eredményeit szintetizálja, ötvözve a telepítési tényezőkkel foglalkozó három alapvető irányzat (neoklasszikus, magatartástudományi, intézményi) gondolataival (*Lengyel – Rechnitzer* 2004).

Az új gazdasági térszerveződésnél a *technológiai externáliák szerepe* (fontossága) és a térbeli *tranzakciós költségek* nagysága alapján *Scott* szerint különböző típusokat alakíthatunk ki (5.2. táblázat). A típusok nem különülnek el élesen, lényegében csak szemléltetik a gazdasági tevékenységek eltérő mérlegelési szempontrendszerét ezen két dimenzió szerint.

5.2. táblázat A gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásának típusai a térbeli tranzakciós költségek és externáliák alapján

Externáliák szerepe	Térbeli tranzakciós költségek nagysága		
	Egységesen alacsony	Heterogén	Egységesen magas
Gyenge	Térbeli entrópia (véletlen eloszlás)	Véletlen eloszlás kombinálva a <i>Lösch-Weber-féle</i> térszerveződéssel	<i>Lösch-Weber-féle</i> térszerveződés
Erős	Kis összekapcsolódó klaszterek	Szuper-klaszterek	Kis elkülönült klaszterek

Forrás: Scott (1998) és Lengyel (2003).

Gyenge extern hatások esetében (ha egy adott tevékenységnél, illetve kapcsolódó vállalati stratégiánál nincs komoly szerepük), az alacsony tranzakciós költségekkel járó tevékenységek szinte bárhol végezhetők. Ilyen típusú tevékenységeknél gyorsan, kis költséggel telephelyet lehet váltani, illetve a szállítási költségek sem jelentősek. Ebben az esetben *térbeli entrópiáról* beszélhetünk, mivel nincs térbeli meghatározottsága, nincs kimutatható térbeli törvényszerűsége ezen tevékenységek térbeli elhelyezkedésének, szinte véletlenszerűnek tekinthető a telephelyek létrehozása (tipikusan ilyenek a betanított munkára épülő összeszerelő üzemek, vagy bér munkát végző cégek telephelyei).

Ha a nagyobb távolság miatt a tranzakciós költségek is megnőnek, azaz jelentőssé válnak a szállítási, kapcsolattartási, információgyűjtési stb. költségek, akkor a vállalat ezen költségeket csökkenteni szeretné, így nyilván mérlegeli, hogy hol minimálisak ezek a költségek, melyik régióban, településen végezze ezeket a tevékenységeket. Mivel gyenge az externáliák iránti igény, ezért több telephely közül lehet választani, így a *Lösch-Weber-féle térszerveződés* válik érvényessé, minimalizálva az erőforrások (alapanyag, munkaerő) elérhetősége, az input-output kapcsolatok működtetése során felmerülő tranzakciós (főleg szállítási) költségeket (ilyen a klasszikus nagyüzemi vegyipar, kohászat stb.) (Lengyel – Rechnitzer 2004). Felmerül egy köztes, heterogén megoldás is, amikor már fellépnek jelentősebb tranzakciós költségek, de még elviselhető nagyságúak, ekkor a vállalati stratégiától függően a telephelyek *véletlen eloszlása kombinálódik a Lösch-Weber-féle térszerveződéssel*.

Ha az *extern hatások erősek*, a tevékenységnél alapvető fontosságúak, akkor az adott iparág vállalatainak érdemes térben tömörülniük (klasszikus Marshall-i iparági körzetek). Ha alacsonyak a tranzakciós költségek, akkor ezek a klaszterek kicsik maradnak, mert a távoli, más iparágbeli cégekkel is elenyésző tranzakciós költségek mellett együtt tudnak működni. Ilyen *kis összekapcsolódó klaszterek* vannak pl. a Hollywood-i filmiparban, az elkülönülő, de erősen egymáshoz kapcsolódó szub-klaszterek: forgatókönyvírás, speciális effektek, animáció, filmvágás stb.

Ha viszont magasak valamely tevékenység tranzakciós költségei, akkor egyetlen értéklánc-rendszer (termelési) lánc cégeinek *értelmes térben tömörülniük*, hogy minimalizálják a köztük fellépő jelentős tranzakciós költségeket és hasznosítsák az egymás melletti elhelyezkedésből eredő extern hatásokat (pl. élelmiszer-gyártás több szakágazata, avagy kutatásigényes tevékenységek). A magas tranzakciós költségek miatt más helyi tevékenységcsoportokkal sincsenek üzleti kapcsolatban, de ezek a *kis elkülönült klaszterek* élvezik a tudás túlcsoportulásából és bizonyos közösségi javakból, közpénzekből megépült és fenntartott infrastruktúra elemekből eredő pozitív extern hatásokat.

A két szélső eset között nagyon sokféle tevékenység található, főleg az extern hatások iránt érzékeny, a gyakori személyes találkozásokat igénylő üzletágak szereplői tömörülnék térben. Az ilyen iparágak zöme vertikálisan dezintegrált szerveződést követ, pl. az olasz iparági körzetek, ahol a termékdifferenciálásra törekvő, ezért gyakori egyeztetéseket igénylő, egyazon tevékenységet végző kisvállalkozások találhatók (márkás divatcikk, egyedi bútorok készítése stb.). A *szuper-klaszterek* a csúcstechnológiai húzóágazatoktól a kézművesiparig a tevékenységek széles körét felölelik, a viszonylag alacsony tranzakciós költségek miatt az inputot szinte az egész világból beszerezhetik, és bárhol lévő piacra szállíthatnak.

5.2.3. A klaszterek eltérő típusai a regionális tudomány szerint

A klaszterek tipizálására nagyon szemléletes típusokat adott *McCann* (2001), aki a tranzakciós költségek minimalizálását ötvözte a lokalizációs-urbanizációs előnyökkel (5.3. táblázat). Gondolatai egybecsengenek és kiegészítik *Scott* elméleti megközelítését, de már megjelennek az üzleti tudományokhoz sorolható kifejezések (kapcsolatok, tagság stb.) is.

Tökéletes agglomerációnak nevezi az olyan Marshall-i körzetet, amelyik nagyvárosban alakul ki (urbanizációs előnyök), azaz metropoliszban. Egy ilyen nagyvárosban több iparági klaszter alakul ki, elérve az iparág globális versenyéhez szükséges kritikus méretet. Ezeket a klasztereket a piaci folyamatok formálják, a vállalkozások a tranzakciós költségek csökkentésére törekcszenek, amelyet el tudnak érni a partnerek széles körét bevonva anélkül, hogy rászorulnának egy-két tartós partnerre. Előfordulnak ugyan szervezett kapcsolatrendszerek egyes iparágakon belül, avagy iparágak között, de inkább atomizáltak maradnak a szereplők, mivel szükség esetén tetszőleges sok üzleti partner ajánlata között válogathatnak (ilyen pl. a londoni pénzügyi klaszter).

Az *iparági komplexum* esetén egyetlen helyi székhelyű vállalat domináns helyzetben van: mind a képzésre, mind a tudományos kutatásra és eszközök beszerzésére befolyást gyakorol. Az ilyen iparágak általában kisebb városokban működnek, azaz lokálisak, ahol ez a vállalat és néhány hozzá kapcsolódó intézmény egyaránt monopolhelyzetben van. Mivel ebben a modellben a vállalati székhely és stratégiai fejlesztő részlegek ebben a városban vannak, ezért a meghatározó vállalati és intézményi személyek, részlegek között szükségszerűen tartós kapcsolatok jönnek létre.

5.3. táblázat Klaszterek tipizálása a tranzakciós költségek szerint

Jellemzők	Tökéletes agglomeráció	Iparági komplexum	Társadalmi hálózat
Cégek mérete	Atomisztikus	Néhány cég nagy	Változó
Kapcsolatok jellemzői	Nem azonosítható Széttörédezett Instabil Gyakran üzleti	Azonosítható Stabil és gyakran üzleti	Bizalom Lojalitás Közös lobbizás Közös cégek Nem-opportunista
Tagság	Nyitott	Zárt	Részben nyitott
Klaszterhez csatlakozás	Ingatlan bérlet Letelepedéssel együttjár	Belső befektetés Letelepedéssel együttjár	Történelmi Tapasztalat Letelepedéssel együttjár de nem elegendő
Térbeli hatások	Bérleti díj megemelkedése	Nincs hatása a bérleti díjra	Bérleti díj részleges tőkésítése
Példák klaszterre	Versenyző városi gazdaság	Acél vagy vegyipari komplexum	Új iparági terek
Elméleti megközelítések	Tökéletes agglomeráció modellje	Telephely elméletek Input-output elemzés	Társadalmi hálózat elmélet (Granovetter)
Térszerveződés	Nagyvárosi	Lokális vagy regionális, de nem nagyvárosi	Lokális vagy regionális, de nem nagyvárosi

Forrás: McCann (2001).

A *társadalmi hálózat* szintén lokális vagy regionális, de nem nagyvárosi szerveződésű. Főleg „nem-üzleti” interdependenciákon alapszik, azaz személyes kapcsolatokon, a közös értékek, kulturális háttér formálja. Döntően a high-tech jellegű tevékenységekben fontos, amikor a kreativitás a lényeg, a rugalmasság, amelyhez nélkülözhetetlen az együttműködési készség, a tolerancia, egymás elfogadása, a kockázatvállalás, a vállalkozókészség stb.

A klaszterek a „kapcsolati gazdaság” képződményei, sokszor hálózatokból fejlődnek ki (5.4. táblázat). Amíg a „hard” hálózat általában egy nagyvállalat beszállítói hálózatát jelenti, addig a „soft” hálózatok a közös kulturális háttéren alapuló „nem-üzleti” interdependenciák körét, azaz innovációs miliőt. A kevésbé fejlett régiókban az önkormányzatok és a kulcsvállalatok együttes kezdeményezésében megvalósuló klaszteralapú regionális gazdaságfejlesztések többsége „soft” jellegű hálózatból indul ki: egy kollektív jövőkép jelenti a kohézió első lépését, az önkormányzat és a vállalatok közös erőfeszítéseként. Majd később jön létre az olyan

klaszter, amikor a profitorientált vállalatok igényei dominálnak, ekkor az önkormányzatok és egyéb intézmények már szükségszerűen háttérbe szorulnak.

5.4. táblázat A kapcsolati gazdaság szerveződése

	„Hard” hálózatok	„Soft” hálózatok	Klaszterek
Tagság	Zárt (meghatározott)	Nyitott, de a tagságon alapul	Nem adható meg
Kapcsolatok	Közreműködő	Együtműködő	Együtműködő és versenyző
Együtműködés alapja	Üzleti szerződések	Többségi határozatok	Társadalmi normák és viszonyosság
Pozíció	Stabil	Viszonylag stabil	Rugalmasan változik
Hozzáadott érték javulása	Cégek a lényegi tevékenységeikre fókuszálhatnak	Összesíti és szervezi a szolgáltatások iránti igényeket	Külső gazdasági hatások (extern hatások) kihasználása
Jelentősebb eredmények	Árbevétel és profit növekedése	Megosztott erőforrások, alacsonyabb költségek, teljesítmény értékelés	Kapcsolódás a beszállítókhoz, szolgáltatóhoz, munkaerőpiachoz
Külső gazdaságosság alapja	Megosztott funkciók és erőforrások	Tagság (információ áramlás)	Lokálitás / térbeli sűrűsödés
Résztvevők	Vállalatok	Vállalatok, szakmai szervezetek, ügynökségek	Vállalatok, szakmai szervezetek, ügynökségek intézmények+ pályautasok
Közös célok (kohézió)	Üzleti eredmények	Kollektív jövőkép	Nem szükséges

Forrás: NGA (2002) táblázatainak kiegészítése.

A regionális tudomány felfogása gyakorlatias jellegű, mivel a lokalizációs (kisvárosi) klasztereket elkülöníti a nagyvárosi (urbanizációs) klaszterektől. Mind *Scott*, mind *McCann* eltérő jellegű klaszter alaptípusokat ad meg, amelyek más-más módon szerveződnek. Ez azt is jelenti, hogy a klaszterfejlesztéseknél szintén típusonként eltérő stratégiákat kell kidolgozni, azaz nincs egységesen mindenütt sikeresen alkalmazható „fejlesztési sablon”.

5.3. Az iparági versenyelőnyök lokális koncentrálódása

A globalizáció hatására élenkülő földrajzi koncentrációs folyamatok elméleti és gyakorlati témaköréit vizsgáló egyik kiemelkedő irányzat *Michael Porter* munkásságához kötődik, aki vállalati és iparági stratégiai menedzsmenttel foglalkozva ismerte fel a globális folyamatok térbeli következményeit (*Porter* 1990, 1998). Vizsgálatai szerint a globális iparágakon belül megfigyelhető globális vállalati verseny lényegében a lokalizált előnyöket nyújtó néhány térség, gyakran két-három nagyváros vállalatainak versenyére vezethető vissza. *Porter* a tartós versenyelőnyöket nyújtó lokális üzleti környezet elemeit a közismert rombusz-modellben rendszerezte.

Az új gazdasági tér kialakulásának és a lokalitás fontosságának felismerése, valamint a térségi gazdaságfejlesztési stratégiák elvi modelljének megalkotása mellett *Porter* másik kiemelkedő megállapítása, hogy a globális versenyben nem elkülönült piaci szereplők, nem egymástól elszigetelt vállalatok vesznek részt, hanem a *piaci verseny „alapegységei” a regionális klaszterek* (*Porter* 1998a, 2000b). Regionális (térbeli) klaszterek alatt széles értelemben a globális vállalatokkal és egymással különböző módon együttműködő helyi vállalatok és egyéb intézmények csoportjait, hálózatait értjük, melyek földrajzilag koncentráltan megjelenő, a térben „csomósodó”, „sűrűsödő”, szőlőfürt-szerűen összekapcsolódó iparágak és velük kapcsolatban álló vállalatok, intézmények halmaza.

5.3.1. A vállalati tartós versenyelőnyök koncentrálódása

A globális vállalati tartós versenyelőnyök között a lokalitásból adódó előnyök előtérbe kerülését a vállalati stratégiákon kívül a technológiai váltás állandó kényszere, a koncentrált innovációs bázis is indokolják. A vállalati stratégiák a globális-lokális paradoxon szerint formálódnak: a döntési tevékenységek térbeli koncentrálódása szükségszerűen kiváltja a végrehajtó tevékenységek dekoncentrációját.

A globális verseny következtében a vállalatok tartós versenyelőnyei az *állandó technológiai váltástól* függenek, *amely innovációs készségükben* gyökerezik. „A versenyelőny ma már az erőforrások minél termelékenyebb felhasználásában rejlik, ami állandó innovációt követel” (*Porter* 1999, 7.o.). A fejlett országokban a magas bérköltségek miatt a vállalatok rákényszerülnek a termelékenyebb eljárások gyors bevezetésére, amihez folyamatosan innovációkra van szükségük. Csak kevés vállalat képes kutatásokat finanszírozni, a többieknek az innovációs készség lényege: gyors alkalmazkodás az adott iparágban megjelenő, a gazdasági teljesítményt (termelékenységet) javító, főleg technológiai jellegű változtatások hatékony bevezetése, az életgörbe elején járó eljárások alkalmazása. Sikeres klaszterek nemcsak kutatásigényes iparágakban (pl. mikroelektronika, gyógyszergyártás stb.), hanem az élelmiszeriparban, építőiparban és kézművesiparban stb. is megfigyelhetők.

Az empirikus vizsgálatok viszont azt is kimutatták, hogy nem mindegyik agglomerációs gazdaság sikeres, több nagyváros (ahol pedig mindig megfigyelhetők az urbanizációs előnyök) lemaradt a globális versenyben. *Harrisonra* hivatkozva *Porter* kiemeli, hogy napjainkban az agglomerációs előnyök két csoportját cél-

szerű megkülönböztetni, amelyek mind a lokalizációs, mind az urbanizációs alaptípusokra érvényesek (Porter 2000b):

1. *Statikus agglomerációs előnyök*: a fogyasztók (továbbfeldolgozók) elégséges száma, az elég nagy speciális (iparági) munkaerőpiac, a speciális infrastruktúra (képzési, logisztikai stb.) és iparági szolgáltatások (tanácsadás, jogi, külkereskedelmi, marketingszolgáltatások stb.), azaz lényegében a *költségsökkentésre* lehetőséget nyújtó előnyök.
2. *Dinamikus agglomerációs előnyök*: a technológiai tudás túlszordulásából, a folyamatos fejlesztésekből, a helyi egyetemi, kutató-fejlesztő részlegekkel történő hatékony együttműködésből stb. származó innovációs előnyök, amelyek az egyediségre, *termékdifferenciálásra*, gyors termékváltásra adnak módot.

Porter szerint a piacok globalizálódása következtében a *statikus agglomerációs előnyök elégtelenné váltak*, mivel a meglevő költségelőnyöket kiegyenlíti a technológiai váltás felgyorsulása, a nyersanyagok és termelési tényezők olcsó és gyors beszerezhetősége, a munkaerő növekvő mobilitása, az alacsony szállítási és kommunikációs költségek stb. Azaz a versenytársak gyorsan utolérlik a piacvezető cégeket és ezáltal megszűnnek azok költségelőnyei (Porter 2000b). Részben ennek tudható be, hogy a fejlett országokban az 1970-80-as években a nehézipari térségek (bányászat, kohászat stb.) sok helyen tönkrementek, pedig tipikus (statikus) agglomerációs előnyöket élveztek, mivel a fejlődő országok jóval olcsóbban előállítják a sztenderd termékeket.

A dinamikus agglomerációs előnyökhöz kapcsolódik a *vállalat hazai bázisa* (home base): egy olyan ország és/vagy országrész, ahol a vállalat érdemi tevékenységeit folytatja és stratégiai döntéseit meghozza, ahol általában a székhelye (headquarters) található. A vállalati/iparági versenyelőnyök forrásainak térbeliségét figyelembe véve a hazai bázis két területi szintjét érdemes megkülönböztetni (Lengyel – Rechnitzer 2004):

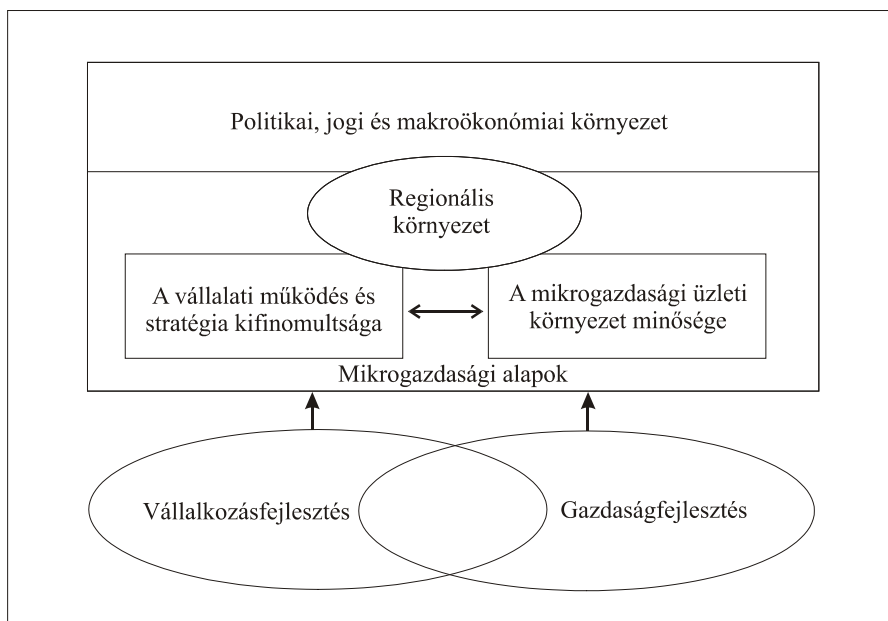
- *Nemzeti szint*: a hazai cégeknek versenyelőnyt jelenthet a külföldiekkel szemben saját országuk társadalmi, gazdasági és kulturális környezetének alapos ismerete (pl. nyelv, munkakultúra, fogyasztói szokások), a gazdasági jogszabályok (versenypolitika, adózás, szabványok stb.), munkaerőpiac, oktatás és szakképzés kérdéseiben való jártasság, valamint a hazai kormányzat és piac befolyásolási lehetősége.
- *Térségi/regionális/lokális szint*: az országon belüli kisebb térség (országrész, régió), sok esetben egy nagyobb város és vonzáskörzete, ahol a csúcsmenedzsment, a versenysztratégiát kidolgozók és a döntéshozók többsége él. Ahol a kutató-fejlesztő, marketing-, pénzügyi és egyéb kulcsrészlegek, a vállalattal napi kapcsolatban álló egyetemi és fejlesztő-intézetek vannak, ahol a vállalatok „lényegi képességei” (core competencies) és törzstevékenységei földrajzilag koncentrálódnak.

A globális verseny az egymással kapcsolatba kerülő szervezetek egymásrautaltságát is felerősítette, nemcsak a vállalatok közötti együttműködés vált szükség-szerűvé, hanem a különböző *helyi intézményekkel való szoros kapcsolatok* kiépítése is, ugyanis a térségi bázis különböző (oktató, képző, fejlesztő, közigazgatási stb.) intézményei a versenyelőnyök kialakulásában meghatározó szerepet töltenek be. Porter szerint a regionális klaszterek nemcsak egyesítik a nagyvállalatok méretgazdaságossági előnyeit a kisebb vállalatok rugalmasságával és költségérzékenységével, hanem a helyi intézmények bevonásával tudatosan alakítják a dinamikus agglomerációs előnyöket és formálják a lokális szinergikus hatásokat (Bergman – Feser 1999).

5.3.2. Rombusz-modell és regionális klaszter

Porter szerint a vállalatok tartós versenyelőnyeit, amelyektől a vállalatok termelékenysége függ, mind a makroökonómiai környezet, mind a mikrogazdaságtani alapok befolyásolják (5.3. ábra). A *politikai, jogi és makroökonómiai környezet* jelentősége nyilvánvaló, a gazdaságpolitika, monetáris politika, adótörvények, befektetések szabályozása, társadalombiztosítás, innovációs rendszerek, szerzői és jogvédelem, oktatási rendszerek stb. ugyanis országonként eltérő módon determinálják a versenyelőnyöket (erre mutattak rá az 1990-es évek távol-keleti válságai, valamint a fejlődő országok problémái).

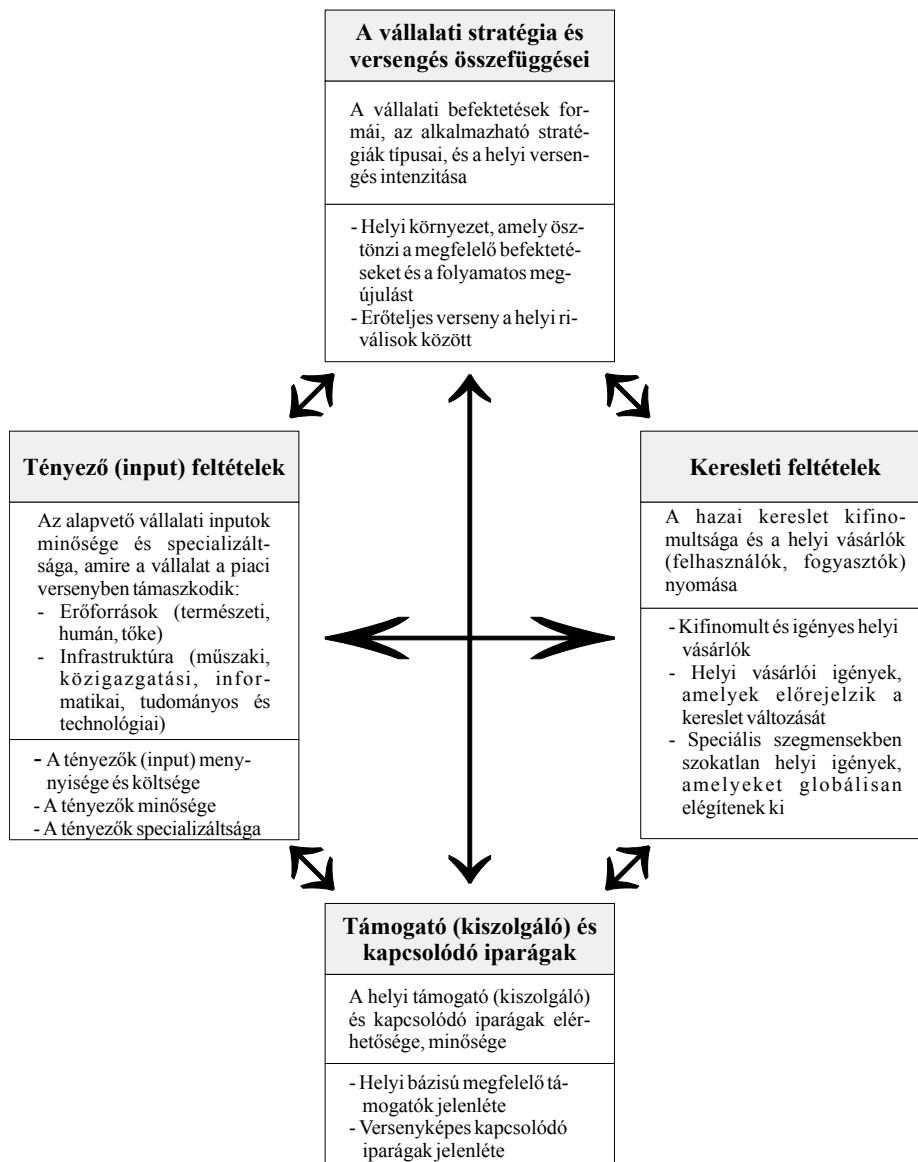
5.3. ábra A vállalati versenyelőnyök forrásai



Forrás: A szerző saját szerkesztése Porter (1999) alapján.

A *mikrogazdasági alapok* egyrészt a vállalati működést és stratégiát jelentik, másrészt az üzleti környezet, főleg a lokális üzleti környezet minőségét. A vállalatban belüli tényezők, a működés és stratégia kifinomultsága, főleg a vállalati menedzsment és a vállalati kultúra jellemzői, az adott vállalat technológiai színvonalán nagyon fontos tényezők. Hasonló fontosságú a mikrogazdasági üzleti környezet minősége, a vállalatban kívüli lokális üzleti környezet is.

5.4. ábra Rombusz-modell: a lokális üzleti környezet rendszerezése



Forrás: Saját szerkesztés Porter (2000) alapján.

A fenti felosztásban nem nehéz felismernünk *Marshall* gondolatait, ugyanis a vállalati működés és stratégia a belső méretgazdaságosságot, míg a mikrogazdasági üzleti környezet a külső méretgazdaságosságot jeleníti meg. Így *Porter* érdemben visszanyúlt *Marshall* megfigyeléseihez, hasonlóan rendszerezte a vállalati versenyelőnyöket befolyásoló tényezőket.

A *vállalaton belüli működés kifinomultsága* a vállalati szervezet hatékonyságát jelzi, amilyen módon a vállalat a legjobb nemzetközi gyakorlatot (best practices) átveszi az élenjáróktól. A stratégia kifinomultsága a stratégia típusát jelenti, ahogyan a vállalat versenyez: a legegyszerűbb forma az alacsony tényezőköltség, míg fejlettebb a differenciált termékek és szolgáltatások köre, amikor a vállalat egyedi versenypozíciót tud kialakítani a riválisokkal szemben.

A mikrogazdasági üzleti környezetet a széles körben alkalmazott *Porter-féle rombusz-modell négy determinánsa* írja le: tényező (input) feltételek, keresleti feltételek, a vállalati versengés és stratégia összefüggései, valamint a támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak (Deák 2000; Porter 1998b, 2000; Lengyel 2000, 2001; Lengyel – Deák 2002a, 2002b). Mivel a vállalatok közötti piaci verseny egy adott termék/szolgáltatás piacán, azaz egy adott iparágon belül folyik, ezért iparáganként kell feltárnunk a vállalati versenyelőnyök lehetséges forrásait is: a rombusz egy *adott iparág versenyelőnyére ható lokális környezet elemeit rendszerező* modellt ír le (5.4. ábra).

- a) *Tényező (input) feltételek:* a vállalati inputokat jelentő erőforrások, valamint az erőforrások és a termékek áramlását lehetővé tévő infrastrukturális elemek összessége. Fontos kiemelni, hogy ezen tényezők közül csak azok bírnak jelentőséggel, amelyek szükségesek az adott iparág működéséhez. Specializáltságuk alapján megkülönböztetünk általános és speciális tényezőket. Az *általános tényezők* bármely iparágban felhasználhatóak (pl. szakképzetlen fizikai munkaerő, közúthálózat stb.). A *speciális tényezők* ezzel szemben mindig *lokálisak és iparág-specifikusak* (pl. iparági témákra specializálódott kutatók, kutatóhelyek, egyedi infrastrukturális létesítmények stb.), kialakításuk hosszabb időt és jelentősebb befektetést igényel.

A lokális iparági versenyelőnyök létrejöttében az erőforrások és infrastrukturális elemek *minőségének és specializáltságának* fontosabb szerep jut, mint mennyiségének. Magasabb rendű és tartós versenyelőnyök forrásait csak specializált tényezők nyújthatják, mivel a versenytársak által történő kialakításuk és így utánzásuk hosszabb időt igényel. Egy erőforrás hiánya vagy szűkössége nem jelent feltétlenül versenyhátrányt az iparág számára, hisz távolabbi piacokról is beszerezhető, illetve hiánya innovációra készíthető.

- b) *Keresleti feltételek:* a kereslet mennyiségi mutatói (pl. piac mérete, növekedési üteme) is jelentőséggel bírnak a versenyelőnyök kialakulásában, de a *helyi kereslet minőségi jellemzői* (piac szegmentáltsága, igények korai megjelelése, kifinomultsága, független vásárlók száma) sokkal fontosabb szere-

pet játszanak. Két fogyasztói csoportnak van kiemelt jelentősége. Egyrészt a „*hazai*” *fogyasztóknak* (a hazai bázisban), mivel a tőlük származó visszajelzések gyorsan és „kis zajjal” jutnak el a helyi vállalkozásokhoz. Másrészt a kifinomult ízlésű (szofisztikált), *igényes fogyasztói csoportoknak*. Ők azok a fogyasztók, akik nyomást gyakorolnak az iparágra, hogy az magas minőségű termékeket állítson elő. A tömegízlés idővel sokszor a kifinomult vásárlók szokásait veszi át, így a helyi igényes vásárlók elvárásainak nyomon követésével előre jelezhetők a piaci kereslet változásai, ami a globális piacra való kilépést is elősegítheti.

- c) *Támogató (kiszolgáló) iparágak*: azok a vállalkozások, üzleti partnerek, amelyek a vizsgált iparágnak az inputokat (anyagokat, eszközöket, alkatrészeket, szolgáltatásokat stb.) szállítják. A *kapcsolódó iparágak* viszont nem állnak üzleti kapcsolatban a vizsgált iparág vállalataival, de lehetőség van bizonyos tevékenységek megosztására, illetve koordinálására a két iparág között (pl. kiegészítő termékek gyártása: bútorgyártók és szőnyegkészítők). Mind a támogató, mind a kapcsolódó iparágak *helyi jelenléte, elérhetősége és minősége* a tartós versenyelőnyök egyik forrása. A versenyképes üzleti partnerek (beszállítók) helyi jelenléte a közelség miatt szinergikus hatásokat generál, rugalmasabb együttműködés alakítható ki, mérsékelhető a kockázat, kisebb tranzakciós költségek lépnek fel stb. A támogató és kapcsolódó iparágak között sokszor nem húzható meg egyértelműen a határvonal, amely ráadásul a vállalkozások tevékenységének s kapcsolatrendszerének változásával időben is módosulhat.
- d) *A vállalati stratégia és versenyés összefüggései*: a hazai cégek közötti versengés elősegíti a globális versenyben való helytállást, ezért megfigyelhető, hogy ott működnek nemzetközileg is sikeres vállalkozások, ahol a többszereplős a belföldi piac, így erős a rivalizálás. Ennek következtében maga a verseny is a versenyelőnyök forrásának tekinthető. Természetesen nem adható meg általános recept a vállalkozások stratégiáit tekintve, így ez a determináns országonként – és azon belül iparáganként is – más és más képet mutat: eltérő vállalati és egyéni (munkavállalói, vezetői és befektetői) célok találunk, és a kettő közötti összefüggés jellege is változó. A helyi verseny arculatát a már piacon lévő vállalatok mellett az új belépők is befolyásolják, amit a vállalkozáskészséget ösztönző lokális környezet is elősegíthet. Egy vállalkozás vezető szakemberei kilépnek a cégtől és új vállalatot alapítanak (spin-off, avagy spin-out), illetve a támogató vállalkozások valamelyike hoz létre belső diverzifikációval egy új leányvállalatot valamilyen cél (alapanyag biztosítása, kutatási feladat stb.) érdekében.

Nem az ismertetett négy determináns külön-külön, hanem az egész rombusz, a *determinánsok és a közöttük lévő kölcsönhatások* határozzák meg együttesen a vállalat/iparág lokális versenyelőnyeit. Sikeres vállalatok, iparágak, értéklánc-rendszerek ott működnek, ahol egyrészt az egyes determinánsok hozzájárulnak a versenyelőnyökhöz, másrészt az új kihívások – új piaci igények, versenytársak,

innovációk – megjelenése a rombusz determinánsai közötti kölcsönhatások révén erőteljes és gyors alkalmazkodási folyamatokat indukálnak a versenyelőnyök újratermelésére. Porter két tényezőt emelt ki, amelyek szükségesek (de nem elégségesek) ahhoz, hogy a rombusz determinánsai az iparágak tartós versenyelőnyének forrásai legyenek: a *térbeli koncentrációt és az innovációkat*. Mindkét tényező megfigyelhető a regionális klasztereknél, amelyek a dinamikus agglomerációs előnyökön alapulnak.

Porter az értéklánc-rendszert (termelési láncot) meghaladva, továbbfejlesztve, a regionális klaszterek jelentőségét emeli ki. Meghatározásában a *regionális klaszter fogalma: az egyazon iparágba tartozó, egyazon térségben működő versenyző és kooperáló vállalatok, kapcsolódó és támogató iparágak, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastrukturális intézmények (oktatás, szakképzés, kutatás) és vállalkozói szövetségek (kamarák, klubok) szervezeteinek innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációi* (Porter 2000).

Az adott iparág cégei, valamint a földrajzilag koncentrált kapcsolódó és támogató iparágak *regionális klasztert* alkothatnak, azaz a rombusz-modell lényegében egy klaszter feltételeit írja le. „Bár a (klaszter) fogalom legszorosabban a rombusz kapcsolódó és támogató iparágak determinánsához kapcsolható, azonban jobb, ha úgy tekintünk rá, mint a négy determináns közötti kölcsönhatások eredményére” (Porter 1998b, 213. o.). A klaszterek létrejöttében az együttműködő vállalkozások alkotta „kritikus tömeg” a legfontosabb tényező, ami sokszor földrajzi vagy politikai okokra, szubjektív tényezőkre vezethető vissza, nem kizárva a véletlen szerepét sem.

Egy klaszter kialakulásánál és sikeres működésénél három, egymással szoros kapcsolatban álló tényező kiemelt fontosságú:

- a *földrajzi koncentráció*, amely a pozitív extern hatásokat nyújtja,
- az *erős belföldi verseny* (lokális térségben belüli), amely állandó innovációra készítet,
- az *innovációról alapuló versenyelőnyök*, azaz a dinamikus agglomerációs előnyök.

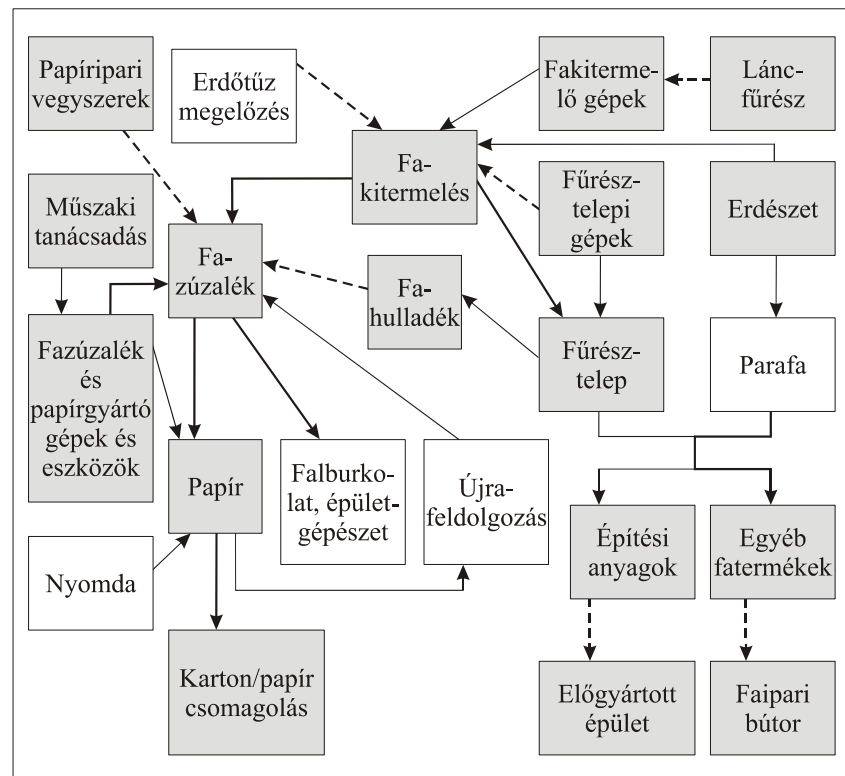
A valóságban nagyon sokféle módon jöttek létre és maradtak fenn klaszterek, mint sikeres helyi együttműködések, mivel az adott országban kialakult kulturális háttér és a társadalmi jellemzők, az informális kapcsolatok és szubjektív szempontok is fontosak (Porter 1998a). Számos klaszter alakult ki spontán módon: az izraeli mezőgazdasági technológiai klaszter, az Omaha-i telemarketing klaszter, vagy a világ legismertebb gazdasági klasztere: Hollywood. A klaszter kialakulását követően már egy öngerjesztő folyamat révén fejlődik tovább, nem kizárva a hanyatlást. Ennek ellenére megadható a különböző klaszter-felfogások „közös része”:

- 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 megosztására*, különböző kombinációinak kialakítására;

- a vállalatok *intenzív kapcsolatokat* hoztak létre a helyi (oktatási, képzési, kutatási stb.) intézményekkel;
- az együttműködő vállalatok és intézmények *földrajzilag koncentrálnak*.

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

5.5. ábra Faipari termékek klasztere Svédországban



Nemzetközileg
versenyképes
iparág



Gyenge kapcsolat



Mérsékelt kapcsolat



Erős kapcsolat

Forrás: Porter (1998b) és Lengyel – Deák (2002b).

A sokféleség miatt a *klaszter* egy olyan gyűjtőfogalom (térbeli csomósodás, csoportosulás, fürtösödés stb.), amelynek különböző formái figyelhetők meg a gyakorlatban (Grosz 2000, Patik – Deák 2005, Lengyel 2001). A klaszterek tipizálásánál gyakran előforduló alapesetek részben átfedik egymást, 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 (Patik 2004).

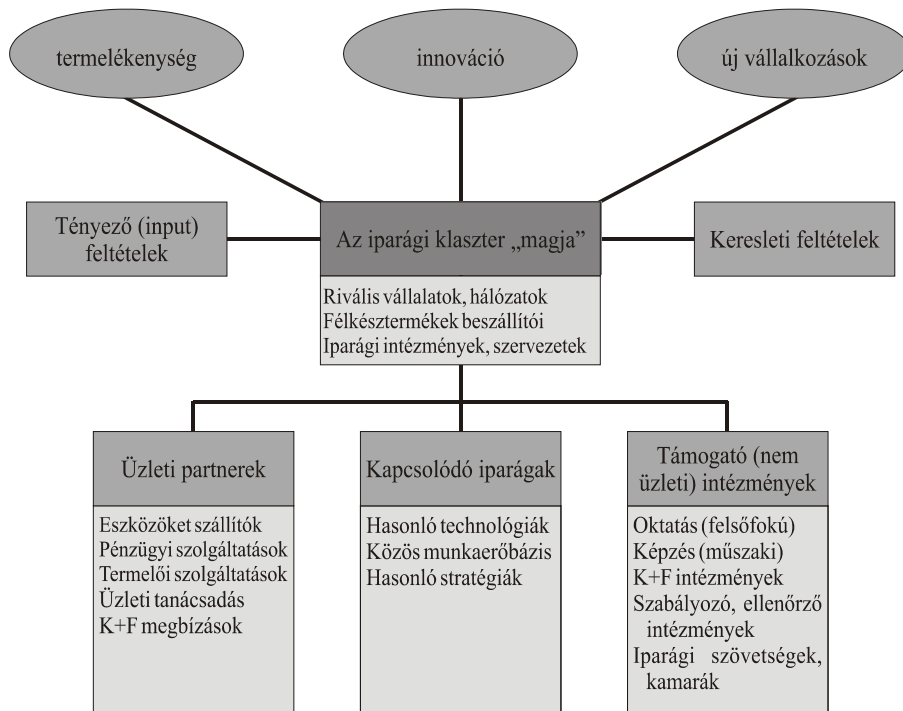
A klaszterek fejlettségüktől és kiterjedésüktől függően különböző formákban jelenhetnek meg, azonban a legtöbb klaszterben találunk: végterméket gyártó vállalkozást, speciális inputokat előállító támogató vállalatot, pénzügyi intézményeket, kapcsolódó iparágak vállalkozásait (Porter 1998b). Ez a kapcsolatrendszer kiválóan látható a *svéd faipari klaszter* esetében (5.5. ábra). A végterméket gyártó vállalkozások (bútor, előregyártott épület, papír, építési anyagok) mellett a klaszter része több speciális inputot előállító iparág (papíripari vegyszerek, faki-termelő gépek stb.), speciális szolgáltatók (hulladék újrafeldolgozása, műszaki tanácsadás) és kapcsolódó intézmények (erdőtűz megelőzés). A klaszterben található kapcsolódó és támogató iparágak legtöbbször maga is nemzetközileg versenyképes, erősítve ezzel a végterméket gyártók – és ezen keresztül a klaszter – versenyképességét (Lengyel – Deák 2002b).

A klaszter lényegében egy *lokális bűzágazat*, a régió olyan domináns iparága/üzletága, amelyik export- és versenyképes. A vezető iparág állhat néhány globális vállalatból, pl. az autóiparban (pl. Detroitban), de lehet többszáz KKV csoportosulása is (mint pl. az olasz bútorklaszterekben). 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 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.

A rombusz-modellt 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 (Lengyel 2001, Lengyel – Rechnitzer 2004). 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. Lényegesek az iparág versenyelőnyei kialakításában és fenntartásában a különböző iparági szervezetek és intézmények (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 érdekképviselőiben (lobbizás helyben és országosan).

5.6. ábra A klaszterek általános modellje



Forrás: Lengyel (2001).

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 beszállítójától 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 termékpiacokon 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, minőség-ellenőrzést, a szabványok hitelesítését végzik stb. Lényeges továbbá, hogy alapkutatásokat (egyetem, kutatóintézetek) folytatnak, információkat gyűjtenek stb., azaz olyan közös szolgáltatást nyújtanak, amit az iparág vállalatai egyenként csak jóval nagyobb ráfordítással tudnának létrehozni.

A klaszter mindegyik hozzá kötődő cég számára alapvető előnyöket hoz létre, amelyek közül három kiemelkedik:

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.

A fenti megközelítéseket általánosítva a *klaszter általános fogalma*: egy adott iparág-hoz 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 (Patik 2005). A klaszter „köttöanyaga” az erős és kiterjedt beszállítói és felhasználói (vásárlói) kapcsolatrendszer, a hasonló technológia, a közös kereskedelmi csatornák vagy a közös munkaerőbázis és intézményi háttér, amelyek lehetővé teszik a szinergikus hatások érvényesülését.

5.4. A klaszterek típusai és a vállalati versenyelőnyök

A klaszterek sokfélék, ezért vizsgálatukhoz tipizálásra van szükség. Napjainkban folynak még a viták, de nagyjából kialakult egy konszenzus, megkülönböztetve több megközelítést, azaz iskolát. Az eltérések részben a különböző, az előzőekben áttekintett elméleti alapokra vezethetők vissza, mivel más-más mozgatórugókat tartanak fontosnak a klaszterek létrejöttéhez. Részben a gazdaságpolitika jellege, a gazdasági szereplők köre, a fejlesztési stratégiák célja és menedzselése miatt is vannak eltérések.

5.4.1. Eltérő klaszterfelfogások a gyakorlatban

Az Európai Unió szakértői négy különböző iskolát különböztetnek meg a klaszter fogalmának definiálása szerint (*Isaksen – Hauge* 2002):

- *Olasz Iskola*: A hasonló tevékenységet végző kis- és középvállalkozások térbeli koncentrációja révén kialakuló iparági körzetek alkotják az iskola központi kategóriáját. A fogalom eredete egészen Marshallig nyúlik vissza, melyben kiemelt szerepet játszanak az externáliák, a bizalmi és a társadalmi tőke.
- *Kaliforniai Iskola*: A vertikális dezintegráció révén létrejövő termelési kapcsolatok alkotta hálózatokra helyezik a hangsúlyt. A hálózat működtetésének legfőbb célja a tranzakciós költségek csökkentése.
- *Skandináv Iskola*: A klaszter fogalmában a kizárólag helyben hasznosítható lokális tudás, különösen a nem kodifikált, rejtett tudás és a hozzá kapcsolódó extern hatások játszanak kiemelt szerepet, valamint ezek hatására létrejövő innovációk.
- *Regionális klaszter (Porter)*: Az előző három iskola mindegyike egy adott helyhez kötött, a vizsgált régió társadalmi rendszereiben gyökerező folyamatként jellemzi a klasztert. A fő hangsúly a hely-specifikus elemeken van. Velük ellentétben *Porter* nem a regionális gazdaságot és a klasztereket vizsgálta elsősorban, hanem a vállalati szintű versenyelőnyöket és azok forrásait. A klaszter alapját az ő esetében a vállalatok és intézmények közötti együttműködés és információáramlás teremti meg.

Az EU Vállalkozási Főigazgatóságának üzleti klaszter definíciója Porter definícióját a következő pontokkal egészíti ki (*Gecse – Nikodémus* 2003): a klaszter olyan egymástól kölcsönösen függő vállalatok és kapcsolódó intézmények csoportja, melyek

- együttműködők és versenyzők;
- földrajzilag egy vagy több régióban koncentrálódnak; a klaszternek globális kiterjedése is lehet;

- meghatározott területre/ágazatra koncentrálnak, közös technológiák és képességek kötik őket össze;
- tudományos alapúak vagy hagyományosak,
- a klaszterek intézményesülhetnek (lehet klasztermenedzserük) vagy nem intézményes formában is működhetnek.

Az OECD egyik munkabizottsága által alkalmazott *iparági klaszter fogalma*: egy értéknövelő termelési (ellátási) láncban egymáshoz erősen és kölcsönösen kapcsolódó vállalatok hálózataként adható meg, amely kiegészül specializált szolgáltatókkal és egyéb intézményekkel (Lengyel 2001; OECD 1999). Lényegében egy adott iparág értéklánc-rendszerének (termelési láncainak) 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 fontos a közös nyelven, kultúrán, személyes ismeretségen alapuló együttműködés a néhány kiemelkedő intézmény (egyetem, fejlesztőintézet) viszonylag kis számú szakértője között.

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). A klaszterek *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 tömegárúk: textil-, cipő- stb. gyártásának nagy része megszűnt a fejlett országokban és átkerült a fejlődőkhöz). Az *életciklusuk és fejlettségük* alapján történő csoportosításuk némileg hasonló az életciklus szakaszainál megfigyeltekhez (Buzás 2000, Lengyel – Deák 2002a):

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

A gyakorlatban többféle háttérből nőttek ki és eltérő módon működnek a klaszterek, ezért fejlesztésükre és támogatásukra is igen eltérő módszerek és eszközök alkalmazhatók. Az Európai Unióban történt empirikus vizsgálatok alapján *négyféle alaptípust* különíthetünk el, amelyek más-más feltételekből indulnak ki, eltérő célokat fogalmazznak meg és támogatásukra is különböző eszközök felhasználása célszerű (Legendijk 1999):

- *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, amelyekben 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 az utóbbi négy típus (kisebb módosításokkal) általánosan elfogadottnak tekinthető. Az is fontos, hogy szinte mindegyikben a KKV-k szerepelnek a középpontban. Az intézmény-orientálthoz az olasz iparági körzetek állnak közel, a hálózatra épülő klaszterek pedig egy-egy nagyvállalat beszállítói, bedolgozói hálózatából tevődnek össze. Az is lényeges, hogy itt nem általában vett klaszterekről van szó, hanem megadhatók a szereplők és reális érdekeik is, azaz típusonként más-más konkrét fejlesztési elképzeléseket lehet kidolgozni (lásd 8. fejezet).

5.4.2. A klaszterek hatása a vállalati szintű versenyképességre

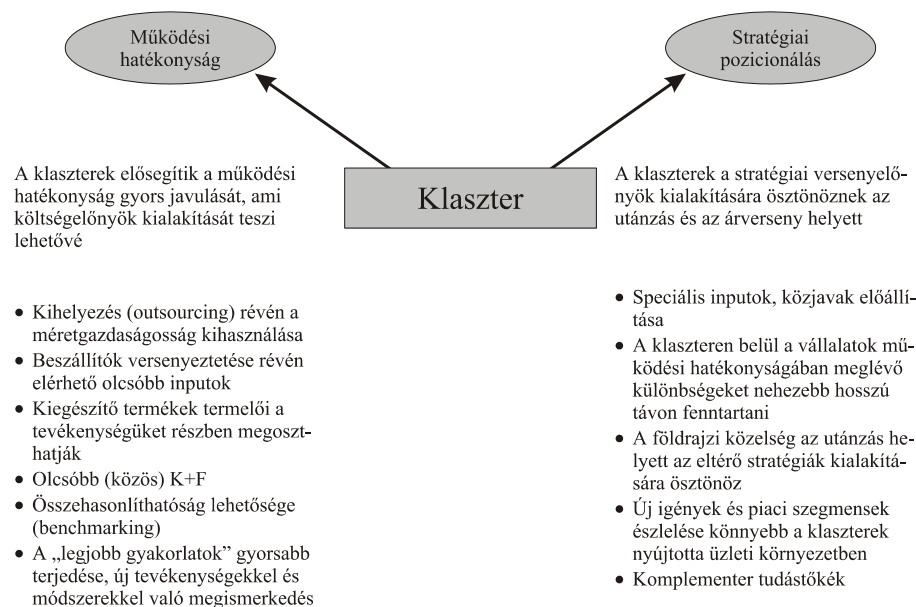
Porter a vállalati stratégiát tekintve a versenyelőnyök két alaptípusát különbözteti meg: *költségelőnyök* (működési hatékonyság) és *stratégiai pozícionálás* (termékdifferenciálás) (Porter 1998b, 2000). A regionális/lokális klaszterek által a vállalatoknak nyújtott versenyelőnyöket ezen két alaptípus szerint is csoportosíthatjuk (5.7. ábra).

A költségelőnyök kialakítása alapvetően a *működési hatékonyság* (termelékenység) javításának eredménye, amely elérhető egyrészt a költségek csökkentésével, másrészt – méretgazdaságosság révén – a termelés növelésével is. Klaszterek esetében a költségek csökkentésének számos további forrása lehet, a *térbeli közelség* sokféle előnyt nyújthat (Lengyel – Deák 2002; Porter 1998b, 259-268. o.).

Kihelyezés (outsourcing): a közelségből adódóan alacsonyak a *tranzakciós költségek*, amelyek lehetővé teszik számos tevékenység vállalaton kívülre helyezését a helyi cégekhez. A kihelyezés a költségek csökkenését eredményezi, mivel a kihelyezett szolgáltatást nyújtó cég a saját inputjait nagyobb tételben, így olcsóbban vásárolhatja meg (amennyiben több vásárlója van). Másrészt megéri számára olyan specializált, drága eszközöket beszerezni, amelyek révén csökkentheti a

termelés átlagköltségét. A legtöbb cég nem tud lépést tartani a gyorsan fejlődő speciális technológiákkal és eszközökkel, viszont az állandó tanulási és befektetési tevékenység kifizetődő lehet egy erre specializálódott szolgáltatónak.

5.7. ábra A klaszterek által nyújtott lokális vállalati versenyelőnyök



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

Beszállítók versenyztatása: a kihelyezett tevékenységet egy klaszterben, ahol a vállalkozások földrajzilag koncentráltan vannak jelen, nemcsak egyetlen cég képes elvégezni, hanem több potenciális beszállító is van. Ezen vállalatok versenyztatásával a beszerzések költségei csökkenthetők. Ráadásul a külső beszállítók hálózata révén megszervezett termelés rugalmasabban alakítható, mint a saját alkalmazottakból álló szervezeti struktúra (Kocsis 2000).

Tevékenységek megosztása: a költségek csökkentésének forrása lehet bizonyos tevékenységek megosztása is, mivel a klaszterben előforduló értéklánc-rendszerek kiegészíthetők egymással. Előfordulhat, hogy több értéklánc-rendszer ugyanazon vásárló szükségleteit elégíti ki, mivel a fogyasztó *kiegészítő termékeket* vásárol. Az együttműködésre példa a *közös marketing*, ha több vállalkozás ugyanazon a piacon értékesíti termékeit. Ekkor a közös marketing nem csak az egyes vállalkozások, hanem az egész klaszter, illetve a klaszternek otthont adó régióról kialakult képet is képes pozitívan befolyásolni.

Közös K+F: a klaszter támogató intézményeinek helyi jelenléte, a közös kutatási-fejlesztési tevékenység révén a vállalkozások által hasznosítható *innovációs kapacitás* megnő (Grosz – Rechnitzer 2005). A közös K+F egyrészt költségelőnyöket hordoz magában: a közösen finanszírozott innováció költsége több résztvevő

között oszlik meg, ami lehetővé teszi költségelőnyök kialakítását az új termék vonatkozásában, illetve a termékdifferenciálás lehetősége is olcsóbbá válik. Másrészt előfordulhat, hogy bizonyos esetekben csak közös K+F révén van lehetőség új termékek kifejlesztésére, mivel az egyes vállalkozások önállóan nem lennének képesek annak finanszírozására.

Összemérhetőség (benchmarking): az erős helyi verseny jobb teljesítményre sarkallja a vállalkozásokat. Ugyanazon iparágban tevékenykedő, egymással versengő cégek földrajzi koncentrációja lehetővé teszi, hogy az azonos feladatot ellátó egységek, alkalmazottak teljesítményét össze tudják mérni, tehát a teljesítmény értékelésére (benchmarking) megfelelő összehasonlítási alap áll rendelkezésre.

„Legjobb gyakorlat” gyors elterjedése: egy-egy újabb, hatékonyabb, olcsóbb eljárás gyorsan elterjed a klaszter vállalatai között, főleg a vezető szakértők közötti *informális (személyes) kapcsolatokon* keresztül (a „trükkök ellesése”, a tapasztalatok „meghallása”). Azaz 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). Ráadásul a közelségből adódóan az információk áramlása hatékonyabb egy klaszteren belül, aminek forrása gyakran a másik cégtől átjövő munkaerő, aki a versenytársnál szerzett tapasztalatokat hozza magával új munkahelyére. A munkahelycserénél pedig a távolságnak döntő szerepe van.

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

Speciális inputok és közjavak előállítása: az adott iparág földrajzilag koncentrálódó gazdasági tevékenységéből adódó nagyobb kereslet lehetővé teszi a vállalkozások számára speciális inputok gazdaságos előállítását, amelyek a pozicionáláshoz elengedhetetlenek. A speciális inputok, egyedi infrastrukturális elemek gyakran *közjavaként* jelennek meg, ugyanis ezeket a jóságokat egy-egy önálló cég nem lenne képes egyedül finanszírozni, mivel gyakran jelentős beruházást igényelnek. Ez általában a speciális termelési tényezőkre jellemző (pl. ipárgspecifikus infrastrukturális elemek, képzési programok stb.), de Porter ide sorolja a klaszterbeli cégek működése során felhalmozódott tapasztalatokat, ismereteket is (Porter 1998b, 218. o.). Ezen

közjavak egy része nem tudatos befektetési tevékenység eredménye, nem anyagi természetű, hanem hosszabb idő alatt a vállalkozások működésének mintegy „melléktermékeként” alakul ki (pl. a hely kedvező megítélése, üzleti környezet, innovációs miliő, felhalmozott szaktudás stb.), ilyenek tekinthető a vállalkozások együttműködése révén kialakult *bizalom* is.

Hatékonyság kiegyenlítődése: a klaszteren belül az egyes vállalatok hatékonyságában csak rövid távon figyelhetők meg különbségek, mivel a hatékonyabb eljárások gyorsan elterjednek. Így a vállalatok versenyzőjeiket megújítani csak stratégiai pozicionálással képesek, emiatt is rákényszerülnek a *folyamatos innovációra*, ami javukra válik a globális versenyben.

Utánzás helyett eltérő stratégiák: a klaszter fejlődésével erősödik a helyi cégek közötti rivalizálás, ezért a vállalatok versenyzőjeiket csak egyedi stratégiával képesek megőrizni. Mivel a klaszterhez tartozó cégek hasonló külső feltételek (pl. munkabér, szolgáltatási díjak stb.) között működnek, így az utánzás helyett más módját kell találni annak, hogy versenyben tudjanak maradni (Porter 1998b, 219. o.).

Piaci információk áramlása: a vállalatok gyorsabban, könnyebben és olcsóbban férhetnek hozzá olyan információkhoz, mely a klaszterben található többi vállalkozás, intézmény rendelkezésére áll. Az információk közül kiemelt szerepe van az *új fogyasztói igények és piaci szegmensek* észlelésének, a jövőben várható fogyasztói szokásokra, keresletre vonatkozó ismereteknek, amit a klaszterhez tartozó kifinomult vásárlók szolgáltatathatják a vállalkozások számára. Emellett a földrajzi koncentráció révén olcsóbban valósítható meg a versenytársak megfigyelése, új technológiai, működési vagy szállítási lehetőségek korai felismerése, és a beszállítókkal kialakított szorosabb kapcsolat elősegíti a velük együttműködésben születő közös innovációk kidolgozását.

Komplementer tudástőkék: a közös K+F nemcsak költségelőnyök kialakítását teszi lehetővé. A különböző kompetenciákkal rendelkező cégek együttműködése eredményeként erőforrás-korlátjuk kitágul a „komplementer tudástőkék integrálása révén kibontakozó szinergikus hatások” következményeként. A szellemi tőke tudatos menedzselésekor támaszkodni lehet a térségi összefüggésekre is (Grossz – Rechnitzer 2005). Ez pedig a létrejövő újítások hatására lehetőséget nyújt stratégiai pozicionálásra, termékdifferenciálásra.

A fentiek alapján egyértelmű, hogy a globális versenyben a klaszterek jelentős előnyöket nyújtanak a vállalatok számára, ezért a klaszterben meglévő versenget is célszerű vállalni. A klaszter a lokális versenyzőik változatos forrásait kínálja, amelyek többsége akkor hatékony, ha az üzleti és intézményi partnerek földrajzilag közel vannak egymáshoz, azaz térben tömörülnek.

5.5. Összegzés

A fejezetben áttekintettük, hogy a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációját az egyes tudományos irányzatok hogyan magyarázzák. A globalizációs folyamatok felerősödése következtében egy új térbeli munkamegosztás formálódik:

a fejlett országok a magas munkabérek csak újszerű vállalati és intézményi együttműködésekkel, a tranzakciós költségek mérséklésével, termelékenyebb eljárások innovatív kifejlesztésével és bevezetésével képesek kigazdálkodni. Mindezen folyamatok hatására a vállalatok felismerték a térbeli koncentrációból származó előnyöket és tudatosan törekszenek klaszterek kialakítására.

A klaszter egy gyűjtőfogalom, a gazdasági gyakorlatban nagyon függ a tevékenység jellegétől, a város nagyságától, a vállalati szervezetektől, az adott ország gazdasági szerkezetétől stb. Napjainkra elfogadottá vált a klaszterek néhány alapvető tipizálása, ezáltal lehetővé válik a klaszterek kialakulásának és spontán fejlődésének elemzése, így tudatos klaszterfejlesztési stratégiák kidolgozása és végrehajtása.

Irodalom

- Armstrong, H. – Taylor, J. (2000): *Regional Economics and Policy (third ed.)*. Blackwell, Oxford.
- Benko, G. (1999): *Regionális tudomány*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs
- Bergman, E.M.–Feser, E.J. (1999): *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Regional Research Institute, West Virginia University (The Web Book of Regional Science).
- Buzás N. (2000): Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. *Tér és Társadalom*. 4. 109-123. o.
- Deák Sz. (2000): A Porter-féle rombuszmodell főbb közgazdasági összefüggései. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.): *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2000. JATEPress, Szeged. 67-87. o.
- Dicken, P. (2003): *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century* (4th ed) SAGE Publications, London.
- Enright, M.J. (1998): Regional Clusters and Firm Strategy. In 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.
- Fujita, M. – Thisse, J-F. (2002): *Economics of Agglomeration. Cities, Industrial Location, and Regional Growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Fujita, M. – Krugman, P. – Venables, A.J. (1999): *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*. MIT Press, Cambridge (MA).
- Gecse G. – Nikodémus A. (2003): A hazai klaszterek lehatárolásának problémái – lokációs hányados. *Területi Statisztika*. 6. 507-522. o.
- Grosz A. (2000): Ipari klaszterek. *Tér és Társadalom*. 2-3. 43-52. o.
- Grosz A. (2003): Cluster Initiatives in Hungary – the Case Study of Pannon Automotive Cluster (PANAC). *European Spatial Research and Policy*, 1. 47-70.o.
- Grosz A. – Rechnitzer J. (2005) (szerk.): *Régiók és nagyvárosok innovációs potenciálja Magyarországon*. MTA RKK, Győr.
- Hoover, E.M. – Giarratani, F. (1999): *An Introduction to Regional Economics*. West Virginia University Morgantown (www.rri.wvu.edu/WebBook/).
- Isaksen, A. – Hauge, E. (2002): *Regional Clusters in Europe*. European Commission, Brussels.
- Isard, W. (1956): *Location and Space Economy*. MIT Press, Cambridge
- Isard, W. (1975): *Introduction to Regional Science*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs

- Krugman, P. (1991): *Geography and Trade*. MIT Press, Cambridge (MA)
- Krugman, P. (1995): *Development, Geography, and Economic Theory*. MIT Press, Cambridge (MA)
- Krugman, P. (1999): The role of geography in development. *International Regional Science Review*, 2, 142-161. o. (magyarul: A földrajz szerepe a fejlődésben. *Tér és Társadalom*, 2000/4. 1-21.o.)
- Krugman, P. (2000): Where in the World is the 'New Economic Geography'? In Clark, G.L. – Feldman, M.P. – Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, 49-60. 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. (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.
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. JATEPress, Szeged.
- Lengyel I. – Deák Sz. (2002a): Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze. In 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. 17-26.o.
- Lengyel I. – Mozsár F. (2002): A külső gazdasági hatások (externáliák) térbelisége. *Tér és Társadalom*, 2. 1-20.o.
- Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus, Budapest – Pécs.
- Marshall, A. (1920): *Principles of Economics* (eight ed). MacMillan, London.
- McCann, P. (2001): *Urban and Regional Economics*. Oxford University Press, Oxford.
- NGA (2002): A Governor's Guide to Cluster-Based Economic Development. National Governors Association, Washington.
- OECD (1999): *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD Proceedings, Paris.
- Patik R. (2004): A társadalom és a kultúra hatása a hálózatosodásra. In Czagány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, 168-185.o.
- Patik R. (2005): A regionális klaszterek feltérképezéséről. *Területi Statisztika*, 6. 520-541.o.
- Patik R. – Deák Sz. (2005): Regionális klaszterek feltérképezése a gyakorlatban. *Tér és Társadalom*, 3-4. 139-158.o.
- Porter, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York
- Porter, M.E. (1998a): Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, Nov-Dec. 77-90.o. (magyarul: *Harvard Business Manager*, 1999/4. 6-19.o.)
- Porter, M.E. (1998b): *On Competition*. The Free Press, New York
- Porter, M.E. (1999): Microeconomics competitiveness: Findings from the 1999. Executive survey. In *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Davos, 30-53.o.
- Porter, M. E. (2000): Location, Clusters, and Company Strategy. In Clark, G.L. – Feldman, M.P. – Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, 253-274.o.
- Scott, A.J. (1998): *Regions and the World Economy*. Oxford University Press, Oxford.

5. A klaszterek előtérbe kerülése és alapvető jellemzőik	125
5.1. Elméleti közgazdasági megközelítések	126
5.1.1. <i>A lokális extern hatások jelentősége</i>	127
5.1.2. <i>Új gazdasági földrajz</i>	130
5.2. Agglomerációs előnyök és klaszterek	132
5.2.1. <i>Az agglomerációs előnyökre épülő klaszterek típusai</i>	132
5.2.2. <i>Tranzakciós költségek szerepe</i>	134
5.2.3. <i>A klaszterek eltérő típusai a regionális tudomány szerint</i>	136
5.3. Az iparági versenyelőnyök lokális koncentrálódása	139
5.3.1. <i>A vállalati tartós versenyelőnyök koncentrálódása</i>	139
5.3.2. <i>Rombusz-modell és regionális klaszter</i>	141
5.4. A klaszterek típusai és a vállalati versenyelőnyök	150
5.4.1. <i>Eltérő klaszterfelfogások a gyakorlatban</i>	150
5.4.2. <i>A klaszterek hatása a vállalati szintű versenyképességre</i>	152
5.5. Összegzés	155

6. Klaszterek és támogatásuk az Európai Unióban és Magyarországon

A klaszterek létrejöttének, kialakulásának és fejlődésének, magának a klaszteresedésnek a folyamata egy viszonylag hosszú, sokszor több évtizedig tartó fejlődést jelent, amelynek során természetesen meghatározhatók bizonyos – a klaszterek többsége esetében előforduló és megfigyelhető – közös szakaszok, fejlődési lépcsőfokok. A szakaszos fejlődés eredményeként nem csak már jól működő, érett klaszterekről beszélhetünk, hanem megfigyelhetőek a fejlődő klaszterek, illetve a potenciális klaszterek is, melyek a klaszter orientált politika és a klaszter támogatások legfontosabb célterületei.

A klaszterek támogatásának és a klaszter orientált fejlesztésnek a közép-pontjában elsősorban az egyébként a piaci automatizmusokhoz kapcsolódó, öngerjesztő gazdasági folyamatok segítése, katalizálása áll. Ezek célja az együttműködési kapcsolatok kialakulását, elmélyülését és ezáltal a szinergiahatások felszínre törését akadályozó, gátoló külső tényezők felszámolása, valamint egy adott klaszterre jellemző specializált igények feltárása és azok koncentrált fejlesztése. Vonatkoznak azok akár ágazat specifikus üzleti vagy innovációs szolgáltatások kialakítására, új működő infrastruktúra létrehozására, a telephelyi környezet speciális igények mentén történő fejlesztésére, új speciális kapacitások megalapozására, speciális tudással, képzettséggel, vagy szakmai ismeretekkel és kompetenciákkal rendelkező munkaerő erő biztosítására, klaszter specifikus vállalati hálózatok kialakítására és működtetésére, vagy a klaszterek kialakításában rejlő lehetőségeknek az érintett szereplők minél szélesebb körében történő tudatosítására.

A következőkben arra keressük a választ, hogy milyen szakaszai, lépcsőfokai vannak a klaszteresedés folyamatának, valamint hogyan, milyen eszközökkel és beavatkozásokkal lehet e folyamatot elősegíteni. Valamint az Európai Unióban alkalmazott példák tükrében a hazai klaszter támogatási eszközöket miként lehetne újragondolni, átalakítani.

6.1. A klaszteresedés folyamata

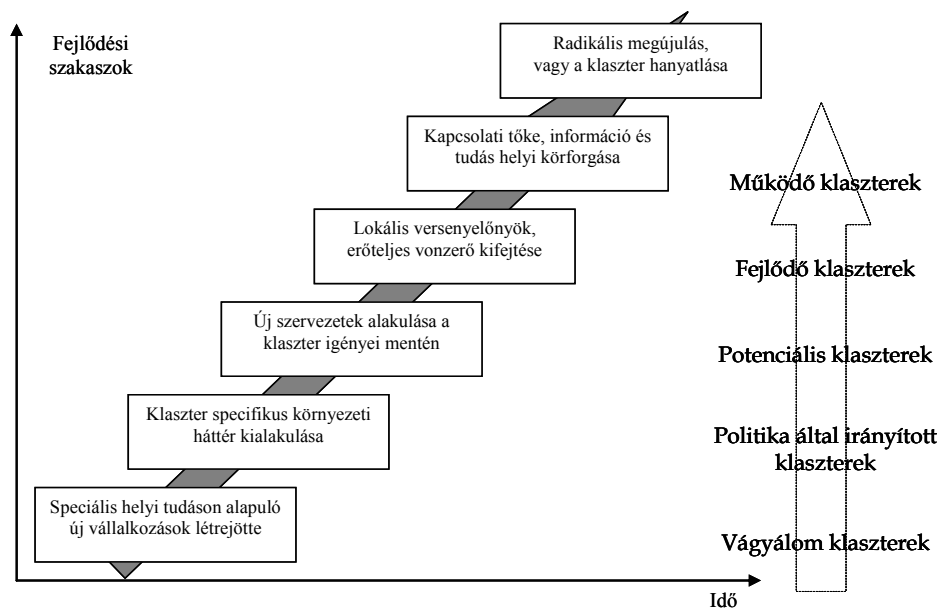
Az Európai Bizottság számára készítette Observatory kutatásnak az európai regionális klaszterekkel foglalkozó tanulmánya összesen *hat ilyen közös szakaszt* azonosított, melyek az Európai Bizottság által kiadott tanulmány¹ alapján a követke-

¹ Az Európai Bizottság megbízásából az európai kis- és középvállalati szektort megcélzó Observatory kutatásokat évek óta az ENSR (European Network for Social and Economic Research) a társadalmi-gazdasági folyamatok kutatásával foglalkozó egymástól független intézetek alkotta hálózat végzi. A 2002-es Observatory kutatások során külön kötetet szántak a szerzők az európai klasztereknek és klaszterpolitikának.

zókben foglalhatók össze (Isaksen – Hauge 2002). Ezek a szakaszok a legtöbb klaszter esetében megfigyelhető, hasonló sajátosságú mozgásirányok és strukturális változások eredményeként kerültek megfogalmazásra. Természetesen egy-egy klaszter fejlődése egyáltalán nem biztos, hogy teljes mértékben követi ezeket a lépcsőket, de a folyamat mozgatórugója minden bizonnyal hasonló (6.1. ábra).

Az első szakaszra, melyet lehetne akár az *úttörő vállalkozások szakaszaként* is aposztrofálni az első vállalkozások megjelenése, megalakulása jellemző. Ebben az első szakaszban egyre több olyan új vállalkozás jön létre egy adott térségben, amelyek valamilyen speciális, lokális tudáson alapulnak. Jellemzően számos spin-off vállalkozás ezen cégeket követve alakult meg.

6.1. ábra A klaszteresedési folyamat szakaszai



Forrás: A szerző szerkesztése Isaksen – Hauge (2002) alapján

Ezt követi a *speciális környezeti háttér kialakulásának fázisa*, amely során a megindult koncentráció hatására a régióban, egyre nagyobb számban telepednek meg a jellemző iparághoz kapcsolódó specializált beszállító és szolgáltató vállalkozások. Így létrejön egy klaszterspecifikus kapcsolódó és háttériparág, megkezdődik a támogató vállalkozások alkotta második szint kialakulása. A vállalkozások koncentrációja ugyancsak hozzájárul, illetve elősegíti egy speciális munkaerőpiac kialakulását, mely viszonylag nagytömegű, az iparágban működő vállalkozások számára versenyképes és hasznosítható tudással rendelkező munkaerőbázist jelent, de hozzájárul a rotációval a cégek közötti információáramláshoz is.

A harmadik szakaszban a fejlődés további biztosítása érdekében létrejönnek a klaszteresedési folyamat során azok a *teljesen új szervezetek, vagy intézmények*, ame-

lyek legfontosabb feladata a klaszterhez tartozó vállalkozások számára nyújtandó egyedi, speciális igények felmérése, valamint az egyedi igények alapján speciális szolgáltatások nyújtása, a versenyképesség lokális háttérfeltételeinek biztosítása által. Fokozatosan kezd kiépülni a klaszteresedést támogató fizikai infrastruktúra. Az így létrehozott miliőben rejlő lehetőségeket felismerve, az azokban rejlő lehetőségek kihasználása érdekében a klaszter erőteljes vonzó hatást gyakorol a szélesebb környezetére.

A *vonzó hatásokat mérlegelve* a negyedik szakaszban számos klaszteren kívüli vállalkozás dönt a klaszterhez való csatlakozás mellett, és telepedik a klaszter által „uralt” régióba, térségbe, mely külső cégek vonzása mellett továbbra is ideális telephelynek bizonyul új vállalkozások létrehozására. A vonzás természetesen nem csak a vállalkozásokra érvényesül, hanem jelentős hatást gyakorol a munkaerőre is, ami a magasan képzett, illetve speciális tudással rendelkező munkaerő mobilizálásában nyilvánul meg.

Az ötödik lépcsőfok a klaszteresedési folyamat során a *nem piaci alapú kapcsolati tőke* kialakulása a klaszterben résztvevő vállalkozások és nem profitorientált különböző típusú szervezetek és intézmények között, ami egyértelműen az információáramlás és a tudás helyi körforgásának erősítését szolgálja.

Végül, mint általában az életciklusok, életgörbék esetében (termék életciklus, vállalati életgörbe) a klasztereknél is megtalálható a *hanyatlás szakasza*, amely egy olyan periódust jelent, amikor a klaszter addigi fejlődési üteme megtorpan, és alapvető, radikális változtatásokra van szükség mind az adott kulcspárágban, mind az egyes vállalkozások, szervezetek és intézmények működésében, hogy a hosszú távú versenyképesség újra biztosítható legyen. Természetesen, ha ezeknek a kihívásoknak nem képes megfelelni az adott klaszter, akkor elkerülhetetlen visszafejlődése, esetleges megszűnése. Ugyanakkor a mindennapi életben számos olyan példát találunk, amikor egy-egy klaszter képes volt válaszolni, radikálisan megújítani a vállalkozások gazdasági tevékenységét, valamint a cégek és a különböző intézmények, szervezetek közötti kapcsolatrendszert átstrukturálni, egyszóval újra klaszterizálódni. Mint például a svájci óragyártás megújulása a távol-keleti kvarcóra-ipar kihívására, vagy a Detroit környéki autógyártás átalakulása a fordista paradigma alkonyát követően, vagy akár a Baden-Württembergben honos szerszámgépgyártás struktúraváltása az elektronikai chippek megjelenésével (Tichy 1998).

Berg – Braun – Winden munkája alapján a hazai szakirodalomban Lengyel is a klaszteresedés ciklikusságával, egyfajta életciklusával ért egyet (Lengyel 2002b), mely a kritikus tömeg megjelenéséből kiindulva, a specializáció elindulásával a tudás túlszordulásának beindulásával és egyfajta klaszterszerkezet kialakulásával lehetővé teszi a klaszter vállalatai számára a magasabb minőségű termékekkel, szolgáltatásokkal történő piaci megjelenést. Ez a folyamat egyértelműen a klaszter megerősödéséhez, új vállalkozások létrejöttéhez, valamint a meglévő szereplők terjeszkedéséhez vezet. Lengyel szerint a klaszterek életciklusát azok vezértermékének, alkalmazott technológiájának életciklusa, valamint a külső piaci feltételekben történő radikális változások határozzák meg (Lengyel 2002b). Ezek függvé-

nyében Lengyel az előzőekben ismertetett hat fejlődési lépcsőfokot összesen négy életciklus szakaszban sűríti össze:

- (1) az embrionális, vagy induló szakasz;
- (2) a növekedési, vagy fejlődő szakasz;
- (3) az érett, vagy fejlett szakasz; valamint
- (4) a hanyatló szakasz.

Attól függően, hogy a fenti szakaszok közül, egy-egy klaszteresedési folyamat éppen melyik fázisban tart, mekkora a rendelkezésre álló kritikus tömeg (mind vállalati, mind szolgáltatási, intézményi), milyen a köztük lévő kapcsolatrendszer erőssége és mélysége, valamint milyen mértékben érvényesülnek a klaszteresedésből fakadó pozitív externáliák és szinergikus hatások, *Enright* a klasztereknek különböző típusait különbözteti meg, azok fejlettségi szintje alapján, melyek ugyancsak összefüggésbe hozhatók az imént bemutatott szakaszokkal (5.2. ábra) (*Enright* 2001):

- *Működő klaszterek:* azok a klaszterek, amelyekben a vállalkozások rendelkeznek a helyi/lokális tudás, szakértelem, speciális munkaerő, valamint az agglomerációs előnyök által létrehozott erőforrások mindazon kritikus tömegeivel, amelyeket képesek egyfajta versenyelőnyként felhasználni azon vállalkozásokkal szemben, amelyek nem részesei a klaszternek. Alapját a helyi versenytársak, beszállítók, vásárlók és intézmények együttműködéséből származó tudás alkotja. Tagjai a nemzetközi piacon is versenyképesnek bizonyulnak. A fejlett klaszterek magas kutatás-fejlesztési potenciállal és innovációs készséggel rendelkeznek (Buzás 2000b).
- *Fejlődő klaszterek:* azok a klaszterek, amelyek rendelkeznek egy adott iparágban a vállalkozások kritikus tömegével, mely alkalmas már a klaszteresedés bizonyos előnyeinek élvezésére, azonban az együttműködési kapcsolatok és az információáramlás még nem érte el azt a fejlettségi szintet, amely a földrajzi koncentrációból fakadóan a klaszter igazi előnyeit is láthatóvá tenné. Bár a fejlődő klaszterek már rendelkeznek saját kutatás-fejlesztési kapacitásokkal, infrastruktúrával, az még nem elegendő a klaszter és vállalkozásai sikeréhez. A fejletlenség oka több helyen is kereshető: helyi cégek többségének tudáshiánya, a vállalkozások és a személyek közötti interakció hiánya, egy közös jövőbeli vízió hiánya, vagy a bizalom hiánya a vállalkozásoknál, hogy közös érdeket keressenek, illetve megpróbálják a közös érdekeket kihasználni.
- *Potenciális klaszterek:* azok a klaszterek, amelyek rendelkeznek a sikeres klaszterek létrehozásához mindenképpen szükséges elemek, tényezők többségével, vagy egy részével, azonban ezeket az elemeket még el kell mélyíteni, és ki kell szélesíteni annak érdekében, hogy a pozitív agglomerációs hatások érezhetővé váljanak. Leginkább a kezdő lépések hiányoznak, a szereplők nem ismerik fel a klaszter létrehozásában rejlő lehetősé-

geket, amelyek akár saját vállalkozásuk, akár a térség versenyképességéhez hozzájárulhatnak.

- *Politika által irányított klaszterek*: azok a klaszterek, amelyeket a központi kormányzat, vagy a regionális (tartományi) kormányzat jelölt ki azzal a céllal, hogy akár egy kritikus tömeget, mint bázist, akár valamilyen helyben meglévő tudást, mint alapot használva egy organikus fejlődés elősegítésével elindítson, vagy katalizáljon egy klaszterizációs folyamatot. A politika által irányított/létrehozott klaszterek közé inkább azok a kezdeményezések tartoznak, amelyek célja egy klaszteresedési folyamat beindítása, ehhez szükséges reális alapon. Míg nem soroljuk közéjük azokat a működő, illetve fejlődő klasztereket, amelyek szerves, önálló klaszteresedési folyamata már jelentős eredményeket ért el, és a politika feladata már csak ezen klaszterek támogatása, a fejlődésükhöz szükséges megfelelő környezet biztosítása.
- „*Vágyalom klaszterek*”: azok az általában politika által irányított klaszterek, amelyek esetében nem csak a klaszteresedéshez szükséges kritikus tömeg, hanem szinte minden egyéb olyan előnyt jelentő elem, vagy tényező hiányzik, amely az organikus fejlődés előfeltétele lenne. A vágyalom klaszterek esetében rendkívül csekély esélye van a tényleges klaszteresedési folyamatok beindulásának.

6.2. A klaszterorientált politika elméleti megközelítése

A klasszikus értelemben vett, jól működő regionális és iparági klaszterek kialakulása, maga a klaszteresedés az előzőekben is láthattuk, egy hosszú folyamat eredménye. A különböző szektorok, tevékenységi területek területi koncentrációja mértékének, az együttműködési kapcsolatok mélységének, a klaszter által biztosított szinergiahatások nagyságának, valamint az egyes szereplők közötti információ és tudásáramlásának függvényében a klaszteresedésnek eltérő fejlettségi szintet képviselő fokozatai, lépcsői vannak. Az agglomerációs és szinergiahatások eredményeként egy olyan *önfenntartó folyamatról* van szó, mely egy bizonyos *kritikus tömeg* elérését követően automatikusan a klaszteresedés irányába, az adott szektor speciális igényeinek kielégítését biztosító szolgáltatások, infrastruktúrák, háttér-iparágak, illetve szervezetek és intézmények kialakulásához, és a klaszter tevékenységéhez való aktív hozzájáruláshoz vezet, amely eredményeként fokozatosan mélyülnek és bővülnek a klaszter által biztosított előnyök.

Természetesen ez a folyamat a *tudatos gazdaságfejlesztési, területfejlesztési és vállalkozásfejlesztési politika* segítségével ösztönözhető, felgyorsítható. A klaszteresedés automatikus folyamatának elősegítése, támogatása jelenti azt a klaszterorientált, vagy klaszter vezérelt politikát, amelynek alapjait a posztfordista paradigmán alapuló klaszter szemlélet adja meg, és elsődleges célja egyfelől az önfenntartó, önmagát erősítő klaszteresedési folyamatok előtt álló akadályok megszüntetése, másfelől pedig annak stimulálása a klaszteresedéshez szükséges speci-

ális infrastruktúrák, intézmények és szervezetek létrehozásának elősegítésével, támogatásával.

A nagyvállalatokra az egyre „laposabb”, rugalmasabb hierarchia jellemző, a hálózatok nyújtotta lehetőségek kihasználására törekszenek, 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 az iparágak érdekeinek megfelelően alakulnak, ezáltal a vállalatok termelékenysége (versenyképessége) is rohamosan javul. Az ágazati- vagy iparpolitikák lényegében térségi, regionális politikaként jelennek meg, amelyet decentralizált intézményrendszer tud csak eredményesen támogatni (Lengyel – Deák 2002).

Tehát a klaszterek és a klaszteralapú gazdaságpolitika *decentralizált a döntéshozatal* igényel. A klaszteralapú regionális gazdaságfejlesztési stratégia lényege, hogy klaszterspecifikus fejlesztéseket kell támogatni, amelyek a régió klasztereinek versenyelőnyeit megerősítik (Isaksen 1997). 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. 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 kialakítása (Gordon – McCann 2000).

A fejlett országokban a klaszter orientált politika számára a beavatkozási lehetőségek és az alkalmazható eszközök és intézmények széles tárháza került kidolgozásra az elmúlt évtizedben. Sok esetben a klaszter orientált politika legfontosabb eszköze a tudás, a tudásáramlás és hasznosulás, a kutatás-fejlesztési tevékenység, valamint általában a magasabb hozzáadott értékű tevékenységek előtérbe kerülését szolgáló technológia politika és innováció politika, a regionális innovációs rendszer elemeinek szektorspecifikus fejlesztése. A gyakorlatban többféle háttérből nőttek ki és eltérő módon működnek a klaszterek, ezért fejlesztésükre és támogatásukra is igen eltérő módszerek és eszközök alkalmazhatók. Az alkalmazandó politikák egyfelől függhetnek az egymást részben átfedő megközelítésektől is, mint pl. a Triple Helix modell, vagy az Innovációs Rendszerek megközelítés (IKED 2004).

A *Klaszterpolitikák Fejér Könyve* a konkrét beavatkozási politikákat próbálja meg különböző kategóriánként csoportosítani (IKED 2004). Ezek alapján pedig azt mondja, hogy alapvetően öt klaszterpolitikai típus különböztethető meg:

- i) *a bróker politikák* középpontjában a klaszter különböző szereplői, a vállalkozások, a helyi és regionális közösségi szereplők, és a nem kormányzati szervezetek közötti folyamatos párbeszéd és együttműködés generálása és segítése áll;
- ii) *a kereslet oldali politikák* elsősorban a közbeszerzési politikákban, és az állami megrendelésekben jelentkeznek, amelyek mértéke az államok többségében elég jelentős ahhoz, hogy egyes ágazatok, klaszterek fejlődéséhez hozzájáruljon;
- iii) *a képzések* különösen a KKVk hatékony klaszteresedéséhez nélkülözhetetlen képzettségek, tudás, és kompetenciák létrehozását szolgálják;
- iv) *a nemzetközi kapcsolatok támogatása* a klaszter kiszélesítését segítheti, a közlekedési és kommunikációs csatornák akadályozó tényezőinek lebontásával és a tudás, technológia, FDI áramlás elősegítésével; végül
- v) *a különböző tágabb keretfeltételekre irányuló politikák* az utolsó politikai beavatkozási csoport, ahol egyaránt megtalálható a makrogazdasági stabilitás, a piaci verseny, az oktatási rendszer, a fizikai, intézményi, jogi infrastrukturális rendszer, a kormányzati rendszer, a társadalmi tőke, a bizalom és az attitűdök befolyásoló képessége

6.3. A klaszterek támogatása az Európai Unióban

A klaszterek fejlesztése már az 1990-es évek elején megjelent az Európai Bizottság „Növekedés, Versenyképesség és Foglalkoztatás” címet viselő dokumentumában is, mely a következőképpen fogalmaz (EC 1993. 79. o.): „...*A versenyképes tevékenységek 'klasztereinek' ösztönzése és fejlesztése, mely elősegíti a Közösség regionális diverzitását. Az ipari, technológiai és földrajzi előnyöket egyszerre egyesítő 'klaszterek' Közösségen belüli burjánzása, elterjedése kulcsfontosságú a munkahelyteremtésben. Ez valamennyi kapcsolódó szereplő aktív bevonását igényli, amelyet nagymértékben elősegíthetnek a Közösség és az egyes tagállamok által eszközölt strukturális intézkedések. Ezen a területen, hasonlóan az előzőekhez a legfőbb hangsúlyt a horizontális, az ágazatok közötti és a multidiszciplináris megközelítésre kell helyezni...*”.

Azóta az elmúlt években a klaszteresedés és a klaszterorientált politika egyre fontosabb szerepet kap az Unióban, akár a gazdaságfejlesztést, a kis- és középvállalkozások fejlesztését, a technológiafejlesztést és innovációs politikát, vagy a területfejlesztést nézzük. Különösen felerősödött a klaszterek és azok fejlesztése iránti érdeklődés az Unió verseny semleges fejlesztési törekvéseinek hatására, így ma már valamennyi országban megfigyelhető a klaszterek megjelenése vagy az adott állam gazdaság-, technológia-, K+F politikájában, vagy nagyobb autonómiával rendelkező területek esetében az adott tartomány, régió hasonló fejlesztéspolitikájában. A következőkben röviden áttekintjük az EU Bizottság klasztereket is tartalmazó legfrissebb fejlesztéspolitikai ajánlásait, majd az egyes országok gyakorlatait, alkalmazott beavatkozási eszközeit alapján próbáljuk megfogalmazni a legfontosabb tapasztalatokat.

6.3.1. Az EU Bizottság ajánlásai a klaszterek támogatására

Az EU Bizottsága által elfogadott 7. kutatási keretprogram egyik célkitűzése olyan képességek kialakítása, amelyek növelik a kutatási és innovációs kapacitást egész Európában, és lehetővé teszik, hogy a különböző területeken kialakuljanak és megerősödjenek az *európai kiválósági központok* (EC 2005). A kiválósági központok alatt elsősorban olyan regionális kutatóközpontú, és tudásalapú klasztereket kell érteni, amelyek a K+F kiadások tekintetében nagymértékben képesek egy-egy ágazat területén a kutatók és beruházók vonzására és ezáltal képesek hozzájárulni a az adott térség és Európa globális versenyképességhez.

Az EU Bizottság kutatás-fejlesztést és innovációt szolgáló állami támogatásokra vonatkozó közösségi ajánlásában kiemelt szerepet kapnak a klaszterek, azokon belül is az ún. *innovációs klaszterek*² és az azokon alapuló kiválósági központok. A Bizottság álláspontja szerint az innovációs klaszterek támogatásának célja azon koordinációs problémákhoz kapcsolódó piaci hiányosságok orvoslása, amelyek akadályozzák a jól működő klaszterek kialakulását, vagy korlátozzák a szinergiahatásokat és a tudásáramlást (EC 2006).

Az állami támogatás e problémák kezeléséhez egyfelől hozzájárulhat az innovációs klaszterekhez kapcsolódó nyitott és megosztott infrastruktúrák fejlesztésével, másfelől pedig a klaszterek élénkítésével, azaz együttműködési kapcsolatok, a hálózatépítés és egymástól való tanulás erősítésével. A klaszterek támogatásának célja a *hatékony technológiai transzfer*, a kapcsolatépítés és az információáramlás elősegítése, a szinergiahatások érvényesítése. A klaszterek csak bizonyos *kritikus tömeg* felett válhatnak kiválósági központokká. Az állami támogatások célja másfelől pedig az iparágakkal együttműködő állami és egyetemi kutatóintézetek által létrehozott externáliákat érintő piaci kudarcok kiküszöbölése (EC 2005).

Az innovációs klaszterek támogatása érdekében a Bizottsági ajánlás állami támogatásban részesíthetőnek fogadja el azokat a szervezeteket, intézményeket, amelyek önálló jogi személyként az innovációs klaszterek létrehozását, bővítését és irányítását tűzik ki célul. Az innovációs klaszterekhez tagként csatlakozni szándékozó vállalkozások a klaszter által nyújtott szolgáltatásokat díj ellenében vehetik igénybe, ugyanakkor a klaszter, mint kezdeményezés nyitott, az ahhoz való csatlakozás nem korlátozható. Ugyanakkor az együttműködésre és klaszterek kialakítására nyújtott állami támogatással nem lehet megkerülni a támogatott területeken kívüli beruházási támogatásra vonatkozó megszorításokat, hiszen a verseny semleges támogatáspolitikára továbbra is elsődleges célkitű-

² Az innovációs klaszterek a Bizottság értelmezése szerint egy adott ágazatban és régióban található egymástól független vállalkozások (innovatív induló vállalkozások, KKV-k, nagyvállalatok és nonprofit kutatóintézetek, egyetemek) olyan csoportosulásai, amelyek célja az innovációs tevékenység ösztönzése. E cél elérése érdekében alkalmazott eszközök az intenzív együttműködés, az eszközök/infrastruktúrák megosztása, a tudás és a szakértelem kicserélése, előmozdítása, valamint a hatékony technológiátadás, hálózatépítés és információterjesztés. A Bizottság arra ösztönzi az egyes államokat, hogy a klaszteren belül megfelelő egyensúlyt legyen a KKV-k és a nagyvállalatok között.

zése a Bizottságnak. Ezért csak abban az esetben szabad állami támogatásban részesíteni a klaszterek kialakítását, ha az abból származó előnyök meghaladják a versenyt ért hátrányos hatásokat (EC 2005)³.

Az innovációs klaszterek a Bizottsági ajánlás szerint döntően kétféle típusú támogatásban részesülhetnek. *Beruházási állami támogatás* adható az innovációs klaszterekhez kapcsolódó képzési intézmények és kutatóközpontok, a nyílt hozzáférésű kutatási infrastruktúrák (pl. laboratórium, tesztelési létesítmények stb.), valamint a szélessávú hálózati infrastruktúrák létrehozása, kiépítése, vagy bővítése érdekében az azt megvalósítók számára. A maximális támogatásintenzitás 15% lehet.

A beruházási jellegű támogatások mellett a *klaszterek irányításához, működtetéséhez kapcsolódó állami támogatások* képezik a másik fontos területet, melyek többek között hálózatépítésre, technológiatranszferre, valamint képzésre fordíthatók. A klaszterek működtetésével kapcsolatban felmerülő költségekre maximálisan öt éves időtartamra adható állami támogatás. Ez magában foglalhatja a klaszter irányítását végző projektmenedzser és asszisztense éves bérköltségét is, de ugyanakkor támogatásban részesíthetők azok a klaszterhez kapcsolódott vállalkozások is, amelyek a klaszter tevékenységében aktív szerepet vállalnak, és kiemelt feladatokat látnak el (a támogatás esetükben max. évi 5000 euró lehet).

Az innovációs klaszterek állami támogatásához meg kell határozni annak technológiai specializációját, regionális lehetőségeit, meglévő kutatási kapacitásait, valamint a hasonló célú EU-ban fellelhető klasztereket, és folytatott tevékenységek potenciális piaci volumenét.

6.3.2. Az egyes EU tagállamok klaszter politikáinak tapasztalatai

Az Európa szerte alkalmazott klaszterpolitikák bemutatásának alapját a Bizottság számára készült összehasonlító vizsgálata adja (Isaksen – Hauge 2002). Mint látni fogjuk, az egyes európai országokban a klaszterpolitika jelentős mértékben különbözhet egymástól, aminek elsősorban két fontos oka emelhető ki. Az egyik a klaszterpolitikának a nemzeti és regionális irányultsága, amelyben az egyes országok államberendezkedése, valamint a politikai hatalom decentralizáltságának mértéke határozza meg a klaszterpolitika színterét. A másik pedig az egyes országok által követett politikák különböző, egymástól sokszor jelentős mértékben eltérő környezeti, kulturális és intézményi keretrendszere, a politikai döntéshozatali mechanizmusok közötti eltérés. A példák többsége ugyanakkor általában a meglévő eltérések ellenére is a *regionális innovációs rendszerek támogatását* szolgáló politikákra épül, melyek célja, pl. a helyi üzleti hálózatok erősítése és a vállalkozások, valamint a helyi tudás és technológiai transzfer szervezetek közötti innovációs együttműködés támogatása.

³ Az együttműködésre és klaszterek kialakítására nyújtott állami támogatás előzetes engedélyezési szabályait csak kis- és középvállalkozásokra és kedvező externáliákat keltő infrastruktúrát nyújtó szervezetekre (egyetemekre vagy kutatóintézetekre) szabad vonatkoztatni.

Ausztriát, mint szövetségi berendezkedésű államot a *tartományi szinten megjelenő klaszterpolitika* jellemzi. Az egyes tartományok gazdaságfejlesztési politikájában hasonlóképpen, de annak helyi viszonyaihoz igazodva jelentkezik a klaszterek fejlesztése. A tartományok közül talán Felső-Ausztriában tapasztalható legerőteljesebben a klaszterekre való koncentráció, de igen jelentős Stájerországban is e törekvés. A klaszterek fejlődését a kapacitásépítéssel és az együttműködési hajlandóság javításával az innovációs potenciál erősítését megcélzó klaszterorientált technológia politika szolgálja. A klaszteresedés meglévő és tervezett eszközei nem kifejezetten pénzügyi támogatások, mint pl. az információáramlás, a vállalkozások közötti és a vállalkozások és K+F intézmények közötti együttműködési kapcsolatok erősítése (pl. kompetencia központok), a munkaerő képzése valamint a közös marketing és export támogatása. A klaszterorientált technológiai politika meglévő szolgáltatásai elsősorban a KKV szektorra koncentrálnak, hisz e csoport számára a legnehezebb a külső információkhoz való hozzájutás.

Németországban hasonlóan az osztrák példához, a *klaszterpolitika ugyancsak tartományi szinten irányított*, melyet az egyik legiparosodottabb tartomány, Észak-rajna-Vesztfália példáján keresztül mutatunk be, ahol a klasztermegközelítés alkalmazásával a tartomány szerkezetváltásának elősegítését célozza meg. A kiválasztott klaszterek egy meghatározott időre klasztermenedzsmentet kapnak, a későbbi öfenntartó képesség érdekében. Nagy szerepet kap az új klaszterszervezetek támogatása. Az intézkedések az egyes klaszterek egyedi igényei alapján kerülnek meghatározásra, és olyan célokat tartalmaz, mint a termékfejlesztésben való együttműködés, vagy az új piacokon való közös megjelenés, technológiafejlesztés és transzfer. Hasonló klaszterpolitikák figyelhetők meg a többi tartományban, különösen Baden-Württemberg, Bajorországban, de a volt keleti tartományokban is.

Belgiumban a német-osztrák példákhoz hasonlóan szintén *regionális szintű klaszterpolitikáról* beszélhetünk. Flandria már 1994-ben kidolgozta speciális klaszterpolitikáját, mely a klasztereket a K+F, az innováció, a képzés, a termelés vagy a kereskedelem területén szinergiahatásokat létrehozó, a régióban önkéntesen egymáshoz kapcsolódó vállalkozásokként és/vagy intézményekként határozza meg. A klaszterpolitikát 2001-ben újfogalmazták, mely a korábbi intézkedés orientáció és egyes szervezetek finanszírozását preferáló gyakorlat helyett inkább projektek finanszírozására koncentrált. A támogatandó projektek között szerepel a vállalkozási csoportok közös kutatása, a műszaki támogatáshoz kapcsolódó szolgáltatások, a lokális és a speciális technológiai területek innovációjának élénkítése. A klaszterpolitika két legfontosabb lépcsőjét a klaszterekhez kapcsolódó klaszterszervezetek kormányzati akkreditációja, majd a klaszterszervezetek hálózatiépítési tevékenységéhez kapcsolódó működési költségük támogatása, illetve támogatások és kölcsönök juttatása a klaszterek számára innovációs projektek megvalósítására.

Spanyolországban szintén *regionális irányultságú klaszterpolitikáról* beszélhetünk, melyek közül az egyik legérdekesebb talán a baszk klaszterpolitika. Baszkföldön

olyan vállalkozó csoportosulások (klaszterek) fejlődésének támogatását célozzák meg, melyek a régió jelenlegi kulcspárágaihoz, vagy lehetséges jövőbeli fontos iparágakhoz kapcsolódnak. Mára az 1991-ben elindított politika összesen 10 ágazatban vezetett klaszterintézmények felállításához. Ezek a klaszterintézmények jelentős pénzügyi támogatásban részesülnek, melyek részben fedezik a klaszterben folytatott tevékenységek költségeit. Az egyes klaszterek a vállalkozások speciális szükségleteinek kielégítésére törekcsenek, így olyan területekre terjed ki tevékenységük, mint képzés, információtranszfer, illetve együttműködés technológiai központokkal stb.

Olaszországban a klaszterpolitika regionális irányultságú. Az 1991-es és 1994-es törvényeket követően a helyi termelési rendszerekre és az iparági körzetekre koncentráló iparpolitikák kerültek kidolgozásra. Ezek a politikák általában fejlesztési központokra, pilot projektekre, képzési programokra, termelésfejlesztésre és KKV-k műszaki tanácsadására irányultak. Az iparági körzetekben működő KKV-k irányába történő információ és technológiaáramlás a nemzeti politikák, a regionális és helyi kezdeményezések közötti kapcsolatokkal jellemezhető, melyekben nagy szerepet kapott a decentralizáltság és az alulról érkező kezdeményezések. A politika megvalósítása során *regionális szinten* számos tudományos park, innovációs központ került megalapításra, míg *helyi szinten* ágazati technológiai transzfer központok jöttek létre. Ezeket a központokat általában a régiók, regionális pénzügyi szervezetek, kamarák, illetve magánvállalkozások és vállalkozói szövetségek közösen támogattak és működtettek.

Finnországban annak ellenére, hogy az államberendezkedés cseppet sem nevezhető föderálisnak, vagy akár regionalizáltnak, a klaszterpolitika erősen regionálisan meghatározott, bár egyaránt támaszkodik helyi, regionális és nemzeti forrásokra a nemzetközileg versenyképes szaktudás és kompetencia létrehozása érdekében. Finnországban 14 regionális Centres of Expertise (CoEs – szakértői központok) és két országos szervezet alkotja a klaszterpolitika alapját. Az egyes CoEs-eket általában a helyi technológiai központok működtetik, míg a széles körű együttműködésben részt vesznek a régióban található vállalkozások, a helyi önkormányzatok, más állami hatóságok, egyetemek, főiskolák és kutatóintézetek is. A CoEs-eket versenyeztetés útján választják ki, mely során a nemzetközileg magas standardok, az innovációs megközelítés, a javasolt intézkedések lehetséges hatásai, és a hatékony szervezet egyaránt szerepet kap.

Franciaországban a klaszterpolitika centralizált, legfőbb letéteményese az ország legfontosabb területfejlesztési szervezete, a DATAR, amely tevékenysége a helyi termelési rendszereken (LPS – Local Production Systems, ami lényegében klasztert jelent) belüli vállalkozások közötti együttműködési kapcsolatok fejlesztésén, a vállalkozások és a felsőoktatási és kutatóintézetek közötti kapcsolatok létrehozásán és az állami szervezetek valamint helyi szereplők közötti intézményesült kommunikáción alapul. Az 1998-as és 1999-es pályázati kiírás eredményeként az országban 96 „hivatalos” helyi termelési rendszerprojekt került kiválasztásra a 202 pályázatból, a vállalkozások közös projektjeinek megvalósítására, vagy szervezett formában történő együttműködésére. A kiválasztott LPS projek-

tek és szervezetek állami támogatásban részesülhetnek a projektek megvalósítására. A klaszteresedés segítségét szolgálja az ugyancsak a központi kormányzat által elindított, egy-egy nagyon konkrét, speciális területre koncentrálnak *versenyképességi pólusok* kialakítását szolgáló program is.

A *Hollandiában* megvalósított *nemzeti szintű klaszterpolitika* a vállalkozások versenyképességének és innovativitásának javítását megcélzó technológiai együttműködésre koncentrálnak. A klaszterpolitika alapvető szerepe az ipar és a szolgáltató szektor számára a kedvező keretfeltételek megteremtése, és egyfajta brókerként tevékenykedve a kereslet és a kínálat összekapcsolása. A gazdasági minisztérium a klaszterizációban rejlő lehetőségekről szóló információszolgáltatással, a lehetséges klaszter résztvevők közötti párbeszéd létrejöttének segítségével próbálja előmozdítani a klaszteresedést. Maga a minisztérium összesen 12 klaszterkezdeményezésben vesz részt közvetlenül.

Dániában a klaszterpolitika nemzetállami szinten jelentkezik azzal a céllal, hogy továbbfejlessze a már működő, illetve az újonnan megjelenő országos szintű és regionális hatáskörű klasztereket. A politika leginkább az egyes kompetencia klasztereket támogatja speciális szolgáltatásokkal, infrastruktúrákkal, és a tudásáramlást biztosító szervezetekkel és csatornákkal. 2001-ben összesen 29 kompetencia klasztert nevesítettek (ezek közül 13 regionális szintű és 16 országos kiterjedésű). Minden egyes klaszterre speciális intézkedéseket dolgoztak ki, melyekben igen nagy szerepet kaptak a politika szereplői mellett maguk az érintett vállalkozások. Emellett erőteljes hangsúlyt kapott a *központi és a regionális szint közötti párbeszéd* folyamatos fejlesztése.

Az *Egyesült Királyságban* ugyancsak *központosított klaszterpolitikáról* beszélhetünk. Skóciában a gazdaság fejlesztésében egyértelmű prioritást kap a klaszterek támogatása, aminek köszönhetően négy pilot klaszter került elindításra. Mind a négy klaszter esetében elkészültek az elkövetkezendő 5-10 évre vonatkozó ágazati akciótervek, melyek elsősorban az iparági résztvevők közötti párbeszédre, közös munkára és közös tanulásra helyezik a hangsúlyt. A klaszterek számára egyedi intézkedések és szolgáltatások kerültek meghatározásra, melyekre a versengés és az együttműködés egymásmellettiése, az infrastruktúra kiépítése (inkubáció), valamint az akadémiai szférával történő együttműködés a leginkább jellemző. Hasonló politikák figyelhetők meg Walesben, illetve Anglia legtöbb területén is. Az Egyesült Királyságban 2001-ben elkészült egy átfogó vizsgálat is, mely célja az egész országra kiterjedően meghatározni azokat a legfontosabb iparágakat, szektorokat, vagy tevékenységcsoportokat, amelyek területén egy-egy régióban már megfigyelhető, kimutatható a klaszteresedés (DTI 2001).

Portugáliára a nemzeti szintű klaszterpolitika a jellemző, ami inkább egy integrált innováció támogatási program, melynek egyik kulcseleme a klaszter, és fontos célja az innovatív klaszterek fejlesztése. A klaszterek fejlődését a vállalkozások és a vállalkozói szövetségek, oktatási, innovációs, kutatási, pénzügyi és interface intézmények közötti együttműködési kapcsolatok növelése szolgálhatja. Kísérletek történtek a klaszterekben található különböző szereplők közös jövőképek,

prioritásoknak a meghatározására, a klaszterszereplők közötti együttműködés bátorítására valamint a termékek és szolgáltatások fejlesztésének támogatására. A legfontosabb cél a termék minőség javítása, az innováció és a vásárlói kapcsolatok megerősítésére.

Svédországban 2001-ben indult el egy új nemzeti program a klaszterek és az innovációs rendszerek fejlesztésére, melynek célja a *regionális és iparfejlesztési politika* erősítése országos és regionális szinten egyaránt. A programot az ipari szerkezetváltás elősegítése és a svéd vállalkozások globális versenyképessége érdekében történő *hálózati stratégia* kibővítéseként szemlélik. A programot elemzések fogják támogatni annak érdekében, hogy meghatározzák az iparfejlesztés veszélyeit és lehetőségeit, koncentrálna a minőségre, a kutatás-fejlesztésre, illetve a klasztereken belüli hálózatépítésre.

Mint láhattuk egyes országokban (pl. Dánia, Franciaország, Hollandia, Portugália) a klaszterpolitika többé-kevésbé nemzeti szintű, az országos, illetve a kisebb területi egységeken működő klasztereket eltérően kezeli. Ezzel szemben a szövetségi berendezkedésű államokban (Ausztria, Németország) a klaszterpolitika kidolgozása és megvalósítása többnyire a regionális szint feladata, de a *regionális szint* játssza a legjelentősebb szerepet Spanyolországban, Olaszországban, vagy Belgiumban, és egyre fontosabbá válik azon államok esetében is, amelyek nemrégiben hoztak létre új decentralizált intézményrendszert (pl. Egyesült Királyság, Finnország). Néhány országban sem regionális, sem nemzeti szinten nem rendelkeznek kifejezetten klaszterek fejlesztését célul kitűző klaszter politikával, ugyanakkor a klaszterek fejlesztésének elősegítése egyfajta elemként ezen államokban is megjelenik azok *innovációs és technológiapolitikájában, vagy regionális politikájában*.

6.3.3. A nemzetközi tapasztalatok szintetizálása

A széles körű külföldi (európai) példák elemzése jól rávilágít az alkalmazható és követhető klaszterorientált politikák sokrétűségére és változatosságára, ugyanakkor *számos közös sajátosság* is megfigyelhető, amely a hazai klaszterpolitikák értékelésének alapját képezhetik. Így mindenképpen kiemelendő az *állami szerepvállalás fontossága és a decentralizáció jelentősége*, valamint a klaszterek, illetve azok háttérfeltételeinek tudatosan megfogalmazott stratégia mentén történő fejlesztése, támogatása, mely a legtöbb esetben igen szoros kapcsolatban van az innováció- és technológiapolitikával, a regionális politikával, központi elemét pedig a helyi üzleti hálózatok megerősítése és a vállalkozások, valamint a helyi tudás és technológiai transzfer szervezetek közötti innovációs együttműködések támogatása képezi.

Az Európai Unió országaiban alkalmazott politikai eszközök alapján azt mondhatjuk, hogy a klaszterek fejlesztése érdekében a következő kormányzati intézkedések alkalmazhatók (*SEED* 2003):

- *Cégorientált támogatás*: a klaszteresedési folyamatba illeszkedő állalati projektek pénzügyi támogatása (különösen k+F projektek), támogatott tanácsadás stb.;
- *Hálózatépítés*: az együttműködés támogatása és társadalmi interakciók ösztönzése a klaszteren belül, klaszteren kívüli cégek integrálását megcélzó politikák, „network brokering” tanácsadás stb.;
- *Infrastruktúrafejlesztés*: a klaszter igényei mentén szerveződő oktatási intézmények, kutatóintézetek, speciális szolgáltató és technológia központok létrehozása, működtetése;
- *Információnyújtás*: technológiai-, általános üzleti- és értékesítési területeken folytatott információnyújtás a klaszter vállalkozásai számára;
- *Humán erőforrás menedzsment*: a képzés, a kutatás és a munkaerő-felvétel támogatása, oktatási, továbbképzési, kutatási, valamint a mobilitást elősegítő programok a klaszteresedés érdekében;
- *Tanácsadás*: a klaszter képződés két fő célja a hálózatosodás és a technológia-transzfer feltételeinek megteremtése. A tanácsadás olyan eszköz, amelyet mindkét fenti cél érdekében alkalmazni lehet.

A klaszterorientált politikának, valamint a klaszteresedési folyamatot támogató eszközök alkalmazásának különös jelentősége van fejlődő országokban, vagy periférikus térségekben. Hiszen ezen gazdaságokban általában halmozottan jelentkeznek azok az akadályok, illetve hátráltató tényezők, melyek késleltethetik, vagy sok esetben gátolhatják az öngerjesztő folyamat beindulását, illetve egyik fejlettségi szintről a másikra történő átmenetet.

A *periférikus térségekben* és a fejlődő országokban jelentősen akadályozhatják a klaszteresedést a *fizikai infrastruktúrákban* megmutatkozó hiányosságok, hiszen a közlekedési és kommunikációs infrastruktúra, megfelelő logisztika nélkülözhetetlen a szoros együttműködési kapcsolatok kialakulásához. Ugyancsak problémákhoz vezethet a vállalkozások számára rendelkezésre álló, és *hozzáférhető tőkejavarokban megmutatkozó hiányosság*. A klaszterek egyik éltető eleme a folyamatos megújulási készség, innovatív ötletek megvalósítása és aktív kutatás-fejlesztési tevékenység, ami azonban jelentős speciális tőkeszükséglettel párosul, igényli a speciális tőkejavak elérhetőségének biztosítását (pre-seed capital, seed-capital, üzleti angyalok, kockázati tőke stb.).

További korlátozó tényező a megfelelő kompetencia, szakértelem, megfelelő *specializált munkaerőpiac hiánya*. Amennyiben a térségben az oktatás, felsőoktatás és a szakképzés területén nem figyelhető meg a specializáció, nem képes a kulcsiparág ez irányú szükségleteit. Sok esetben jellemző, hogy a betelepülő (főleg külföldi) vállalkozások nem bíznak a helyi munkaerőpiacban, ami korlátozza a helyi munkaerőnek a tapasztalatszerzési lehetőségét. Végül veszélyként értékelhető a bezártság, a regionális elszigeteltség, a világ vezető térségeitől, és a globális piacoktól való távolság, amely korlátozhatja a széleskörű nemzetközi kapcsolatok

kialakulását és a klaszteren kívüli információkhoz való hozzájutást és a benchmarkingot.

Magyarországon és a közelmúltban politikai és gazdasági átalakuláson keresztülment hasonló országokban a halmozott problémákat fokozza a *társadalmi tőke hiánya*, ami sok posztkommunista gazdaságban jellemző. Amíg ugyancsak gondot okoz a képzett, gyakorló, interdiszciplináris gondolkodáshoz szokott fejlesztési szakemberek hiánya a minisztériumokon belül és kívül egyaránt (OECD 2005).

A klaszteresedés folyamata politikai eszközökkel és intézkedésekkel befolyásolható, mind a klaszteresedés beindítása, mind pedig az egyes fejlődési szakaszok közötti átmenet tudatos és célzott beavatkozással stimulálható, felgyorsítható. A klaszterek csak *decentralizált döntéshozatallal* párosuló klaszteralapú gazdaságpolitika alkalmazása esetén képesek megerősödni. Ezért a regionális gazdaságfejlesztési politikák alkalmazása során jól megkülönböztethető már az egyértelműen keresleti oldal által vezérelt klaszterorientált fejlesztés, melynek alapját a klaszteralapú szemlélet, a nagyfokú decentralizáció, a központi állam háttérbe vonulása és a helyi aktorok előtérbe kerülése, az alulról jövő kezdeményezések felkarolása képezi. Ez a klaszteralapú gazdaságfejlesztés jelentős mértékben eltér a hagyományos ágazati megközelítéstől, mind célját, alkalmazható eszközeit, beavatkozási területeit, irányultságát tekintve.

Ugyanakkor figyelembe kell venni azt is, hogy a klaszteralapú szemlélet és a klaszterorientált politika, valamint annak eszközei elsősorban a magas társadalmi-gazdasági fejlettségű térségek sajátja, és a fejletlenebb, elmaradottabb térségekben, országokban azok nagy része egyszerűen átvéve nem alkalmazható, de valamennyi régióban az egyik legfontosabb kérdés a vállalkozások közötti együttműködés és a gazdasági növekedés alapját képező verseny közötti összhang és egyensúly megtalálása.

6.4. Klaszterek támogatása Magyarországon

Hazánkban a klaszterorientált politika, a klaszterek, hálózatok szerveződése nem tekint vissza hosszú múltra, ami természetes, hiszen hasonlóan a többi kelet-közép-európai országokhoz, csak az elmúlt másfél évtizedben alakult ki újra a magántulajdonon alapuló piacgazdaság. Mindazonáltal az elmúlt néhány év során számos klaszterkezdeményezés született, és valamennyi régió területfejlesztési programjában megtalálható a hálózatosodás elősegítése, valamint a helyi klaszterek kialakulásának támogatása, mint gazdaságfejlesztési célkitűzés. 2000 óta kisebb-nagyobb hangsúllyal a klaszterek és támogatásuk ugyancsak folyamatosan szerepelnek a központi kormányzat gazdaságpolitikai elképzeléseiben is.

A hazai klaszterkezdeményezések elindulásában elsősorban a hazai elméleti szakértők, tudományos kutatók által bemutatott, illetve különféle tanulmányutak során megismert, a feldolgozóipar területén inkább ausztriai, míg a kézműipar területén az észak-olasz modellek nyújtották a legnagyobb segítséget, és a

frissen alakuló klaszterszervezetek ma is általában ezekkel tartanak fenn szorosabb kapcsolatot.

6.4.1. A klaszteresedés megjelenése Magyarországon

Az országban *több szektor területén* is megfigyelhetők a klaszteresedés irányába mutató tendenciák. A gépipar, különösen az autóipar területén ebben meghatározó szerepet játszik a hazánkba települt külföldi vállalkozások és a potenciális, illetve a már kiépült háttériparágak nagyfokú területi koncentrációja. Ugyanakkor hasonló folyamatoknak lehetünk tanúi a gépipar mellett más szektorokban is. Ezek elsősorban valamilyen helyi, térségi kompetenciára alapulnak (pl. főváros pénzügyi központi szerepe, Balaton környékén a turizmus, borvidékek), és általában inkább a kis- és középvállalkozások fejlesztésének, támogatásának egyik eszközeként látják a klasztereket (pl. fa- és bútóipar, élelmiszeripar bizonyos területei stb.).

A klaszterek létrehozásában úttörő szerepet vállaltak a hazánkban működő – külföldi tulajdonban lévő, illetve hazai – *autóipari vállalkozások*, autógyártók, autóalkatrész-gyártók és beszállítók, valamint a regionális fejlesztésben érdekelt ügynökségek, szervezetek. Ennek során először 2000 novemberében esztergomi székhellyel Esztergom Város Önkormányzata, a Magyar Suzuki Rt. Regionális Fejlesztési Holding Rt., valamint a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány együttműködésével megalakult a Közép-magyarországi Autóipari Klaszter⁴, majd még ugyanezen év decemberében Győri székhellyel aláírásra került a Pannon Autóipari Klaszter létrehozását megcélzó szándéknyilatkozat, melyben a gazdasági szereplők között az Audi Hungaria Motor Kft., az Opel Magyarország Autóipari Kft., a Luk Savaria Kft. és a Rába Járműipari Holding Rt. mellett ugyancsak megtalálható a Magyar Suzuki Rt.

Az autóipari klaszterek megalapítását követően elsősorban a regionális fejlesztési ügynökségek, valamint a helyi vállalkozásfejlesztési alapítványok kezdeményezéseire sorra alakultak meg a hasonló klaszterszervezetek az elektronikai ipar, a faipar, az élelmiszeripar, az építőipar, a textilipar, vagy a turizmus területén. A klaszterkezdeményezések elindulásában a hazai régiókat tekintve jelentős különbségeket tapasztalhattunk. A legerőteljesebben az ország észak-dunántúli térségében jelentkezett a folyamat, míg a gazdaságilag kevésbé fejlett Dél-Dunántúli, valamint az ország északkeleti része lemaradt ez irányú tevékenységekben. A régiók többségében a ma már többé-kevésbé működőnek mondható klaszterszervezetek mellett további kezdeményezések, tervek is találhatók.

A hazai klaszterkezdeményezések teljes mértékben *alulról szerveződő kezdeményezések*ként indultak útjukra. A központi kormányzatnak nem állt szándékában a kezdeményezések között prioritási sorrendet, támogatandó, illetve nem támogatandó csoportokat létrehozni. Nem is igazán lett volna alapja, hiszen az első ko-

⁴ A Közép-magyarországi Autóipari Klaszter a kezdeti támogatásokat követően mára elhalt, a vállalkozások számára szolgáltatásokat nem nyújt, alapításakor megfogalmazott célkitűzések elérése érdekében tevékenységet nem folytat.

molyabb vizsgálat, amelynek célja a hazai klaszteresedési folyamatok feltárása lett volna, jóval a klaszterszervezetek megalakulását követően készült el. *Gerse* és *Nikodémus* a klaszteresedés mérésének, vizsgálatának lehetséges módszereivel foglalkozva a *lokációs hányados* (LQ, a klaszterek feltérképezésének módszereiről lásd *Patik* 2005, és *Patik – Deák* 2005) segítségével próbálták meghatározni azokat az ágazati csúcsosodási pontokat, amelyek bizonyos mértékben akár ki is jelölhetnék volna a támogatandó klaszterkezdeményezések körét (*Gerse – Nikodémus* 2003). Tanulmányuk csak 2003 végén, tehát legalább két évvel a hazai kezdeményezések megalakulását követően jelent meg.

Nikodémus a hazai klasztereknek alapvetően három fő típusát különbözteti meg, melyek közül – mint a szerző is említi – a *logisztikai alapú klaszterek* még csak embrionális szakaszban vannak. Véleménye szerint a logisztikai alapú klasztereknek a háttérét hazánk kiváló földrajzi fekvése, a 90-es évek végétől felgyorsuló logisztikai beruházások, valamint a Budapestet és az autópályák környékét egyfajta raktárgyűrűként körül vevő megtelepedett logisztikai szolgáltatók jelenthetik (*Nikodémus* 2002). A másik két kategória alapvetően a klaszterben részt vevő vállalkozások tulajdonviszonyai és gazdasági kapcsolatrendszerei, mérete, valamint fő piacuk szerint különíthető el.

Ezen szempontok alapján *Nikodémus* csoportosítása szerint megkülönböztethető a külföldi közvetlen tőkebefektetés, vagy *FDI-alapú klaszterek*, melyek legfontosabb jellemzője, hogy tagjai, illetve kezdeményezői többségében az exportorientált gépgyártó (járműipar, elektronika) multinacionális vállalkozások, illetve a körülöttük csoportosuló beszállítóik közül kerülnek ki. A másik csoport alapvetően a *hazai bázisú klaszterek* típusa. A hazai bázisú klaszterek elsősorban a hazai belső piaci kereslet, illetve a turizmus esetében természetesen a hazánkba látogató külföldi vendégek igényeinek kielégítésére törekszenek (*Nikodémus* 2002).

Az FDI-alapúakra jellemző, hogy a külföldi tulajdonban lévő nagyvállalatok a klaszterek segítségével próbálnak meg egyfajta beszállító háttérrel kialakítani maguk körül (ebben különösen érdekelt a hazai menedzsment, ha meg akarja akadályozni a nem kellően beágyazódott cégek esetleges kivonulását). A hazai típusú klaszterek többsége pedig abban különbözik a nyugat-európai társaiktól, hogy azok általában egy szerves fejlődés útján jöttek létre hosszú idő alatt, míg a hazai kezdeményezések talán éppen ezen szerves, és szoros együttműködési kapcsolatok hiányának feloldására, elsősorban a helyi, regionális fejlesztési szervezetek (regionális fejlesztési ügynökségek, vállalkozásfejlesztési alapítványok, regionális fejlesztési társaságok, önkormányzatok stb.) kezdeményezésére kezdtek megalakulni.

Véleményünk szerint a hazai klaszterkezdeményezéseket inkább *iparági elhelyezkedés és területi kiterjedés alapján* lehetne csoportosítani. A klaszterekben működő vállalkozások tevékenységi körét tekintve a következő iparágak tekinthetők a legfontosabbnak: gépipar (járműipar, elektronika, mechatronika), egyéb feldolgozóipar (faipar, bútoripar, textilipar), építőipar, turizmus, élelmiszeripar, logisztika, illetve a K+F és innovációs által meghatározott technológiai irányok, melyek még sok esetben nem rendelkeznek klaszter szervezettel, inkább csak látens klaszterek

(pl. bio-, nano-, környezettechnológiák). Az iparágak mellett igen fontos az is, hogy egy-egy klaszterszervezet mekkora tagsággal rendelkezik, illetve földrajzi meghatározottságát illetően milyen nagyságú térségre terjed ki.

Akadnak olyan kezdeményezések, melyek csak egy-egy nagyvállalat köré szerveződnek, vagy pedig egy *szűkebb térségre* koncentrálódnak. Ezek általában már egymással szoros beszállítói/vevői kapcsolatban álló vállalkozások közösségét jelenti. Ezzel szemben a kezdeményezések többsége nagyobb, egész megyét, vagy még inkább több egymással szomszédos megyét érintő (tervezési-statisztikai régióra kiterjedő), regionális léptékben szerveződik, mely a szélesebb körű gazdasági kapcsolatok mellett köszönhető a klaszterek létrejöttében viszonylag aktív szerepet játszó regionális fejlesztési ügynökségeknek, tanácsoknak. Míg vannak olyan kezdeményezések is, melyek tagságukat tekintve a meglévő tervezési-statisztikai régiók határain is átnyúlnak.

A hazai klaszterépítést sokáig a külföldi befektetések irányították, és a hazai klaszterek csak igen lassan alakulnak ki (Gecse 2005). A magyar klaszterkezdeményezések szinte kivétel nélkül még az indulási fázisban tartanak, most próbálják meg bontogatni szárnyaikat, meghatározni legfontosabb feladataikat, kialakítani szolgáltatásaikat és megismertetni azokat a potenciális tagként szóba jöhető vállalkozásokkal, valamint megtalálni a működés finanszírozásának módját. Ugyanakkor fel kell hívni a figyelmet arra is, hogy ezek a szervezeti formával rendelkező kezdeményezések a tagság, a tagdíj és a közös szolgáltatások, valamint a hosszú távú vízió miatt, sokkal inkább tekinthetők egyenlőre ún. soft hálózatoknak, mint klasztereknek. Ugyanakkor tevékenységükkel nagymértékben elősegíthetik a tényleges klaszteresedési folyamatokat, és az induló, illetve potenciális klaszterek működő klaszterekké válását.

6.4.2. A központi kormányzat klaszterpolitikája, támogatási eszközei

A hazai klaszterpolitika – mint azt a minisztérium is elismerte – jelenleg kezdetleges, tapogatózó fázisban van. A klaszterek fejlesztésének, a klaszterorientált gazdaságfejlesztési politika megvalósításának felelőse a központi kormányzaton belül a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Innovációs Főosztálya (korábban jogelődje a Gazdasági Minisztérium Regionális Gazdaságfejlesztési Helyettes Államtitkárságnak Struktúrafejlesztési Főosztálya).

A központi kormányzatnak a klaszterek támogatásában, a klaszterorientált fejlesztési politika jelentőségének felismerésében 2000 jelentette a fordulópontot, amikor a Gazdasági Minisztérium bekapcsolódott a *Pannon Autóipari Klaszter (PANAC)* megalapítását megelőző tárgyalásokba, melyek eredményeként végül a 2000 decemberében aláírt együttműködési megállapodáshoz támogató nyilatkozattal csatlakozott. A PANAC megalakulását a GM 50 millió Ft-tal támogatta. Ezt követően került kiírásra a Széchenyi Terv pályázatai között a Regionális Gazdaságépítési Program alprogramjain belül a regionális klaszterek létrehozására irányuló alprogram, mely az első olyan központi kormányzat által

vezetett program volt, melynek célja már közvetlenül a klaszterek támogatása volt (*Széchenyi Terv* 2000).

Kezdetben a központi kormányzat klasztertámogató politikája a klaszterek induló feltételeinek megteremtésére törekedett. A Széchenyi Terv RE-1-es pályázata kettős célkitűzés támogatására vállalkozott. Egyfelől a klaszterek szervezeti rendszerének a kiépítését, az ún. *klasztermenedzsmentek* létrehozását próbálta meg katalizálni, másfelől pedig ezek működésének, szolgáltatásainak támogatására törekedett. Az állami szerepvállalás mindössze az induló feltételek megteremtése, és korlátozott számú hazai klaszter kialakítására szorítkozott. A központi kormány csak közvetett szerepet játszott a klaszterek kialakulásában, létrejöttében és már kezdetektől fogva azt az álláspontot képviselte, hogy a klasztereknek önfenntartóknak kell lenniük, így működésükhöz csak minimális mértékben járult hozzá.

A pályázaton elnyerhető támogatás összege maximálisan 25 millió Ft volt, ami az ÁFA nélküli fejlesztési költségeknek maximálisan az 50%-át jelenthette. A minimálisan szükséges saját forrás aránya 25% volt. A Széchenyi Terv RE-1-es pályázaton összesen 13 *klaszterkezdményezés* részesült támogatásban, melyek együttes értéke elérte meghaladta a 266 millió Ft-ot. Ez azt jelenti, hogy átlagosan egy-egy klaszter szervezetének létrehozását és működésének elindulását, szolgáltatás nyújtás megszervezését a Minisztérium körülbelül 20 millió Ft-tal segítette.

A klaszterek fejlesztését segítő pályázati lehetőséget 2002-őt követően az új kormány megszüntette, ugyanakkor a klaszteresedés elősegítése továbbra is szerepelt a Nemzeti Fejlesztési Terv *Gazdasági Versenyképességi Operatív Programhoz* (GVOP) kapcsolódóan. A klaszteresedés, illetve az azt elősegíteni képes hálózatosodás katalizálása a 2004-2006 közötti GVOP összesen 12 intézkedést magába foglaló négy prioritását tekintve, kettőben is megtalálható. Már az operatív program legfontosabb beavatkozási területei is egyértelműen kapcsolódnak a klaszterorientált szemlélethez: technológiafejlesztés és innováció; hálózatépítés és integráció, regionális központok; valamint menedzsment (*Nemzeti Fejlesztési Terv* 2002).

A GVOP 1.1. intézkedése „Az ipari és szolgáltató szektor versenyképességének fejlesztése” mentén támogatásban részesülhetett az üzleti és nem üzleti szervezetekből álló, termelési lánc mentén szerveződő csoportosulások, klaszterek létrehozása, klaszterek számára nyújtott szolgáltatások fejlesztése. Az intézkedésből összesen 122 millió Ft-tal 8 kezdeményezés kapott támogatást. Egy kivételével valamennyi nyugat-dunántúli, illetve budapesti pályázat volt.

A GVOP 1.2. intézkedése, az „Üzleti infrastruktúra fejlesztése” ugyancsak kapcsolódott a klaszterekhez, hisz részben éppen a beszállítói hálózatok, klaszterek *logisztikai kiszolgálását* megvalósító beruházások, fejlesztések támogatása (pl. regionális repülőtereken, kikötőkben, ipari parkokban és a vállalkozások gazdasági igényei által meghatározott térségekben).

Közvetve elősegítheti a klaszteresedési folyamatokat a GVOP 2.1. intézkedése, a „KKV-k műszaki-technológiai hátterének fejlesztése” a KKV-k technikai korszerűsítésének, illetve *minőségbiztosítási és környezetirányítási rendszerek* bevezetésének támogatásával javul azok versenyképessége.

A GVOP 2.3. intézkedés „Az együttműködés fejlesztése a vállalkozói szektorban” célja pedig már kifejezetten olyan területileg koncentrált, vagy ágazatilag, szakmailag szerveződött *vállalati együttműködések* szerveződésének, fejlesztésének elősegítése, amelyek meghatározott termékek előállításí feltételeinek kedvezőbbé tételére irányult. *Beszállítói pozíciójuk* javulásával tovább nőhet a klaszteresedésre jellemző gazdasági együttműködési kapcsolatok száma. A KKV-k közötti együttműködések szervezésének támogatására 23 pályázat összesen 74,5 millió Ft-ot kapott.

A *kutatás-fejlesztés, innováció prioritás* egyes intézkedései is hozzájárulhatnak a klaszteresedéshez. Különösen fontos ezek közül a 3.2. intézkedés, mely új *kooperáció kutatóközpontok* (KKK) fejlesztésével szándékozik az állami és nonprofit kutatóhelyek tudományos és technológiai eredményeinek minél hatékonyabb és eredményesebb vállalati alkalmazását, a technológiatranszfert, valamint a gazdasági igények mentén történő felsőoktatási kutatást elősegíteni. A pályázat eredményeként 14 kooperációs kutatóközpont jött létre az egyetemek bázisán, igen komoly vállalati részvétellel. E kooperációs kutatóközpontok bár explicit nem klaszterfejlesztési politika eredményei, ugyanakkor erőteljes földrajzi és ágazati specializációjuk (pl. gyógyszeripar, informatika, anyagtudomány, környezeti technológiák, járműipar, biotechnológia) miatt egyértelműen jelentősen hozzájárulhatnak azok sikerességéhez.

Végül a 3.3. intézkedés *vállalati K+F támogatása* révén javulhat a technológia transzfer és nőhet a spin-off cégek száma, ami szintén segítheti a regionális klaszterek fejlődését. A 2004-2006 közötti GVOP-t követően várhatóan 2007-13 között is szerepel a hálózati együttműködések és klaszter szolgáltatások támogatása a Versenyképes Gazdaság Operatív Programban.

A központi kormányzatnak a klaszterkezdeményezések létrehozását, valamint speciális klaszter szolgáltatások nyújtását segítő a Széchenyi Tervben és a GVOP-ben direkt és indirekt módon megtalálható eszközei mellett még két programját kell kiemelni. Az egyik a NKTH Pázmány Péter programja, mely célja regionális egyetemi tudásközpontok (RET) létrehozása, a másik pedig az egyenlőre tervezési szakaszban lévő, és várhatóan 2007-től induló fejlesztési pólus program.

A *Pázmány Péter program* keretében 2004-ben 6 regionális egyetemi tudásközpont nyert összesen 9 milliárd Ft-ot, majd 2005-ben megint csak 6 új központ összesen 6 milliárd Ft-t, hogy olyan szakterületi és regionális vonzáscentrumokat hozzanak létre, amelyek kiemelkedő kutatás-fejlesztési, valamint technológiai innovációs tevékenységet folytatnak, intenzíven együttműködnek a gazdasági szférával és ösztönzőleg hatnak a régiók technológiai és gazdasági fejlődésére. A kooperáció kutatóközpontokhoz hasonlóan a nagy egyetemi központokhoz és az azokkal együttműködni szándékozó vállalkozásokhoz kapcsolódó egyetemi tudásközpontok szintén igen erős ágazati koncentrációval bírnak (információtechnológia, környezettechnológia, nanotechnológia, járműipar, mechatronika stb.) sok esetben (pl. Győr, Szeged, Debrecen) közvetlenül is kapcsolódnak előbbiekhez.

Az egyaránt 3-3 éves futamidejű KKK-k és RET-ek az egyetemek és a gazdasági szereplők közötti együttműködési kapcsolatok erősítését célozzák meg, új intézményi hálózatot hoznak létre mind az oktatás, mind a kutatás-fejlesztés és a technológiatranszfer és a tudásáramlás számára. Az így létrejövő professzionális csomópontok, illetve hálózat alapú tudás és K+F központok egyértelmű ágazati specializációja, gazdasági beágyazottsága, kompetenciái és szereplői szorosan kapcsolódnak egy-egy már létrejött, vagy kialakulófélben lévő regionális klaszterhez. Ezen központok célja akaratlanul is a regionális klaszterek speciális infrastrukturális és szolgáltatásigényeinek a kielégítése és fejlesztése.

A várhatóan 2007-től induló 7 éves *fejlesztési pólus programok* talán még inkább a regionális klaszterek megerősödését fogják szolgálni. A kezdetben versenyképességi pólus néven indult tervezés, mely akkor még elsősorban egyfajta városfejlesztési, településhálózat fejlesztési eszközként jelent meg, mára egyre inkább a tudásalapú gazdaságfejlesztés eszközeként kezd kikristályosodni, és az innovatív klaszterfejlesztés legjellemzőbb vonásai kezdenek előtérbe kerülni. A kijelölt fejlesztési pólusok markáns ágazati specializációval bíró programjaikban meghatározott innovációs funkciókhoz és gazdaságfejlesztési funkciókhoz kapcsolódó projektjei – különösen ha azok egy klaszter tanács által is legitimálásra kerülnek – jelentős lökést adhatnak az adott városok és agglomerációja körül szerveződő klaszteresedési folyamatoknak. Különösen ha figyelembe vesszük, hogy a tervezés jelenleg pólusonként közel 100 milliárd Ft-os fejlesztésekkel számol, melyek 85-90% egyértelműen innovációs és tudásbázis bővítés jellegű, és nem városfejlesztéshez kapcsolódó infrastrukturális beruházás.

Végül a klaszterek központi kormányzati politikában várhatóan a jövőben is betöltendő fontos szerepére utalunk azzal, hogy idézzük a májusban újjáalakult *kormány négyéves programját*, melyben kétszer hivatkoznak a klaszterekre. Az innovációval és a tudománnyal foglalkozó rész szerint: „*Támogatjuk húzóágazati innovációs parkok, innovációs központok, valamint innovációs klaszterek létrehozását célzó programokat. Ösztönözzük innovatív projektek megvalósítását a Fejlesztési Pólus Program keretében.*” (Új Magyarország 2006. 41. o.).

A kormányprogramban az építőiparral és az építőipar fejlesztési lehetőségeivel kapcsolatban külön kiemelésre került az *építőipari klaszter*. „*A vállalatoknak a hazai és a közösségi piacon az uniós pályázatokon alapuló megrendelésekért meg kell küzdeniük a túlsúlyos külföldi konkurenciával. Hehtállásuk érdekében mind a szakmai, mind a minőségi felkészülést olyan, a vállalkozások szoros együttműködésén alapuló építőipari klaszter programmal segítjük, amely az eddigi hagyományos érdekvédelmi tömörüléseken túl a gazdasági, szakmai és különösen a minőségi követelményrendszerek érvényesítésével biztosítja a pénzügyi fegyelmet, a versenyképes minőséget.*” (Új Magyarország 2006. 34. o.).

6.4.3. A helyi/regionális klaszterpolitikák

A klaszterek létrehozása, fejlesztése regionális szinten legelőször a Középdunántúli régióban és a Nyugat-dunántúli régióban merült fel, mert Budapest és a hozzá kapcsolódó agglomeráció után e két térség volt a '90-es évek elejétől a

hazánkba érkező külföldi működőtőke legfontosabb célpontja. E két régióban érte el a legnagyobb eredményeket az alapvetően kínálati elemeket (termelői és fogyasztói infrastrukturális fejlesztések támogatása, közlekedési és kommunikációs infrastruktúra javítása az elérhetőség biztosítása érdekében, a termelést kiszolgáló létesítmények, pl. ipari parkok fejlesztése, valamint a vállalkozások letelepedését szolgáló egyéb kedvezmények, mint az adókedvezmények) felvonultató gazdaságfejlesztési és területfejlesztési politika. A kínálatorientált gazdaságpolitika hatására az országos átlagot jelentős mértékben meghaladó gazdasági növekedést (különösen az exportorientált ipari tevékenység tekintetében) sikerült elérni.

Ugyanakkor e térségekben a '90-es évek végére nyilvánvalóvá vált, hogy a kínálatorientált telepítési tényezők rövid időn belül kimerülnek (adókedvezmények, viszonylag jól képzett, de ugyanakkor olcsó munkaerő stb.) és a további, hosszú távú fejlődés alapjait csak a *kereslet vezérelt gazdaságpolitika elemeivel* lehet megteremteni. A negatív tendenciák beigazolódására az elmúlt években egyre több, a térségbe települt multinacionális nagyvállalat jelentette be tevékenységének megszüntetését, települt át más, kedvezőbb adottságokat biztosító országokba, térségekbe (pl. IBM, Philips, Salamander). A gazdaságfejlesztésben a keresleti tényezőknek minél hangsúlyosabban kell megjelenniük, a figyelmet a munkaerő képzettségi szintjének emelésére, a vállalati hálózatok létrehozására, fejlesztésére, a gazdasági szereplők közötti, illetve a felsőoktatási és kutatóintézetekkel fenntartott együttműködési kapcsolatok elmélyítésére, egy speciális regionális innovációs miliő, környezet megteremtésére, regionális és iparági klaszterek létrehozására és szolgáltatásaik támogatására, az agglomerációs és szinergia hatások mind hatékonyabb kihasználására kell fordítani.

Ennek köszönhetően már 1997-1998-ban megjelentek mind a Fejér, mind a Veszprém megyei területfejlesztési koncepciókban a *beszállítói hálózatok* fejlesztésének igényei. Az 1999-ben elfogadott *Közép-Dunántúli területfejlesztési koncepció* már a gazdaság innovációs miliójének erősítése programot fogalmazta meg, melyben a régió belüli gazdasági együttműködési kapcsolatok katalizálása érdekében ipari termelési „klaszterek” kialakításának az elősegítését célozza meg elsősorban az autóalkatrész- és gépjárműipar, az elektronikai és elektrotechnikai ipar, a vegyipar és műanyag-feldolgozás, valamint a környezeti ipar területén. A koncepció területfejlesztési programban történt kibontása 2001-ben a gazdasági környezet innovációorientált fejlesztése prioritásban konkrétan megfogalmazza azokat a területeket és iparágakat, amelyekre a klaszterorientált fejlesztésnek különös hangsúlyt kell helyeznie: gépjárműipar, elektronikai ipar, vegyipar, környezetvédelmi iparágak, műanyagfeldolgozó-ipar, élelmiszeripar, fa- és bútorigar, csúcstechnológiai iparágak.⁵

⁵ Közép-dunántúli régióban a területfejlesztési programmal és a régió stratégiai programjával összhangban 2003-ban – az országban eddig példa nélkül állóan – kidolgozásra került egy regionális klaszter alprogram is, azzal a céllal, hogy a régióban megalapozza a már létrehozott klaszterkezdeményezések további tevékenységét, valamint feltárja azokat a kulcsszektorokat, amelyek területén esetleg sikerrel lehetne alkalmazni a klaszterorientált megközelítést (Gross 2003).

A Közép-dunántúli régióhoz hasonlóan a *Nyugat-dunántúli régió területfejlesztési koncepciójában* is szerepelt már a beszállítói hálózatok szervezése, ami aztán a területfejlesztési programban gazdasági és termék-klaszterek létrehozásával és támogatásával (járműipar, elektronikai ipar, fa- és bútoripar, élelmiszeripar) már mint a 2. prioritás: Vállalkozási és technológiai innováció egyik fontos eszközét jelenti. Azóta a Nyugat-dunántúli régióban a *Pannon Gazdasági Kezdeményezés* (PGK) 2001-es beindításával és a 9 klaszter-kezdeményezés létrehozásával e területen az egyik legaktívabb térséggé vált az országban, míg a Közép-Dunántúlon a klaszterorientált politika a kezdeti dinamikus indulást követően mintha visszafogottabbá vált volna. A PGK keretében a Nyugat-dunántúli Regionális Fejlesztési Tanács 2002-ben – amikor ideiglenes megszakadtak a klaszterszervezetek működését és tevékenységét támogató központi források – jelentős mértékben, 45 millió Ft-tal segítette a térségben akkor működő 5 klasztert. Mint ahogy *Gecse* is kiemeli az elmúlt években tapasztalt gazdasági visszaesés és a külföldi vállalkozások körében tapasztalható bizonytalanság rávilágított arra, hogy Magyarország túlságosan függővé vált a külföldi befektetésektől, ami még inkább ráirányítja a figyelmet a gazdasági és regionális fejlesztésben az olyan alternatív stratégiákra, mint pl. a Pannon Gazdasági Kezdeményezés (*Gecse* 2005).

A többi régióban valamivel később jelentkezett a klaszterek támogatása, illetve nem igazán alkot egy olyan komplex rendszert, mint a Nyugat-dunántúli régió PGK programja. A működő klaszterek inkább ad hoc jelleggel, egy-egy vállalkozás kezdeményezésére, vagy valamely alacsonyabb területi szereplő (MVA megyei szervezetei, önkormányzatok stb.) aktivitásának köszönhetően jöttek létre.

Ugyanakkor mára elmondható, részben az EU 6. keretprogramja keretében 2002-2004 között szinte valamennyi régióban kidolgozásra kerülő *regionális innovációs stratégiáknak* köszönhetően, hogy ma már valamennyi régióban az elsődleges célok között szerepel a tudásalapú gazdaságfejlesztés, a régió speciális gazdaság-szerkezetéhez, potenciális klasztereihez igazodó, azok egyedi igényei mentén szerveződő regionális innovációs rendszer kialakítása és fejlesztése. Ez indirekt módon az egyes térségek klaszterorientált fejlesztését szolgálja. Az innovációs politika bizonyos fokú decentralizációja pedig egyértelműen lehetőséget adott az egyes régióknak saját klaszterspecifikus fejlesztéseik előtérbe helyezésére, így a *Baross Gábor program* keretében a regionális pályázatok már több régióban önálló „klaszter” ablakkal rendelkeztek, amelyek célja a régióban működő kezdeményezések, illetve a klaszterekhez kapcsolódó innovációs szolgáltatások támogatása (pl. Észak-Alföld, Nyugat-Dunántúl).

6.5. A hazai klaszterpolitika megfogalmazható tapasztalatai

Hazánkban a központi gazdaságfejlesztési politika sajnos nem rendelkezett és még *ma sem rendelkezik tudatos klaszterpolitikával*. Mindezidáig nem történt meg a hazai gazdaság és gazdaságfejlesztés alapos, klaszter szempontból történő feltárása, melynek során meghatározásra kerülhetek volna azok az ágazatok, tevékenységi csoportok, melyek ilyen irányú fejlesztést igényelnének. Nem történt meg ezen kulcságazatok csomósodási pontjainak meghatározása sem, amely megalapozhatta volna a klaszterorientált politika kialakulását, egy tudatos program kidolgozását. Ennek ellenére az elmúlt néhány évben indirekt módon egyre inkább előtérbe kerül a klaszter szemlélet, ha a kooperációs kutatóközpontokra, vagy az egyetemi tudásközpontokra irányuló programokat tekintjük, illetve amennyiben a fejlesztési pólusok innovációs klaszterek mentén történő megvalósításában bízunk.

A tudatos kormányzati politika hiányát megpróbálták a régiók orvosolni, aminek eredményeként több régióban történtek kísérletek ezen húzóágazatok feltárására, és azok speciális igényeinek kielégítésére fókuszáló intézkedések és eszközök előtérbe helyezésére. Ezek a regionális, illetve még alacsonyabb szintű kezdeményezések ugyanakkor sok esetben nem képeznek egy egységes rendszert. Kérdéses, hogy területileg hova tartozik a klaszterek fejlesztése. Véleményünk szerint decentralizált rendszerben a legjobb helye a területi innovációs és technológiai politika környékén van, hisz így biztosítható, hogy egyben modernizációs eszközként is használhassuk. Hazánkban a régióknak a klaszterek fejlesztésében betöltött szerepét korlátozza a megfelelő mértékű politikai és különösen pénzügyi decentralizáció hiánya, hiszen az alapvetően bottom-up szemléletű klaszter politika csak decentralizált fejlesztéspolitika esetén lehet hatékony. Magyarországon a klaszterpolitika sem központi, sem regionális szinten nem volt még képes integrálódni a gazdaságfejlesztés, vállalkozásfejlesztés és innovációpolitika cél- és eszközrendszerébe.

Hazánkban mind a központi, mind pedig a helyi politika a *klasztereket még mindig tévesen, elsősorban szervezetként értelmezi* és nem egy szerves folyamat eredményeként létrejövő gazdasági rendszerként. Ez determinálja a klaszterpolitika egyik legfontosabb problémáját is, miszerint túlságosan a szervezetfejlesztésre, a vállalati hálózatok, illetve különösen a soft hálózatok létrehozására és támogatására koncentrálnak, míg megelégednek a klaszteresedést elősegíteni képes számos egyéb eszköz alkalmazásával (pl. speciális üzleti környezet, versenyfeltételek, vállalkozásbarát politika, bürokrácia lebontása, speciális munkaerőpiacok fejlesztése, speciális infrastruktúra kiépítése).

A klaszterkezdeményezések létrehozásáról egyenlőre megállapítható, hogy tényleges együttműködési kapcsolatok kialakítására, fejlesztésére, vállalkozások számára történő szolgáltatásnyújtásra, egyértelműen alulról építkezve jöttek létre, noha több esetben a létrehozás körülményeiben jelentős szerepet játszott a klaszterszervezetek megalapítására irányuló Széchenyi Tervhez kapcsolódó pénz-

ügyi támogatás megszerzése is. Vagy később a GVOP keretében kiírt pályázatok is sok esetben arra készítették a pályázót, hogy különösebb ismeret, vagy funkció hiányában is klaszternek neveztesse magát⁶. Maga a klaszterizációs folyamat egy önálló klaszterszervezet nélkül is megfigyelhető a gazdaságban (pl. balatoni idegenforgalom), maga a szervezet csak erősítheti ezt a folyamatot. Szerves klaszteresedési folyamat hiányában létrehozott szervezet pedig nagy valószínűséggel néhány éven belül a megszűnésre van ítélve, hiszen azt a gazdaság, a térség vállalkozásai nem képesek, és nem is szándékoznak fenntartani, így rövid időn belüli megszűnésük valószínűsíthető.

Az alulról jövő klaszterkezdeményezések megjelenésében egy-egy iparág, térség vállalkozásai mellett igen jelentős szerepet játszanak hazánkban – hasonlóan a külföldi példákhoz – a *központokra berkein belül működő intézmények, szervezetek*. A központi kormányzat oldaláról a kezdeti optimizmust követően erőteljes visszafogottság tapasztalható, aminek eredményeképpen, ma, sajnos a klaszterek működéséhez, valamint szolgáltatásaik nyújtásához egyetlen központi forrás sem rendelhető közvetlenül. A külföldi példák alapján ugyanakkor – különösen az első három-négy évben – jelentős állami támogatásra szorúlnak. Különösen a Nyugat-dunántúli és a Közép-dunántúli régióban aktív a regionális fejlesztési ügynökség a klaszterek fejlesztése tekintetében, ami rendelkezésre álló forrásaikhoz képest viszonylag magas pénzügyi, illetve infrastrukturális háttérük megteremtésében is megnyilvánul. A különböző vállalkozásfejlesztési, és érdekképviselői szervezeteknek (vállalkozásfejlesztési alapítványok, kamarák, szakmai szövetségek) elsősorban szakmai kompetenciájukkal, már meglévő szolgáltatásaikkal kell részt venni a klaszteresedési folyamat segítésében.

A vállalkozások különböző térségi együttműködései (pl. borút egyesület, várkastélyok szövetsége, tematikus térségi turisztikai együttműködések, mezőgazdasági termelők közös piacra jutását segítő együttműködések) önmagukban nem tekinthető klaszternek, azonban mindenképpen fontos szerepet játszanak abban, hogy az adott térségben, régióban, az általuk képviselt ágazatban a szoros együttműködések révén erősödjön a specializáció, és annak hatására a koncentráció, ami elengedhetetlen a klaszteresedés szerves folyamatához. Ezek a szervezetek, egyesületek, szövetségek ugyanakkor szolgáltatásaikkal pótolhatják a klaszterszervezetek bizonyos szolgáltatásait. Amennyiben azok jól működnek, akkor egyáltalán nem biztos, hogy a klaszteresedési folyamat elősegítése érdekében külön klaszterszervezetet kell létrehozni.

Megfogalmazható kérdés a hazai klaszteresedési folyamatot látva, illetve a klaszterszervezetek, kezdeményezések számának növekedését vizsgálva, hogy a klaszterek nem válnak-e vagy váltak-e már egy olyan divatos kifejezéssé, ami bizonyos mértékben a fogalom degradálódásához vezethet. E jelenség megfi-

⁶ Ennek köszönhetően olvasható a nyertes klaszter pályázatok között számos olyan, amely egyértelműen mindössze néhány egymással szoros üzleti kapcsolatban álló vállalkozás alkotta vállalati hálózat, tevékenysége kimerül a méretgazdaságosság adta költségmegtakarításban, de az adott térség és ágazat versenyképességére vajmi kevés hatása lesz.

gyelhető volt az ipari parkok esetében is (jelenleg számuk meghaladja a 150-et), aminek köszönhetően már felmerült a lehetőség, hogy bizonyos, alapvető követelményeket nem teljesítő parkoktól megvonják az ipari park cím használatát. Az elmúlt években sajnos hasonló folyamat látszik a vállalkozói inkubátorházak, innovációs központok, technológiai központok által fémjelzett intézmények területén is.

Ahogy az Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. szakértői is megfogalmazták a magyar innovációs rendszer viszonylagos fejletlensége miatt indokolt, hogy a hazai innováció-politika támogassa az innovációs csomópontok, technológiai centrumok, és az ún. klaszterek (regionális kooperációk, beszállítói hálózatok) kifejlődését, s működési feltételeik megteremtésére megfelelő kormányzati eszközöket alakítson ki (IKT 2000).

6.6. Javaslatok a hazai klaszterpolitika átalakításához

Végül a következőkben a hazai klaszterpolitika számára szeretnénk megfogalmazni néhány javaslatot, melyben az EU országok alkalmazott politikái mellett a közép-európai országok klaszter támogatási politikájára és eszközeire fókuszáló OECD tanulmány legfontosabb megállapításaira támaszkodunk, melyek célja a közelmúltban politikai és gazdasági átalakuláson átment közép-, kelet- és dél-európai országok kifejezetten klasztereket megcélzó intézkedéseire vonatkoznak (OECD 2005):

- A klaszterstratégia során kiemelt szempont kell, hogy legyen a *klasztertervezés alkalmazása a helyi és regionális relatív versenyelőnyök azonosítására*, hiszen a klaszter jól használható eszköz az iparágak teljesítőképességének mérésére és a trendek felismerésére az ágazati politikát alakító szakemberek tájékoztatása céljából.
- A folyamatok megismerése mellett a *vállalkozások versenyképességének javítását és az innovációs tevékenységük erősítését* is jól szolgálja a klaszterek létrejöttének támogatása, mivel a klaszterek tagjai a kollektív tanulásnak és rivalizálásnak köszönhetően könnyebben alkalmazkodnak a nemzetközi versenyhelyzethez, aminek következtében a vállalati folyamatok felgyorsulhatnak, és előrelépést hozhat a termék-innováció terén.
- A *klaszter-koncepciót integrálni kell a regionális és lokális fejlesztéspolitikai tervezésbe, valamint a megvalósításba*. A klaszter-koncepció a helyi és regionális kapacitás-fejlesztés és a regionális intézményrendszer megerősítésének egyik hasznos eszköze lehet, amely igen fontos követelménye az Európai Unió támogatások hatékony felhasználása és a helyi igények szerint kialakított független regionális programok megvalósítása érdekében.
- A klaszterek alkalmazása fontos a *helyi fejlődés ösztönzésére és a KKV-k erősítésére* is. A klaszterek létrehozása és támogatása hosszú távon olyan helyi

célok megvalósítását szolgálhatják, mint a KKV fejlesztés, a munkahelyteremtés és a szakképzettség javítása.

- A klaszter-koncepciót célszerű integrálni a *külföldi tőkevonzást és beágyazást* célzó nemzeti programokba is. Számos nyugat-európai példa bizonyítja (pl. Svédország, Finnország), hogy a klaszterek kompetenciáinak ösztönzésére és fejlesztésére irányuló stratégiákkal és programokkal sikeresen lehet nemzetközi erőforrásokat mobilizálni a klaszterhez kapcsolódó szektorokba.

Mint ahogy a Klaszter Politikák Fehér Könyvében is kiemelésre kerül, *nincsen egységesen alkalmazható klaszter támogatási politika*, vagy eszköz, amely valamennyi klaszter fejlesztés során lenne egyformán felhasználható lenne. Sokkal fontosabb, hogy a politikai döntéshozók egy *átfogó stratégiai megközelítést* próbáljanak meg követni a klaszterek támogatása során. Ez a *rendszereszerű megközelítés* nem csak egyes intézkedések motiválásának alapjaként szolgálhat, de lehetővé teszi a politikai döntéshozó számára a legkritikusabb kérdések meghatározását és képes hozzájárulni egy a magánszektor segítségét szolgáló szofisztikáltabb politika megvalósításához (IKED 2004).

Nagyon fontos, hogy a politikusok minél jobban megértsék, minél többre értékeljék és egyre inkább magukénak érezzék a klaszterek és a klaszteresedési folyamatok jelentőségét, valamint, hogy egyszerre érezzenek elkötelezettséget az adott térségben már meglévő, működő klaszterek támogatása, illetve új klaszterek kialakulását szolgáló alapok megteremtése iránt. Ez által tehát azt mondhatjuk, hogy bróker tevékenységeket támogató politikák, a keresleti oldal által meghatározott támogatási politikák, a nemzetközi kapcsolódások, a képzések és keretpolitikák speciális támogatása egyaránt hozzájárulhat a klaszterek támogatásához (IKED 2004).

A klaszterprogramok tervezése során nagyon fontos a *fenntarthatóság jelentőségének megértése*, a hosszú távon való gondolkodás, az alulról szerveződő, vállalati kezdeményezések támogatása, és az önállóság előtérbe helyezése. A helyi érdekelt felek hálózatba szerveződése elengedhetetlen a térségek gazdasági és társadalmi fejlesztéséhez. A vállalkozók, a civil társadalom és az állami szervek közötti információcsera segíti a helyi gazdaság dinamizálását, ezért különös jelentősége van a konstruktív partnerség kiépülésének. A klaszterpolitika mint átfogó stratégiai megközelítés körültekintően össze kell, hogy hangolja a regionális fejlesztési politikákat, a KKV-k erősítését szolgáló törekvéseket és az innováció erősítését célzó politikákat annak érdekében, hogy a szinergia hatások minél jobban érvényesülhessenek. Az aktuális politikákat és programokat érdemes folyamatosan nyomon követni és értékelni, hiszen az iparágak/szektorok teljesítménymérésével, az ágazatok trendjeinek azonosításával, és egyéb segítő eszközökkel, folyamatosan újra lehet pozicionálni a beavatkozási eszközöket (OECD 2005).

Elengedhetetlen végül a *társadalmi tőke* fogalmának integrálása a klaszter politikákba. A társadalmi tőke, a kapcsolati tőke, a humán tőke létrehozására a klasztereken belül és a klaszterek résztvevői között kiemelt figyelmet kell fordíta-

ni. Ehhez nagy segítséget jelenthet a nyitottság növelése azáltal, hogy lehetőséget ad az új tagoknak új ismeretek, források, technológiák és tapasztalatok behozatalára és hogy ösztönzi a kapcsolatfelvételt a nemzetközi hálózati struktúrákkal.

Irodalom

- 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. In Farkas B – Lengyel I. (szerk.): *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei. Szeged, JATEPress. 58-66. o.
- DTI (2001): *Business Clusters in the UK – A First Assessment*. Department of Trade and Industry, London.
- DTI (2004): *A Practical Guide to Cluster Development*. Department of Trade and Industry, London.
- EC (1993): White Paper on Growth, Competitiveness, and Employment: The Challenges and Ways Forward into the 21st Century. European Commission, Brussels.
- EC (2005): Communication from the Commission. Consultation Document on State Aid for Innovation. Brussels, European Commission.
- EC (2006): Community framework for state aid for research and development and innovation. Brussels, European Commission, DG Competition.
- Enright, M. J. (2001): *Regional Clusters: What We Know and What We Should Know*. Paper for Innovation Clusters and Interregional Competition, International Workshop. Kiel, 12-13 Nov 2001.
- Gecse G. – Nikodémus A. (2003) A hazai klaszterek lehatárolásának problémái – lokációs hányados. = *Területi Statisztika*. 6. 507-522. o.
- Gecse G. (2005): Cluster Country Case Studies: Hungary. In *Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe*. Paris, OECD.
- Gordon, I. R. – McCann, P. (2000) Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? = *Urban Studies*, 37. (3) 513-532. o.
- Grosz A. (2004a): A klaszterorientált fejlesztési politika alkalmazásának lehetősége Magyarországon. In *Fiatal regionalisták IV. konferenciája*. Győr, 2004. november 13-14. Győr, Széchenyi István Egyetem – MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, CD kiadvány.
- Grosz A. (2004b): A klaszterorientált fejlesztési politika tapasztalatai Magyarországon. In Beszteri B. (szerk.): *Magyarország és a 21. század kihívásai az Európai Unióban*. MTA Veszprémi Területi Bizottság, Komárom, 273-288. o.
- Grosz A. (2005): *Klaszteresedés és klaszterorientált politika Magyarországon – potenciális autópári klaszter az észak-dunántúli térségben*. Doktori értekezés. Pécs: Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola.
- Grosz A. (szerk.): (2003): *Regionális klaszter alprogram a Közép-dunántúli régió számára*. NYUTI Közleményei 149. sz., MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr.
- IKED (2004): *The Cluster Policies White Book*. International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development, Malmo.

- IKT (2000): A KKV-k tevékenységét – K+F, technológiai-, üzleti információkkal és szolgáltatásokkal – segítő vállalkozások tevékenységének felmérése, kiemelten a Beszállítói Célprogramban érdekelt KKV-k innovációs igényeire. Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft., Budapest.
- Isaksen, A. (1997): Regional Clusters and Competitiveness: The Norwegian Case. *European Planning Studies*, 5. (1) 65-77. o.
- Isaksen, A. – Hauge, E. (2002): *Regional Clusters in Europe*. Observatory of European SMEs, 3. European Commission Directorate General Enterprise, Luxembourg.
- Lagendijk, A. (1999): *Good practices in Cluster initiatives. Lessons from the 'Core' regions and beyond*. Centre for Urban and Regional Development Studies, University of Newcastle Upon Tyne, Newcastle.
- Lengyel I. (2002a): A klaszterek alapvető jellemzői. In Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr, 99-124. o.
- Lengyel I. (2002b): A klaszterek fejlesztésének általános tapasztalatai. In Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr, 169-190. o.
- Lengyel I. – Deák Sz. (2002): Regionális/lokális klaszter: sikeres válasz a globális kihívásra. *Marketing & Menedzsment*, 4. 17-26. o.
- Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.) (2002): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr.
- Nemzeti Fejlesztési Terv. (2002) Budapest, Miniszterelnöki Hivatal.
- NGA (2002): *A Governor's Guide to Cluster-Based Economic Development*. National Governors Association, Washington.
- Nikodémus A. (2002): Klaszterek a poszt szocialista országokban: magyarországi klaszterek. *Kézirat*, Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.
- OECD (2004): *Networks, Partnerships, Clusters and Intellectual Property Rights: Opportunities and Challenges for Innovative SMEs in a Global Economy*. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- OECD (2005): *Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe*. OECD, Paris.
- Patik R. (2005): A regionális klaszterek feltérképezéséről. *Területi Statisztika*, 6. 520-541.o.
- Patik R. – Deák Sz. (2005): Regionális klaszterek feltérképezése a gyakorlatban. *Tér és Társadalom*, 3-4. 139-158.o.
- Rosenfeld, S. A. (2002) Creating Smart Systems: A guide to cluster strategies in less favoured regions. Brussels, EU Directorate General for Regional Policy and Cohesion.
- SEED (2003): *Regionális klaszterek és a létesítésükre, működtetésükre vonatkozó politikák az Európai Unióban*. Seed Alapítvány, Budapest.
- Széchenyi Terv (2000): Gazdasági Minisztérium, Budapest.
- Tichy, G. (1998): Clusters: Less Dispensable and More Risky than Ever. In Steiner, M. (ed.): *Clusters and Regional Specialisation on Geography Technology and Networks*. Pion Limited. London, 226-225. o.
- Új Magyarország. Szabadság és szolidaritás. A Magyar Köztársaság kormányának programja a sikeres, modern és igazságos Magyarországgért. (2006) Budapest.

6. Klaszterek és támogatásuk az Európai Unióban és Magyarországon	159
6.1. A klaszteresedés folyamata	159
6.2. A klaszterorientált politika elméleti megközelítése	163
6.3. A klaszterek támogatása az Európai Unióban	165
6.3.1. <i>Az EU Bizottság ajánlásai a klaszterek támogatására</i>	166
6.3.2. <i>Az egyes EU tagállamok klaszter politikáinak tapasztalatai</i>	167
6.3.3. <i>A nemzetközi tapasztalatok szintetizálása</i>	171
6.4. Klaszterek támogatása Magyarországon	173
6.4.1. <i>A klaszteresedés megjelenése Magyarországon</i>	174
6.4.2. <i>A központi kormányzat klaszterpolitikája, támogatási eszközei</i>	176
6.4.3. <i>A helyi/regionális klaszterpolitikák</i>	179
6.5. A hazai klaszterpolitika megfogalmazható tapasztalatai	182
6.6. Javaslatok a hazai klaszterpolitika átalakításához	184

7. Az építőipar versenyképességének javítása: építőipari klaszterek a fejlett országokban

Az építőipar napjainkban szinte mindegyik nemzetgazdaság meghatározó ágazata. A globális verseny új feltételeinek való megfelelés kényszere, azonban jelentős változásokat hozott az elmúlt évtizedben az iparágban, illetve a következő években további átstrukturálódás várható. A leglátványosabb folyamat a klaszterszemlélet terjedése mind a szereplők piaci viselkedésében, mind a fejlesztési erőfeszítések kapcsán. Ezt egészíti ki az építőipari tevékenység új felfogása, amely a *végző felhasználónak nyújtott tudás-alapú szolgáltatásként definiálja az építést*. A cél a teljes értéklánc-rendszer optimalizálása, méghozzá az építmény teljes életciklusán keresztül. Ma már nem egyszerűen építési helyeken megvalósított projektek alkotják az építőipari tevékenységeket, hanem az épület funkcióinak menedzselése, az építmény „szolgáltatásainak” folyamatos fejlesztése.

Jelen tanulmány az új kihívásokra adott válaszokat és kialakított stratégiákat tekintti át fejlett országok példáján. Három olyan országot választottunk ki (Hollandia, Dánia és Finnország), amelyben a klaszteralapú gazdaságfejlesztésnek már komoly hagyománya van, és mindhárom ország (hazánkhoz hasonlóan) kis súlyt képvisel az Európai Unió építőiparában. Teljes képet a holland és a dán klaszterekről kívánunk adni, amelyet bizonyos esetekben kiegészítünk a finnországi tapasztalatokkal. A tanulmány során a *klaszterszemlélet jelentősége az építőiparban, a klaszterek fejlesztésének tapasztalatai és a jövőbeni kihívások, fejlesztési elképzelések* alkotják azokat a szempontokat, amelyek mentén az egyes országok tapasztalatait (eltérő súllyal) megjelenítjük.

7.1. A klaszterszemlélet jelentősége az építőiparban

Az építőipar klaszterszemléletű megközelítésének az alapját az a felismerés adja, mely szerint a legnagyobb értékhozzáadó képességgel napjainkban nem az építési területen végzett projekt jellegű munka, és nem is az ehhez szükséges alapanyagok előállítása bír, hanem az épület funkcióinak (szolgáltatásainak) az *építmény teljes életciklusán átívelő biztosítása*, amelyhez a végző felhasználó alkotó szerepvállalása is hozzátartozik (EMCC 2005b). Így egy olyan komplex szolgáltatást kell biztosítani, amelyben egyrészt lehetőség van a felhasználó közreműködésére anélkül, hogy szereplők tucatjaival kellene ennek érdekében kapcsolatot létesítenie, másrészt a végző termék kialakításához számtalan önálló szereplő tevékenységét kell koordinálni.

Ennélfogva az építőipart az OECD klaszterekkel foglalkozó munkacsoportjának (*Cluster Focus Group*) felfogása alapján célszerű értelmezni: egy értéknövelő termelési láncban (lényegében értéklánc-rendszerben) egymáshoz erősen és kölcsönösen kapcsolódó vállalatok hálózata, amely kiegészül specializált szolgáltatók-

kal és egyéb intézményekkel (*Gecse – Nikodémus 2003, Lengyel 2001*). A fenti fogalom egy iparági klasztert definiál, amely egy értéklánc-rendszer mentén szerveződik, és amelyben meghatározó szereppel bírnak az intézmények (szabályozás, kormányzat, speciális háttértényezők, ügynökségek stb.). Az építőipari klaszter tehát *piaci és nem piaci szereplők szervezett közössége, amely az építmények által a végfelhasználónak nyújtott szolgáltatások (funkciók) előállítását és menedzselését végzi* (*Carassus 2004*).

Az így definiált szektor alapvető piaci szereplői a termelő tevékenységet végző cégek (alapanyagok, eszközök, berendezések, komponensek gyártása), a projekt munkálatokban részt vevő vállalkozások (építés), és a meglevő építmény-állomány folytonos menedzselését végzők (*7.1. táblázat*). Az anyagok, gépek gyártása és ezek disztribúciója esetén a profit ciklikus, jelentősen függ a makrogazdasági mutatóktól, és az új építési projektek számától. A projekt-munkálatok jövedelmezősége szintén változékony, értékhozzáadó képességük sokszor relatíve csekély. A meglevő állomány menedzselése egyrészt stratégiai tevékenységeket takar (az épületállomány változtatásával kapcsolatban), másrészt az egyes épületek fizikai és adminisztratív funkcióinak kontrollálását, harmadrészt a szolgáltatások biztosításának és fejlesztésének módját. Ez utóbbi napjainkban, az „intelligens épületek” korában igen nagy szerepet kap. Ezen tevékenységek kevésbé ciklikusak, és jelentős hozzáadott értékkel bírnak (*Carassus 2004*).

Az építőipari tevékenységet ennél fogva alapvetően befolyásolja a *megrendelések heterogenitása*, sokkal inkább, mint maga az építési hely jellege. A szektor felépítésének a vizsgálata kapcsán sem pusztán az ad fogódzót, hogy mekkora a nagy- és kisvállalatok aránya, hanem sokkal célszerűbb három dimenzió mentén vizsgálni:

- a megrendelések jellege,
- a technológiai komplexitás, és
- a tőke-intenzitás alapján.

Természetesen egy ilyen komplex rendszer hatékony működtetése és a szereplők koordinálása nem egyszerű feladat. Sokszor maguknak a résztvevőknek az azonosítása is jelentős nehézségekbe ütközik. Az intézményi szereplők körének feltárása általában egyszerűbb, itt a kihívást a klaszterben történő hatékony szerepvállalás biztosítása jelenti. A piaci szereplők azonosítása a gyakorlatban sokkal bonyolultabb. A hagyományos NACE (hazánkban TEÁOR¹) rendszereken alapuló statisztikai adatgyűjtés nem ad átfogó képet a szektorról (*Patik 2005, Patik – Deák 2005*).

Amint a későbbi klaszterpéldáknál láthatóvá válik majd, nem elegendő az építőipart mint ágazatot önmagában figyelembe venni a statisztikai adatok elemzésénél, hanem tisztában kell lenni azzal, hogy az építőipari gépek gyártása, kereskedelme, kölcsönzése, az épületasztalos-ipari munkák, a fémszerkezetgyártás vagy az ingatlanközvetítés szintén ehhez az ágazathoz tartozó szakágazatok, és a felsorolás korántsem teljes. Az itt megnevezett (a TEÁOR 45-ös, szűken vett építőiparon kívüli) szakágazatok pedig nem kizárólag az építőiparhoz kötődnek, csak metszetet alkotnak vele (jó példa erre a TEÁOR 28.11 fémszerkezetgyártás). Ezért szükség

¹ TEÁOR: Tevékenységek Egységes Ágazati Osztályozási Rendszere.

van különböző klaszter-feltérképezési módszerek használatára, amelyek lényegi elemeit a kiválasztott fejlett országok gyakorlatán keresztül mutatjuk be.

7.1. táblázat Az építőipar hagyományos és klaszterszemléletű felfogásának különbségei

	Iparági megközelítés	Klaszteralapú (rendszer-szemléletű) megközelítés
Tevékenység célja	Épületek és infrastruktúra építése	A végső felhasználó igényei szerinti szolgáltatás előállítása és menedzselése a teljes életcikluson keresztül
A meglevő állomány szerepe	Nem veszik számításba	Lényegi szerepe van: • állomány nagysága • fenntartási és felújítási tevékenységek • állomány menedzselése
Tevékenységet alapvetően befolyásoló tényezők	• Prototípus • Építési hely	• A megrendelések heterogenitása, • Immobil javak (prototípus, építési hely)
Szereplők	Építőipari vállalkozások	• A meglevő állomány folytonos menedzselését végző cégek • Projekt cégek • Ipari termelést (alapanyagok, eszközök berendezések, komponensek) végző cégek
Profit	Ciklikus	• Állomány menedzselése: magas, nem ciklikus • Projektek: alacsony, ciklikus • Termelés: tevékenységfüggő, életciklus függő
Szektor felosztása	Alapvetően a vállalatméret alapján (KKV-k aránya, önfoglalkoztatók aránya)	Három dimenzió mentén: • a megrendelések jelege alapján • a technológiai komplexitás alapján • a tőke intenzitás alapján
Folyamatok	Főként új építés	• Termelés, • Termelés és menedzsment • Menedzsment
Intézmények, szabályozás	Többnyire számításba veszik őket	• Építményekre vonatkozó szabályozás (építési engedély, helyrajz, minősítés stb.) • Vállalkozásokra vonatkozó szabályozás (munkaügy, árak, tanúsítványok stb.) • Környezetre vonatkozó szabályozás (beszerzés szabályai, adózás, K+F támogatása, oktatás, képzés stb.)

Forrás: Carassus (2004, 9.o.)

7.1.1. Megaklaszterek Hollandiában

Az OECD országokban számos különböző módszert alkalmaznak a klaszterek azonosítására: input-output analízis, gráf elemzés, azonos (innovációs) magatartást vizsgáló megközelítés, esettanulmányok készítése, vagy lokációs hányados számítása (Gecse – Nikodémus 2005, OECD 1999, Patik 2005). Ezek közül Hollandiában két fő módszerrel dolgoznak: *esettanulmányok*, amelyek többnyire Porter rombusz-modelljén alapulnak (Porter 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 (Roelandt et al 1999). Az ily módon azonosított *megaklaszterek átlépik a hagyományos szektoriális határokat*: többé már nem különül el élesen a primer, szekunder és terciér szektor.

Már a *sűken értelmezett építőipar* is számos iparági csoportot sűrít magába. Tradicionálisan a főbb piaci szegmensek: a lakáscélú, kereskedelmi és ipari építkezés, a mélyépítésszerelés 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 statisztikai adatgyűjtés korábban említett hiányosságait Hollandiában egy speciális adatbázis (Cluster Monitor Database) kialakításával próbálták ellensúlyozni. Ebben a rendszerben – amely jobb híján továbbra is igazodik a NACE rendszerhez – jóval szélesebben értelmezik az építőipart, mint a hagyományos besorolásban (1. melléklet).

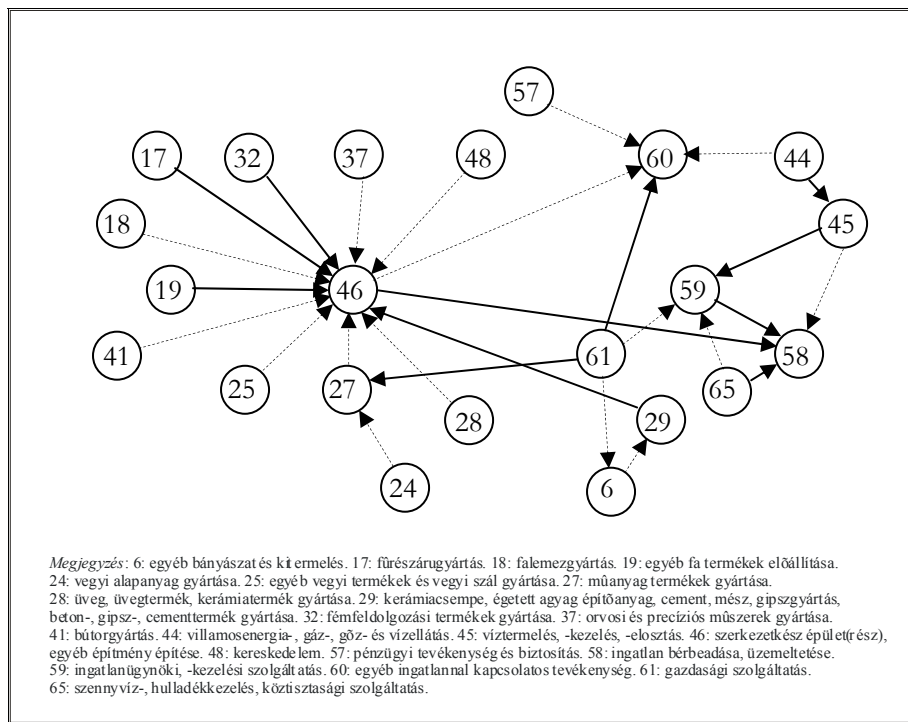
A Klaszter Monitort, amely egy meglehetősen nagy adatbázist foglal magában, 1999-ben fejlesztette ki a Holland Gazdasági Minisztérium (Ministrie van Economische Zaken) és a Holland Statisztikai Hivatal (CBS). Számos termelési és innovációs statisztikát kapcsoltak össze mikro szinten (a 10 főnél többet foglalkoztató cégekre vonatkozóan). Az adatbázis mintegy 50 ezer céget foglal magában, és lehetővé teszi, hogy összehasonlítsunk bizonyos klaszterhez tartozó cégeket a gazdaság összes cégével. Az építőipari cégeken kívül tartalmaz adatokat a feldolgozóipari, a nagykereskedelmi, és szolgáltató cégekről, amelyek tagjai a tágabb értelemben vett építőipari klaszternek.

7.1.2. Az építőipari klaszter azonosítása Finnországban

A klaszteralapú megközelítés Finnországban már ugyancsak hosszabb múltra tekint vissza. Az építőipar hosszú távú stratégiáját, illetve alapvető helyzetfeltáró tanulmányait is többnyire ilyen szemléletben végzik (EMCC 2005c).

Finnországban az input-output adatokat, valamint a korábbi Porter-vizsgálatokat felhasználva öt klasztert emeltek ki a finn gazdaságból: élelmiszeripar, információ- és kommunikáció-technológia, fémipar, építőipar, erdőgazdálkodás (Luukkainen 2001, 274. o.). A Porter által feltérképezett, azonosított 10 klasztert az iparágak közti kapcsolatokat elemezve szűkítették ötre. Ezeket a kapcsolatokat *klaszterenként gráf módszerrel* ábrázolták (7.1. ábra).

7.1. ábra A finn építőipari klaszter gráfja



Forrás: Luukkainen (2001, 284.o.)

Az ábrák már csak magukat a klasztereket ábrázolják, a gráfok élei által jelzett kapcsolatok elemzése eredményeként: már leválasztották azokat az ágazatokat, melyek a gyenge kapcsolatok miatt nem jelentik a klaszterek szerves részét. Az ábrákon a folytonos nyílak az érintett iparág összes tranzakciójának 20%-át meghaladó mértékű szállítói viszonyra utalnak, a szaggatott nyílnál a százalékos arány 8 és 20% közé esik. Az alsó korlátot tehát ez a 8% jelenti, ennél gyengébb kapcsolatot már nem ábrázoltak. A körök eltérő vastagságú szegélye azt jelzi, hogy az iparágak fő, másodlagos vagy kisegítő tevékenységét érintik-e ezek a kapcsolatok. (A fő tevékenységet a legvastagabb karika jelzi.)

Az ábrákon látható számok nem a statisztikai osztályozási rendszerben használt számok, csupán a finn vizsgálat során alkalmazták ezeket: a NACE osztályozási

rendszerben egy-egy ábrán látható szám egy főosztályt, illetve egy vagy több csoportot, osztályt is takarhat. A magyar osztályozási rendszer a NACE Rev. 1. első két szintjét (gazdasági ág, ágazat) teljesen átvette, de az alsóbb szinteken (alágazat, szakágazat) kevésbé részletezett. Az összevonások ellenére igyekeztünk az angol elnevezéseket a TEÁOR-rendszerre támaszkodva minél pontosabban visszaadni.

Az építőipari klaszternél szépen kirajzolódik, hogy a középpontban a *szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése* áll. Legszorosabban kapcsolódó szállítói a faiparból, az egyéb nemfém ásványi termékek és a fémalapanyag, fémfeldolgozási termékek gyártásából kerülnek ki. Maga az alágazat szállítóként az ingatlanügyletek ágazattal áll szoros kapcsolatban. Megfigyelhetők természetesen egyéb kapcsolatok is, ez csupán a fő váz, amire az egész háló ráépül.

7.1.3. Klaszter szemlélet 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 megaklaszter néven szerepelnek (Drejer et al 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 közismertté vált *Porter-rombuszra alapuló versenyképességi vizsgálatok* folytak (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 szőrméipar bizonyult *erős kompetitív előnyökkel* rendelkező ágazatnak (Drejer et al 1999, 301-302.o.).

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*re 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, bútortor- és textilipar, energiaipar és környezetvédelem, egészségügy és gyógyászat, turizmus, egyéb gazdasági tevékenységek. Tehát a széles értelemben vett építőipari tevékenységek kiemelt jelentőségét Dániában általánosan elfogadták.

Az erőforrás-körzetek és megaklaszterek jelentősége az, hogy ezek megjelenésével a dán kormányzat áttért az ágazati gazdaságpolitikáról a klaszteralapú gazdaságfejlesztési szemléletre. Az egyes megaklaszterekre külön-külön alakítja ki politikáját, nyomon követi fenyegetettségüket, 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.

7.2. táblázat Az építőipar gazdasági súlya az Európai Unió országaiban

	Bruttó hozzáadott érték a teljes gazdasághoz viszonyítva		Foglalkoztatottak száma a teljes gazdasághoz viszonyítva	
	2001	2002	2001	2002
Ausztria	7,4	7,4	6,8	6,6
Belgium	4,9	4,9	5,7	5,7
Dánia	5,0	5,0	6,2	6,1
Egyesült Királyság	5,5	5,9	4,6	4,5
Finnország	5,7	5,4	6,5	6,5
Franciaország	4,8	4,9	6,0	6,0
Görögország	8,3	8,3	7,3	7,5
Hollandia	5,9	5,9	6,3	6,2
Írország	7,3	n.a.	10,5	n.a.
Lengyelország	7,2	6,6	5,7	5,4
Luxemburg	5,8	5,9	9,7	9,8
Magyarország	5,1	5,5	7,1	7,0
Németország	4,8	n.a.	6,6	n.a.
Olaszország	4,9	4,9	6,7	6,7
Spanyolország	8,7	9,2	10,7	10,9
Szlovákia	5,0	n.a.	n.a.	n.a.
Svédország	4,4	4,4	5,5	5,5
<i>Japán</i>	<i>6,9</i>	<i>6,6</i>	<i>10,0</i>	<i>9,9</i>

Forrás: EMCC (2005b, 2.o.)

A dán klaszterek, melyeknél a középpontban a tudásbázis, a tudás áramlása áll (Isaksen – Hauge 2002), nemzeti szinten, tehát *felülről szervezettek, ezáltal politika-*

vezérelteknek nevezhetők, ám kialakulóban vannak *ön-szerveződő regionális klaszter-kezdeményezések* is (pl. Észak-Jütland építőiparában). A kompetencia növeléséhez és ezeknek a potenciális klasztereknek a fejlődéséhez a kormányzat a megfelelő keretfeltételek kialakításával járul hozzá.

7.2. Építőipari klaszterek működése

Az építőipar az Európai Unió országaiban a bruttó hozzáadott érték mintegy 5-8%-át adja. Szinte minden országban igaz, hogy ennél nagyobb arányban veszi ki a részét a foglalkoztatásból (7.2. táblázat). Ebből két alapvető következtetés vonható le: egyrészt a szektor kevésbé produktív, munkatermelékenysége szinte minden országban alulmúlja az átlagot, másrészt továbbra is meghatározó súllyal bír a gazdaságban, különös tekintettel a foglalkoztatásra.

Mindhárom elemzett országban körülbelül akkora súllyal bír az építőipar, mint Magyarországon, bár a három országhoz képest hazánkban a legkisebb a szektor egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott értéke.

7.2.1. A holland építőipari klaszter főbb jellemzői

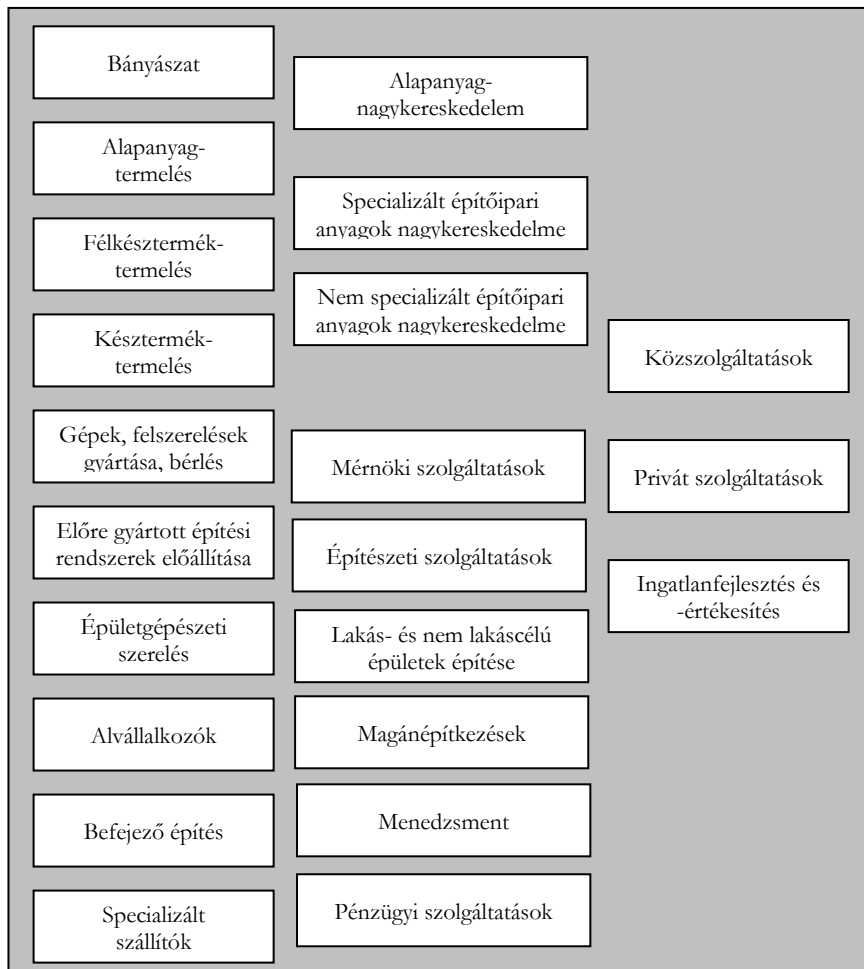
Hollandiában az *építőipari klaszter gazdasági fontossága elvitathatatlan*. Nem a szereplők mérete, sokkal inkább száma az, amely figyelemreméltó. Csak a szűken vett építőiparban több, mint 60 ezer cég működik. A klaszter egésze pedig több, mint 630 ezer embert foglalkoztat és a GDP 7,3%-át adja. A hozzáadott 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 (Roelandt et al 1999). Már csak pusztán méreténél fogva is fontos, hogy a klaszter hatékony és innovatív legyen.

Az építőipar elmúlt évtizedes 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. Az ezredfordulóra néhány szegmensben tisztán mutatkoztak a munkaerőhiány jelei, a be nem töltött állások száma 18 ezer volt.

Ha elemzésünket klaszterperspektívából folytatjuk, és kiterjesztjük a klaszter kapcsolódó egyéb szegmenseire is, akkor az építőipar jelentősége már jóval nagyobb. Az *építőipari klaszter négy fő területén* (feldolgozóipar, építőipar, nagykereskedelem, szolgáltatások) működő összes vállalkozás együttes hozzáadott értékének mintegy negyedét adja a szűken vett építőipar (NACE 41-45), és a foglalkoztatásban is körülbelül ilyen arányban vesz részt.

Az építőipari klaszter magját egy értéklánc-rendszer alkotja, amely kiegészül olyan kapcsolódó intézményekkel és szervezetekkel, mint például az oktatási és képzési intézmények, kutató intézetek, ipari szervezetek és az ügyfelek különböző szervezett csoportjai (7.2. ábra).

7.2. ábra A holland építőipari klaszter magját alkotó értéklánc-rendszer



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 TNO². Az iparágon

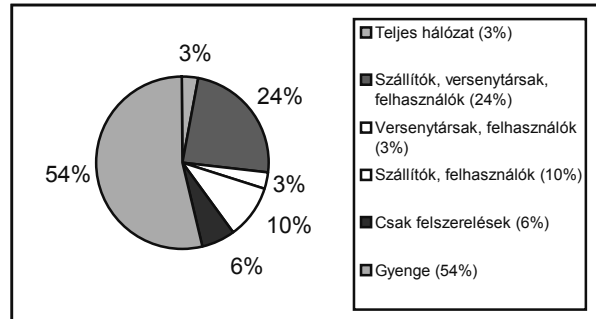
² A TNO egy főként alkalmazott kutatásokkal foglalkozó független intézmény. Célja az alapkutatások és a gazdasági alkalmazhatóság közötti kapcsolat megteremtése. Több mint 20 különböző tudományterülettel foglalkozó intézete és több mint 4500 kutatója biztosítja az innovatív fejlődéshez történő jelentős hozzájárulását.

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 érintelt 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.

Hollandiában az *építőipari klaszter* egy *fejlett klaszter*, amelyben nagy szerephez jutnak a tradicionális képességek, ipari technológiák és a megszokott mindennapi gyakorlatok. 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 veszik át. A versenyben legtöbb esetben az ár játssza a meghatározó szerepet.

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*. A klasztert alkotó kisebb hálózatok csupán 3%-a teljes innovációs hálózat (amely magában foglalja a tudásközpontokkal való kapcsolatokat is) és csupán további 37% piacorientált (amely több mint egyszerű eszköz beszállítás) (Roelandt *et al* 1999). A többi 60%-ot gyenge, vagy csak eszközök szállítására korlátozódó hálózati kapcsolatok jellemzik (7.3. ábra).

7.3. ábra Innovációs hálózatok a holland építőipari klaszterben



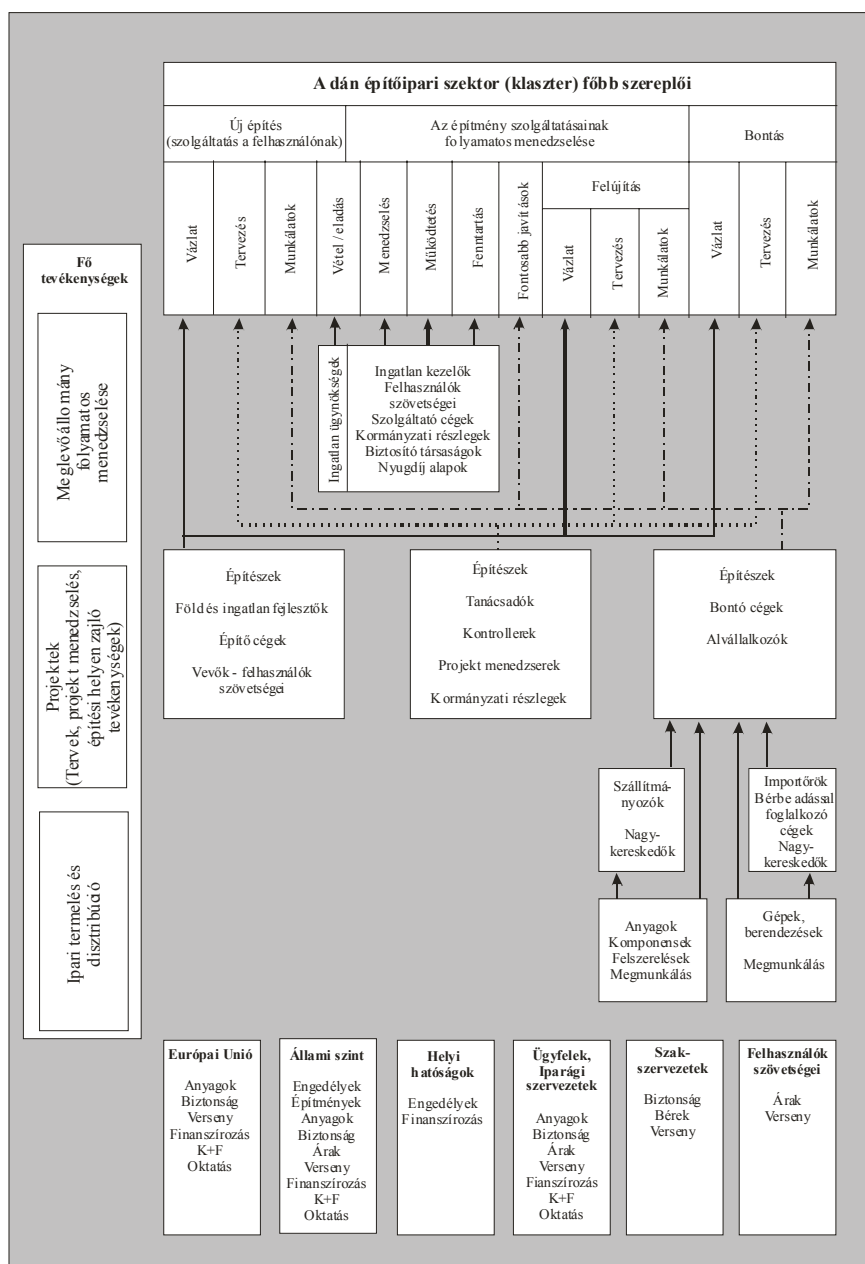
Forrás: Roelandt *et al* (1999, 320. o.).

7.2.2. A dán építőipari klaszter működése

Az építőipari megaklaszter fogalma Dániában (a fenti vizsgálatokra támaszkodva) minden olyan tevékenységet lefed, amelyek "együttesen hozzájárulnak épületek

felépítéséhez, fenntartásához és lebontásához az épület rendeltetésétől függetlenül” (Dahl – Dalum 2001, 179.o.) (7.4. ábra).

7.4. ábra A dán építőipari szektor szereplői



Forrás: Andersson (2004, 68.o.)

Az dán építőipari megaklaszter vizsgálatánál három szintet különböztethetünk meg (7.3. táblázat). Az első a NACE 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 (Dahl 2000, Dahl – Dalum 2001).

7.3. táblázat A dán építőipari megaklaszter fő szintjei és kategóriái

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

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

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.

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

Relatív nagyság. Az építőipari megaklaszter (nyilván az építőanyag-iparral 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.

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-előállítás* 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 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%.

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.

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.

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) is igen jelentősek. Dániában az egy főre eső adókedvezmények nyolcszor, az egy főre jutó közvetlen támogatások pedig kétszer akkorák, mint például a szomszédos Németországban. A támogatások fő indítéka a jóléti politika, ezen belül lakások biztosítása az állampolgároknak, mint alapvető társadalompolitikai cél és feladat (Dahl 2000).

7.3. Építőipari klaszterek fejlesztésének tapasztalatai

Az egész ország területére kiterjedő, nemzetgazdasági jelentőségű klaszterek fejlesztésének gyakorlata kissé eltér a területileg koncentrálódó regionális klaszterek fejlesztésétől, ám itt is alapvető az *alulról jövő kezdeményezések* szerepe. A fejlesztések csak akkor tudnak hatékonyak lenni, ha azokban aktív szerepet vállalnak a szektor piaci szereplői is. Ugyanakkor a gazdasági jelentőség miatt ilyen esetekben viszonylag látványos a kormányzat szerepvállalása is, ez azonban napjainkban már nem jelenthet közvetlen szubvenciókat.

A klaszteralapú gazdaságfejlesztés alapvető sajátossága az iparág versenyelőnyeit meghatározó speciális háttértényezők verseny-semleges fejlesztése, amely lehetőségeket kínál minden szereplő számára a hatékonyabb működéshez, de azzal a gyakorlatban csak eltérő mértékben képesek élni. A vállalatok direkt támogatása nem célja egy ilyen alapon szerveződő gazdaságpolitikának (Lengyel 2002).

Éppen ezért az építőiparban is a versenyelőnyök megerősítését célzó fejlesztések kerültek előtérbe. Ezen belül azonban azonosíthatók olyan területek, amelyek szinte minden építőipari klaszter fejlesztése kapcsán központi szerepet kap:

- kedvező keretfeltételek megteremtése,
- a szabályozási környezet változtatása, különös tekintettel a beszerzési formák megváltozására,
- a komplex szolgáltatás nyújtásra való képesség megteremtése a szektorban, és
- a szereplők innovációs teljesítményének javítása.

Az *innovációs képesség fejlesztését* különösen fontosnak tartják mindhárom vizsgált klaszter estében. Egyrészt az építőipar szereplőinek kutatás-fejlesztési aktivitása hagyományosan alacsony. Az EU országaiban az iparág kibocsátáshoz viszonyított K+F ráfordítás jellemzően az egytized százalékot sem éri el (7.4. táblázat). Kivételt képez ez alól Finnország, ahol ez az érték 0,2% körüli. Másrészt az európai piac egységesülésével egy adott ország építőipara a korábbinál jóval élesebb versenyszituációban kell, hogy helyt álljon. Harmadrészt a végső fogyasztó igényeinek komplex kielégítésén alapuló megközelítés szükségessé teszi a szektor kis- és középvállalkozásainak tudás-intenzívebbé válását.

7.4. táblázat Az építőipar K+F ráfordítása az iparág kibocsátásához viszonyítva az EU országaiban

	1999 (%)	2000 (%)	2001 (%)
Ausztria			
Belgium	0,11	0,10	0,11
Csehország	0,04	0,04	0,04
Dánia	0,03	n.a.	n.a.
Egyesült Királyság	0,04	0,03	0,02
Finnország	0,19	0,19	0,22
Franciaország	0,13	0,07	n.a.
Hollandia	0,11	0,06	n.a.
Lengyelország	0,05	0,05	0,05
Németország	0,04	0,04	0,03
Olaszország	0,02	0,01	0,01
Spanyolország	0,01	n.a.	n.a.
Svédország	0,15	0,13	0,11
<i>Japán</i>	<i>0,24</i>	<i>0,23</i>	<i>0,18</i>
<i>USA</i>	<i>0,10</i>	<i>0,03</i>	<i>n.a.</i>

Forrás: EMCC (2005b)

Jelen fejezetben elsősorban a holland gyakorlatra koncentrálnunk, amely igen jól visszaadja a kormányzat lehetséges szerepét egy klaszteralapú gazdaságpolitikában. Emellett egy, az építőipari szereplők együttműködési képességét célzó finn minta-projektet mutatunk be, amely alkalmat ad a PPP konstrukciók (köz és magánszféra együttműködése) ismertetésére is, amely különösen a nagy építési projektek kapcsán kezd meghatározó jelentőségűvé válni.

7.3.1. A kormányzat szerepe a holland építőipari klaszter fejlesztésében

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 polderesítése³ 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 infrastruktúrájának kiépítése is.

³ 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.

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. Legújabbán a *területi tervezésről szóló Fehér Könyv (Action Plan on Spatial Economic Policy)* koncentrált az ezzel kapcsolatos kormányzati szerepre. A dokumentum a területhasználat 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 programmal együtt ez olyan kutatások sorozatát indította el, amelyek forrásául szolgáltak az építőipari klaszter cégeinek innovációjához.

A kormány az innovációs folyamatok elősegítésére átfogó programot is indított „Innováció az építőipari klaszterben” címmel, amely négy fő területre koncentrált (*Hertog – Brouwer* 2001):

- fenntartható építkezés,
- információs technológia, a modern technikák alkalmazása az építőiparban,
- föld alatti építkezések, és
- mobil, könnyen szétszedhető és összeszerelhető építmények gyártása.

A klaszter egészét tekintve átlagban a cégek 10%-a allokal 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, folyamatosan 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.

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 (Hertog – Brouwer 2001). 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 felvállálnia. A kormányzati vásárlások stratégiai koordinációja kihívásokra sarkallja az iparágat 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 *építészeti tudományával foglalkozó intézettel* is. A kilencvenes évek elején ennek az intézetnek a részvételével az ipar – egyetem – kutatóintézetek közötti együttműködést elősegítő programok indultak olyan területeken, mint: a talajszinten történő építkezés, mélyépítészeti 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. Ez nemcsak informálja a politikai döntéshozókat, de alkalmas a szektor gyenge és erős pontjainak elemzésére, a klaszter különböző szegmenseinek fejlesztésére.

7.3.2. Köz- és magánszféra együttműködése a finn építőipari klaszterben

A finn gazdaságfejlesztés egyik legaktívabb központi szereplője a Nemzeti Technológiai Ügynökség (TEKES) az építőipari klaszter fejlesztésében is lényeges

szerepet játszik. Részvételével indítottak útjára egy PPP konstrukcióban finanszírozott mintaprojektet, amelynek célja az információs technológia használatának segítségével érdemben ösztönözni a szereplők közti együttműködést és a felhasználónak nyújtott magasabb színvonalú szolgáltatást (EMCC 2005c).

A PRO-IT nevet viselő mintaprojekt több szempontból is igen lényeges. Egyrészt pontosan azon kihívásokra ad választ, amelyeket a következő részben részletesen elemezni fogunk, másrészt a megvalósítás konstrukciója, a PPP (public private partnership) a megrendelő kapcsolatok olyan új módozatainak egyik speciális megjelenési formája, amelyet szintén részletesebben vizsgálunk az építőipar előtt álló kihívások kapcsán. Ugyanakkor a PPP fokozódó jelentősége (főként a nagy építési projektek kapcsán) indokolja azt, hogy jelen eset kapcsán röviden szóljunk a konstrukció lényegéről.

A PRO-IT a Finn Építőipari Szövetség kezdeményezésére, a TEKES, a Építésszek Szövetsége, A Tanácsadó Cégek Szövetsége, minisztériumok és magáncégek közreműködésével indított mintaprojekt, amely csak egyike a finn építőipari klaszter 2010-ig szóló stratégiáját megvalósítani kívánó kezdeményezéseknek (EMCC 2005c). Célja egy *nemzeti szintű adatkezelési szisztema és irányelv megalkotása az építőiparban*. A PRO-IT segítségével a különböző programokkal és rendszerek segítségével készített munkákat egységes szerkezetben lehet megtekinteni. Például egy építész hozzáférhet olyan komponensek adataihoz, amelyet nem ő tervezne meg, de a komponens tulajdonságait pontosan kell ismerje ahhoz, hogy a végső tervet elkészítse. Ezzel a rendszerrel lehetővé válik, hogy a megrendelőnek egy komplex szolgáltatás csomagot biztosítsanak anélkül, hogy ehhez részletekbe menően ismerni kéne az egyes részterületek specialitáit.

A rendszert használó cégek annak ellenére, hogy számos szellemi termékük így „kvázi közös tulajdonná” válik, és hogy a rendszer a verseny erősödését eredményezte, mégis előnyösnek érzik a PRO-IT-hez történő csatlakozást. Egyrészt a *finn építőipar versenyképessége jelentősen növekedett a külföldi vetélytársakhoz képest*, másrészt jóval egyszerűbbé és hatékonyabbá vált a megrendelő kiszolgálása és az *építmény teljes életcikluson át történő menedzselése* (EMCC 2005c).

A PRO-IT finanszírozása tulajdonképpen egy PPP konstrukciót takar, amely egyre lényegesebb szerepet játszik az állami feladatok ellátásában, különös tekintettel a nagy építési projektekre. A PPP tulajdonképpen a már többször emlegetett újszerű eladó-megrendelő kapcsolat egyik formája, hiszen a PPP-ben nem egyszerűen csak az építéssel járó projektmunkát kell megvalósítani, hanem az építmény hosszú távú működtetését, menedzselését is.

Ez a speciális együttműködési forma elsősorban bizonyos közszolgáltatások biztosítása kapcsán kap szerepet. Alkalmazását két alapvető érveléssel szokás alátámasztani. Egyrészt a költségvetési hozzájárulás időben szétteríthetővé válik, így a kezdeti beruházás évében kevésbé növeli az államháztartási hiányt, másrészt a beruházások a magánszektor szerepvállalásával hatékonyabbá válhatnak (value for money), és így a költségvetési hozzájárulás ténylegesen csökkenthető.

A PPP-nek nincs általánosan elfogadott definíciója, leginkább egy éles határokkal nem rendelkező gyűjtőfogalomként lehet értelmezni. A PPP konstrukciók

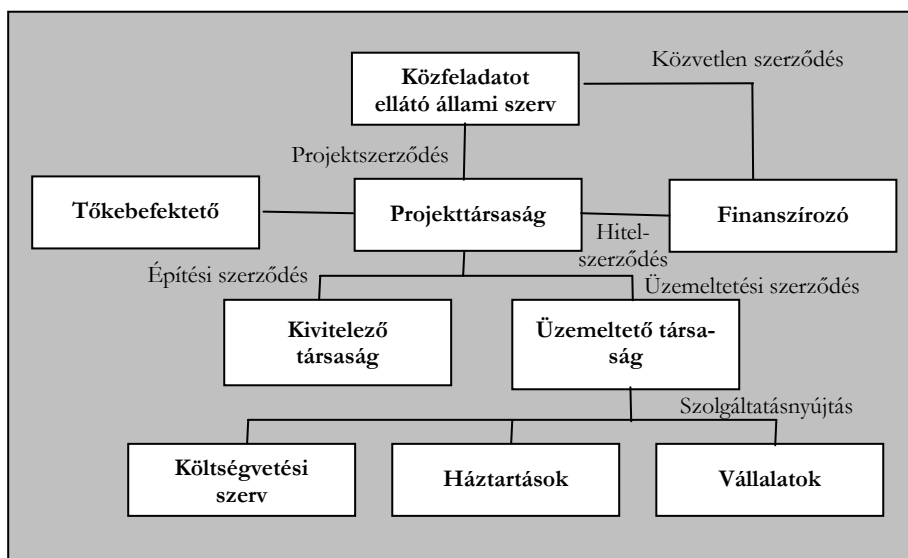
közös jellemzője a költségek és a kockázat megosztása a köz- és a magánszféra között (*Grimsey – Lewis 2005*). A PPP gyakorlati megjelenési formája alapvetően attól függ, hogy milyen jellegű az a szolgáltatás, amelyet így kívánnak biztosítani. Ez már jelentős részben meghatározza azt a konstrukciót, amely alkalmas az állam, illetve a magánszektor közötti kapcsolat szerződésbe foglalására (*CEC 2003*).

A PPP projektek működése (és értékelése) szempontjából három jellegzetesség bír kiemelkedő szereppel:

- egyrészt a *beruházás költségeinek* megosztása,
- másrészt a *szolgáltatási díj* fizetésének módja,
- harmadrészt a *kockázatok* megosztása.

A PPP projektek legfontosabb (lehetséges) szereplői a közfeladatot ellátó állami szerv, a projektársaság, a tőkebefektető, a finanszírozó, a kivitelező társaság, az üzemeltető társaság, és a szolgáltatás igénybevevője (*7.5. ábra*) (*GKM 2004*). Ez utóbbi lehet valamilyen költségvetési szerv, a háztartások, vagy a vállalati szektor; ettől függően változhat a projekt működése, illetve államháztartási elszámolása is.

7.5. ábra A PPP projektek meghatározó szereplői



Forrás: GKM (2004)

PPP konstrukciók esetén a beruházás költségeit jellemzően a magánszektor szereplői viselik, bár bizonyos esetekben az állam ingatlan-átadással (vagy ingyenes használatba engedéssel) csökkentheti ezeket a költségeket. A befektető számára a megtérülés a szolgáltatási díjakból realizálható. A díj megállapításának alapvetően eltérő módjai lehetségesek, attól függően, hogy milyen mértékben terhelik a szolgáltatás-igénybevevőt, illetve az államot a díjak (*7.5. táblázat*). Ez egyben a *keresleti*

kockázat megosztásának különböző módjait is jelenti. A PPP lényege a valódi közös kockázatvállalás a piaci szereplők és az állam között (Eurostat 2004):

- egyrészt a magánpartner kell hogy viselje az *építési kockázatot*,
- másrészt a magánpartner kell hogy viselje a *rendelkezésre állási*, illetve a *keresleti kockázat* valamelyikét.

7.5. táblázat A díjfizetés lehetséges kombinációi a PPP konstrukciókban

		ÁLLAM			
		A szolgáltatás minőségi és mennyiségi jellemzőitől függő díjat fizet	A szolgáltatás minőségi és mennyiségi jellemzőitől függő díjat fizet egy előre megállapított felső határig	A szolgáltatás mennyiségétől függetlenül előre meghatározott díjat fizet	Nem fizet a szolgáltatásnyújtónak
SZOLGÁLTATÁS IGÉNYBE VEVŐJE	Nem fizet a szolgáltatásért	X	X	X	
	A szolgáltatási díj egy részét fizeti	X	X	X	
	A szolgáltatási díj teljes összegét fizeti			X	X

Megjegyzés: „X”-szel jelöltük a lehetséges kombinációkat

Forrás: saját szerkesztés

Az *építési kockázat* magában foglalja a késedelmes és hibás teljesítést, a technológiai nehézségek megoldását, illetve a felmerülő többletköltségek fedezését. A *rendelkezésre állási kockázat* a szolgáltatás mennyiségi és minőségi jellemzőinek vártnál alacsonyabb szintjéből ered. Amennyiben ezt az állam a kifizetett szolgáltatási díjban nem „szankcionálja”, akkor úgy tekinthető, hogy ő viseli ezt a kockázatot. A *keresleti kockázat* a nyújtott szolgáltatás iránti kereslet mennyiségének ingadozásából ered. Amennyiben a költségvetés által kifizetett szolgáltatási összeg a kereslet mennyiségétől függetlenül rögzített, akkor ez az állam által viselt kockázatnak tekinthető.

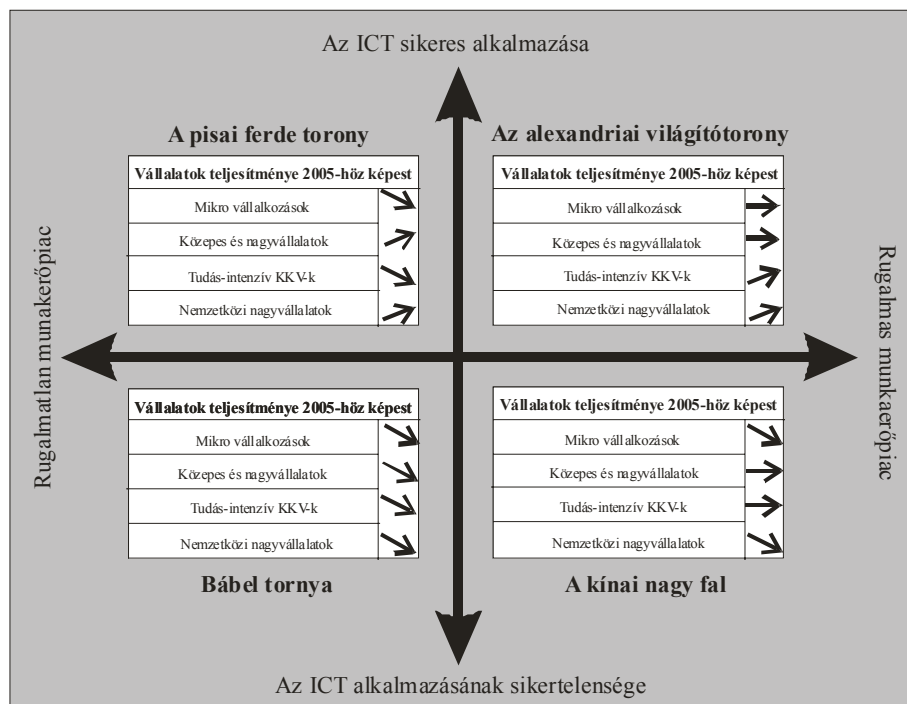
7.4. Kihívások és hosszú távú stratégiák az építőipari klaszterekben

Az EMCC (European Monitoring Center on Change) széles körű vizsgálatok alapján 2005-ben az *európai építőipar négy lehetséges forgatókönyvét* vázolta fel (EMCC

2005a). Ötven alapvető trendet figyelembe véve két olyan dimenziót emeltek ki, amelyek várhatóan alapvető befolyással lesznek az iparág elkövetkezendő évtizedében:

- A *munkaerőpiac mobilitása* (az egységes belső munkapiac működése, különös tekintettel a szakképzett munkaerőhöz történő hozzájutás lehetőségére)
- Az *információs és kommunikációs technológiák használatának* sikere vagy kudarca az építőiparban.

7.6. ábra Az építőipar jövője – lehetséges forgatókönyvek



Forrás: EMCC (2005a)

Ezen dimenziók mentén négy alapvetően különböző forgatókönyvet vázoltak fel, amelyek az egyes szereplőcsoportokra más-más módon hatnak (7.6. ábra). Az egyik pólus az „alexandriai világítótorony” viszonylag kedvező világgazdasági szituáció mellett a tudás-intenzív szolgáltatások előretörését várja. Ezzel ellentétben a „Bábel tornya” forgatókönyv, amely kedvezőtlen világgazdasági helyzetben, a munkaerőpiac rugalmatlansága és az info- kommunikációs technológiák használatának kudarca mellett gyakorlatilag minden szereplő-csoportnak kedvezőtlen.

Mind a finn, mind a dán építőipari klaszter közétette 2010-ig, illetve 2020-ig szóló *hosszú távú stratégiáját* (DATI 2000, *Vision...* 2001, *Vision...* 2006). Ebben

mindkét klaszter gyakorlatilag az „alexandriai világítótorony” forgatókönyvvvel számol (talán kissé megalapozatlanul). Igen hasonló elvekre épül mindkét dokumentum, legfőbb kihívásként az „építőipari tevékenység, mint tudás-intenzív szolgáltatás” jelenik meg (*Vision...2001*, *Vision...2006*). Dán dokumentumokban részletesen elemzik, hogy az eladó-megrendelő kapcsolatok folyamatosan változnak, egyre szofisztikáltabbak lesznek, amely új konstrukciók megjelenését és terjedését teszi szükségessé.

Egyre inkább azok a kapcsolati formák kerülnek előtérbe, ahol a vevő egy helyen egy komplex szolgáltatás csomagot tud venni (*DBUR 2004*). Az ügyfél egy ún. *design&build* (tervez és épít) céggel köt szerződést, aki aztán koordinálja az egész építési folyamatot és gyakran az elkészült építmény menedzselését is. A tervező, a tanácsadó és az alvállalkozók mind ezzel a vállalkozással vannak kapcsolatban. Igen nagy kihívást jelent ugyanakkor, hogy az ügyfélnek megfelelő befolyása legyen az összes szereplőre (és így magára a végső szolgáltatásra), hiszen ő nem áll velük közvetlen kapcsolatban. Tulajdonképpen pont ez az a pont, amelyben jelentős előrelépést hozhatnak az olyan konstrukciók, mint a korábban bemutatott finn PRO-IT.

A holland építőipari klaszter lényegében hasonló kihívásokkal néz szembe (*Hertog – Brouwer 2001*):

- *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. A nem építőipari vállalatok között, az innovatív kapcsolódó és kiszolgáló iparágakban szintén erősödik a verseny.
- Mindez kiegészül egy speciális holland sajátossággal: *a rendelkezésre álló terület szűkössége, amely kreatív megoldásokat igényel.* Egy Hollandiához hasonlóan sűrűn lakott országban a földterület szűkös kínálatával kell szembenézni, amelyért ráadásul számos különböző funkció versenyez. Ez nagyfokú komplexitáshoz vezet, és a koordináció magas szintjét igényli.

Ebben az esetben is az vonható le következtetésként, hogy az *együttműködés új formái szükségesek* ahhoz, hogy a fent említett kihívásokra a verseny alapvető ele-

meinek megsértése nélkül tudjanak reagálni mind az építőipari vállalatok, mind a kormányzati szervezetek.

7.5. Tanulságok az építőipar klaszteresedéséhez

A globális folyamatok új kihívások elé állították az építőipar szereplőit is. Az ennek való megfelelés érdekében az építőiparnak egy hagyományos, kevésbé innovatív szektorból lényegében egy *tudás-intenzív „szolgáltatást” előállító és menedzselő iparággá* kell válnia. A végső felhasználó igényeinek történő megfelelés, továbbá a felhasználó alkotó bevonása a tervezés, építés, illetve az épület üzemeltetésének fázisaiba, megköveteli az iparág szereplőinek bizonyos együttműködését, de legalábbis az értéklánc-rendszer működésének optimalizálását.

Három fejlett ország példáját elemeztük a tanulmányban, amelyekben a *fenti kihívásokra a klaszterszemlélet* volt a válasz. Noha látható, hogy a belföldi kereslet vonzereje az építőipar szempontjából akkora, hogy a hazai piac bővülése akár az export-tevékenység visszafogására is képes, a globális verseny ezt az igencsak helyhez kötött végterméket előállító tevékenységet is kiengedi, illetve kikényszeríti az országhatárokon kívüli piacokra. (Igaz, mára szinte minden tevékenység, szolgáltatás képes a határok figyelembevétele nélkül szabadon mozogni a térben, a mentőkutyás kereséstől az aukciók – online – lebonyolításáig.)

A *külpiacon való helytállásnak* azonban talán sajátos következménye van a vizsgált ágazatban. Mivel a megrendelő számára az építőipari szolgáltatás döntően hosszú távú befektetést jelent, kiemelt szerepet kap a *megrendelő bizalma*, melyet az építőipari tevékenység végrehajtója iránt táplál – főként, ha a végrehajtó más térségből, ismeretlen vállalkozói kultúrából érkezik. Az iparágon belüli koordináció, a szereplőkből a projektek végrehajtása során kialakuló (alulról szerveződő!) együttműködő csapat lehet képes olyan arculatot kialakítani, melyre ez a bizalom alapozható. A klaszter létrejötte tehát hozzájárul a bel- és külpiazi sikerekhez egyaránt.

A klaszter az innovációt serkentve ugyancsak hozzájárulhat az építőipar arculatának finomításához. A dán építőipar innovativitása elsősorban a szigetelési technikában, ezen keresztül az energiatakarékosságban és a környezetvédelemben nyilvánul meg, a holland pedig a területhiány által kikényszerített helytakarékoságban.

Az ágazat szereplőivel szemben táplált bizalom, egy klaszter arculata, egyedi kompetenciái emelik a klaszter presztízsét. Az ágazat / megaklaszter presztízse azonban nemcsak a szereplők alulról szerveződő tevékenységéből táplálkozik, hanem a *kormányzat szereprállásából* is, mellyel olyan szabályozási környezet jön létre, amely megakadályozza a klaszter sikere ellen ható egyéni piaci magatartást.

Irodalom

- Andersson, N. (2004): The Danish construction sector at the end of the 1990s. In Carassus, J. (ed): *The construction sector system approach: an international framework*. CIB, Rotterdam, 56-74. o.
- Carassus, J. (2004): From the construction industry to the construction sector system. In Carassus, J. (ed): *The construction sector system approach: an international framework*. CIB, Rotterdam, 5-18. o.
- CEC (2003): *Guidelines for successful Public Private Partnerships*. European Commission Regional Policy Directorate General, Bruxelles.
- 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. In *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation*. OECD, Paris. 179-202. o.
- Danish Government (1999): *Structural Monitoring – International Benchmarking of Denmark*. Danish Government, Copenhagen.
- DATI (2000): *The Danish construction sector in the future – from tradition to innovation*. Danish Agency for Trade and Industry. Copenhagen.
- DBUR (2004): *Procurement in the Danish Building and Housing Cluster*. Danish Building and Urban Research, Horsholm.
- Drejer, I. – Kristensen, F.S. – Laursen, K. (1999): Studies of Clusters as a Basis for Industrial and Technology Policy in the Danish Economy. In *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD Proceedings, Paris. 293-313. o.
- EMCC (2005): *Trends and drivers of change in the European construction sector: four scenarios*. European Monitoring Center of Change. Dublin.
- EMCC (2005): *Trends and drivers of change in the European construction sector: mapping report*. European Monitoring Center of Change. Dublin.
- EMCC (2005): *The construction cluster in Finland*. European Monitoring Center of Change. Dublin.
- Eurostat (2004): *Long term contracts between government units and non-government partners (Public Private Partnerships)*. EUROSTAT – European Commission, Bruxelles.
- GKM (2004): *PPP kézikönyv. A köz- és magánszféra sikeres együttműködése*. GKM, Budapest.
- Grimsey, D. – Lewis, M. K. (2005): Are Public Private Partnerships value for money? Evaluating alternative approaches and comparing academic and practitioner views. *Accounting Forum*, 29, 345-378. o.
- Gecse G. – Nikodémus A. (2003): A hazai klaszterek lehatárolásának problémái – lokációs hányados. *Területi Statisztika*. 6. 507-522. o.
- Grosz A. (2000): Ipari klaszterek. *Tér és Társadalom*. 2-3. 43-52. o.
- Hertog, P. – Brouwer, E. (2001): Innovation in the Dutch Construction Cluster. In *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation*. OECD, Paris. 203-227. o.
- 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.
- Lengyel I. (2000): Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. *Tér és Társadalom*. 4. 39-86. o.
- Lengyel I. (2001): Iparági és regionális klaszterek. Típusításuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. *Vezetéstudomány*. 10. 19-43. o.

- Lengyel I. (2002): A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai. In Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, 24-54. o.
- Luukkainen, S. (2001): Industrial clusters in the Finnish economy. In *Innovative clusters: drivers of national innovation*. OECD, Paris, 273-288. o.
- Patik R. (2004): A társadalom és a kultúra hatása a hálózatosodásra. In Czagány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, 168-185. o.
- Patik R. (2005): A regionális klaszterek feltérképezéséről. *Területi Statisztika*, 6. 519-541. o.
- Patik R. – Deák Sz. (2005): Regionális klaszterek feltérképezése a gyakorlatban. *Tér és Társadalom*, 3-4. 139-158.o.
- 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.
- Roelandt, T. – Hertog, P. den – Sinderen, J. van – Hove, N. van den (1999): Cluster Analysis and Cluster Policy in the Netherlands. In *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD, Paris. 315-338. o.
- Vision... (2001):: *Vision 2010. The Finnish real estate and construction cluster's vision for 2010*. RAKLI, Helsinki.
- Vision... (2006): *Vision 2020. Making sense. A vision for the Danish Construction industry*. National Agency for Enterprise and Construction, Copenhagen.

Melléklet

Az építőipar hagyományos és klaszterszemléletű megközelítése Hollandiában

AZ ÉPÍTŐIPAR HAGYOMÁNYOS BESOROLÁSA		A CLUSTER MONITOR ADATBÁZIS	
TEÁOR Építőipar (E)		TEAOR Feldolgozó ipar (D)	
4511	Épületbontás, földmunka	1421	Kavics-, homokbányászat
4512	Talajmintavétel, próbafúrás	1422	Agyag-, kaolinbányászat
4521	Épület, híd, alagút, közmű, vezeték építése	2010	Fűrészáru gyártás
4522	Tetőszerkezet-építés, tetőfedés, vízszigetelés	2020	Falemez gyártás
4523	Autópálya, út, repülő, sport- játéktér építése	2030	Épületasztalos-ipari termék gyártása
4524	Vízi létesítmény építése	2430	Festék, bevonóanyag gyártása
4525	Egyéb speciális szaképítés	2523	Műanyag építőanyag gyártása
4531	Villanyszerelés	2611	Síküveggyártás
4532	Szigetelés	2612	Síküveg továbbfeldolgozása
4533	Víz, gáz, fűtés szerelés	2614	Üvegszál gyártás
4534	Egyéb épületgépészeti szerelés	2615	Műszaki, egyéb üvegtérkép gyártása
4541	Vakolás	2622	Egészségügyi kerámia gyártása
4542	Épületasztalos-szerkezet szerelése	2623	Kerámiaszigetelő gyártása
4543	Padló-, faburkolás	2630	Kerámiaacsempe, -lap gyártása
4544	Festés, üvegezés	2640	Égetett agyag építőanyag gyártása
		2651	Cement gyártás
		2652	Mész gyártás
		2653	Gipsz gyártás
		2661	Építési betontermék gyártása
		2662	Építési gipsztermék gyártása
		2663	Előrekevert beton gyártása
		2664	Habarcz gyártás
		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
		Építőipar (F)	
4511	Épületbontás, földmunka	4511	Épületbontás, földmunka
4512	Talajmintavétel, próbafúrás	4512	Talajmintavétel, próbafúrás
4521	Épület, híd, alagút, közmű, vezeték építése	4521	Épület, híd, alagút, közmű, vezeték építése
4522	Tetőszerkezet-építés, tetőfedés, vízszigetelés	4522	Tetőszerkezet-építés, tetőfedés, vízszigetelés
4523	Autópálya, út, repülőter, sport játéktér építése	4523	Autópálya, út, repülőter, sport játéktér építése
4524	Vízi létesítmény építése	4524	Vízi létesítmény építése
4525	Egyéb speciális szaképítés	4525	Egyéb speciális szaképítés
4531	Villanyszerelés	4531	Villanyszerelés
4532	Szigetelés	4532	Szigetelés
4533	Víz, gáz, fűtés szerelés	4533	Víz, gáz, fűtés szerelés
4534	Egyéb épületgépészeti szerelés	4534	Egyéb épületgépészeti szerelés
4541	Vakolás	4541	Vakolás
4542	Épületasztalos-szerkezet szerelése	4542	Épületasztalos-szerkezet szerelése
4543	Padló-, faburkolás	4543	Padló-, faburkolás
4544	Festés, üvegezés	4544	Festés, üvegezés
4545	Egyéb befejező építkezés	4545	Egyéb befejező építkezés
4550	Építési eszköz kölcsönzése személyzettel	4550	Építési eszköz kölcsönzése személyzettel
7131	Építőipari gép kölcsönzése	7131	Építőipari gép kölcsönzése
		Nagykereskedelem (G)	
5153	Fa-, építőanyag-, szaniteráru-nagyker.	5153	Fa-, építőanyag-, szaniteráru-nagyker.
5154	Vasáru-, szerelvény- nagykereskedelem	5154	Vasáru-, szerelvény- nagykereskedelem
5162	Építőipari gép nagykereskedelme	5162	Építőipari gép nagykereskedelme
		Szolgáltatások	
6522	Egyéb hitel nyújtás	6522	Egyéb hitel nyújtás
7011	Ingatlan-beruházás, -eladás	7011	Ingatlan-beruházás, -eladás
7140	Fogyasztási cikk kölcsönzése	7140	Fogyasztási cikk kölcsönzése
7420	Mérnöki tevékenység, tanácsadás	7420	Mérnöki tevékenység, tanácsadás

7. Az építőipar versenyképességének javítása: építőipari klaszterek a fejlett országokban	189
7.1. A klaszter szemlélet jelentősége az építőiparban	189
7.1.1. <i>Megaklaszterek Hollandiában</i>	192
7.1.2. <i>Az építőipari klaszter azonosítása Finnországban</i>	192
7.1.3. <i>Klaszter szemlélet Dániában</i>	194
7.2. Építőipari klaszterek működése	196
7.2.1. <i>A holland építőipari klaszter főbb jellemzői</i>	196
7.2.2. <i>A dán építőipari klaszter működése</i>	198
7.3. Építőipari klaszterek fejlesztésének tapasztalatai	203
7.3.1. <i>A kormányzat szerepe a holland építőipari klaszter fejlesztésében</i>	204
7.3.2. <i>Köz- és magánszféra együttműködése a finn építőipari klaszterben</i>	206
7.4. Kihívások és hosszú távú stratégiák az építőipari klaszterekben	209
7.5. Tanulságok az építőipar klaszteresedéséhez	212
3.	215
3.	215
3.	215

8. Az építőipari klaszterek fejlesztésének fontosabb jellemzői

Az Európai Unióban, pontosabban a fejlett országokban kétféle, alapvetően eltérő klaszter-felfogás figyelhető meg. Az egyik a regionális gazdasági fejlődés és az ehhez kapcsolódó szerkezetváltás eszközének tartja a klasztereket, így lényegében olyan *kiterjesztett regionális húzóágazatként* fogja fel, amelyik 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 a versenyképesség megújítását helyezi előtérbe, az *innovativitást és a tudásbázist* (főleg a lisszaboni EU-csúcs után). Ezen megközelítés szerint a klaszter a nemzetgazdaság húzóágazata, amelyik a globális versenyben növekvő piaci részesedésű (és növekvő skálahozadékú), a kutatás-fejlesztés eredményein alapuló tevékenységek szükségszerű egymáshoz kötődése, „csomósodása”. Az első felfogás a tradicionális tevékenységeknek felel meg, így a pl. feldolgozóiparnak, míg a második inkább a tágan értelmezett „tudásgazdasághoz” kapcsolódik.

A nemzetközi gyakorlatot áttekintve az építőipari klaszterek speciális szerveződésűek, mégpedig kétféle értelemben. Egyrészt *nem az exportot favorizálja a gazdaságpolitika*, mint a többi klaszternél, hanem inkább a hazai piac és ágazat védelmét, a munkahelyteremtést, az épített környezet garantált minőségét, a helyi közösségek akarátának érvényesítését stb. Másrészt *az építőipari piac az speciális piac*, a verseny oligopolisztikus (részben monopolisztikus), ahol a piaci szereplők közötti összejárás, kartellezés megjelenhet. Továbbá a minőségi problémákból eredő gondok sokszor csak évek múltán jelentkeznek, ezért nem ritka a vállalkozások részéről a költségek indokolatlan leszorítása, a kevésbé tartós megoldások választása. Mindezek miatt a fejlett országokban a kormányzat kiemelten figyel az építőiparra: a hazai bázisú cégeket a kormányzat megerősíti, főleg a közösségnek az épített környezet minőségével kapcsolatos hosszabb távú érdekeire tekintettel. A hazai építőipar versenyképességének megerősítése mindenütt a klaszteresedés irányába mutat, mégha több helyen más elnevezést is használnak. A rendszer-szemlélet, a hálózatosodás, az építőipari háttérintézmények fejlesztése, a képzések és műszaki fejlesztések ösztönzése stb. mind-mind ebbe az irányba mutatnak.

Magyarországon elég nagy félreértések adódnak abból, hogy a klaszterek fejlesztését vajon piac- és versenyellenes lobbinak tekinthetjük-e, avagy az EU versenypolitikájával megegyező piacbarát szerveződésnek. Emiatt először az EU versenypolitikájának azon részeit tekintjük át, amelyek a klaszterek fejlesztéséhez kapcsolódnak. Ezt követően külön kitérünk a regionális innovációs stratégiák elemeire, amelyek a klaszterek fejlesztésének egyik fontos keretét és forrását alkotják. Majd az építőipari megaklaszter szerveződésének legfontosabb feltételeit

vázoljuk, végül az üzleti (vállalkozói) építőipari klaszterek fejlesztésének alapismereteire térünk ki.

Amint a korábbi fejezetekben bemutattuk, a nemzetközi gyakorlat sokféle sikeres klaszter szerveződést mutat fel, emiatt nincs egyetlen „biztos módszer”. A szubjektív elemek, a vállalati és kormányzati szándékok, a társadalmi szempontok is szerepet játszhatnak a klaszterek kialakulásában. Ebből az is adódik, hogy az építőipari klaszterek hazai szerveződésének csak az alapelveit és lehetőségeit tekinthetjük át, és nem tudjuk, mert nem lehet is megadni megvalósíthatósági tanulmány szintjén az építőipari klaszter leírását és fejlesztésének lépéseit. Az építőipari klaszter megvalósulása és működése nagyban függ azon elhivatott személyektől, akik a kulcsfontosságú döntéseket előkészítik, meghozzák és naponta végrehajtják. Reméljük, hogy a fejezetben leírt gondolatok hozzájárulnak a hazai építőiparnak a gyakorlatban is megvalósuló klaszteresedéséhez, ezáltal a sikeres helytálláshoz az egyre élesedő hazai építési piaci versenyben.

8.1. Klaszterfejlesztési politikák háttere az Európai Unióban

A globális verseny erőteljes kihívásai, illetve az EU tagországaiban a *közösségi versenypolitika* egyre nehezebbé teszi az egyes vállalatok és iparágak közvetlen támogatását, 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, emiatt lényegében a hálózatok és klaszterek fejlesztései kerülnek előtérbe. Főleg a klaszter-alapú gazdaságpolitika eszközeit kell és lehet alkalmazni nemcsak az EU régebbi tagállamaiban, hanem Magyarországon is, mivel a hagyományos ágazati politikák hatékonysága napjainkra megkérdőjeleződött.

8.1.1. A klaszterfejlesztési politikák alapelvei

Amint a 6. fejezetben áttekintettük, az Európában, illetve máshol is lezajlott vizsgálatok alapján megadhatók a *klaszterfejlesztési politikák alapelvei*, amelyeket Magyarországon is mind a vállalatoknak és szervezeteiknek, mind a kormányzatoknak célszerű figyelembe venni (Isaksen – Hauge 2002):

- a) A gazdaságfejlesztési politika fókusza megváltozott, nem az egyedi cégeket, nem is jól lehatárolt csoportjaikat (hard hálózataikat), hanem a *vállalkozások helyi/regionális rendszereit támogatja* és megpróbálja javítani a vállalatok „hozzáadott érték növelő környezetét”.
- b) A klaszter-politika egyre kevésbé a nagy (globális) cégek, hanem inkább a *KKV-k helyi agglomerációi* iránt érdeklődik és a régió belüli endogén növekedési folyamatokra koncentrálnak, 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 összefonódása* 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 generálók közvetítő intézmények között.

Az elvek mellett megadhatók azok a *közvetlen célok, támogatási formák és eszközök* is, amelyek szintén jellemzőnek mondhatók a fejlett európai országok klaszterpolitikája alapján. Ezek szerint az EU-ban a *klaszterek fejlesztésére 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*, amelyért a magánszféra, a piacon versenyző cégek és szervezeteik tehetnek legtöbbet,
- b) a *cégek igényeihez igazodó technológiai transzfer-szervezetek megerősítése*, amely a kormányzatok hatásköre, főleg az oktatási, kutató és fejlesztő szervezetek támogatásával,
- c) a fentiek alapján lényegében *regionális innovációs rendszerek kialakítása*, amely a régiókat irányító szervezetek felelőssége.

A klaszterek fejlesztésére vonatkozó legfontosabb ismereteket és nemzetközi tapasztalatokat a 6. fejezetben leírtakkal összhangban azt mondhatjuk:

- mindegyik fejlett országban a globális verseny kihívásaira, illetve az EU-ban a közös versenypolitika hatására kidolgozták a *klaszter-alapú gazdaságpolitikát*,
- *iparáganként, és időnként országonként* is eltérő a klaszterek felépítése, illetve országonként különbözőek lehetnek a támogatási eszközök is,
- a *kormányzatok tudatosan támogatják* a klaszterek, 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 kulcsvállalat számára fontos közös akciókat,
- a klaszterek élénkítésénél a *hálózatszervezés bevált módszerei* állnak előtérben, főleg az embrionális és a fejlődő klasztereknél.

Az Európai Unióhoz nemrég csatlakozott országok, illetve a jelenleg is tárgyalásokat folytató államok részére tanulságos dokumentumok és útmutatások születettek, amelyek a vállalkozások fejlesztésére, a vállalkozások együttműködésére is fontos megállapításokat tartalmaznak. Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleménye „*Európa ipari körzeteiről és az új tudásalapú hálózatokról*” (2005/C 255/01) kiemeli, hogy új szemléletű „metakörzetek” kialakulása várható. Döntő, hogy a „lisszaboni stratégia megvalósítása érdekében a helyi szintű kezdeményezések elősegítése és az a képesség, hogy hálózatba tudjuk őket foglalni: először is, az Unióban mindenütt, különösen az új tagállamokban ösztönözni kell az innovatív vállalkozások létrejöttét és fejlődését, másodsor pedig több lehetőséget kell adni arra, hogy ezek a vállalkozások egymással találkozassanak és együttműködhessenek a szorosabb gazdasági és társadalmi kohézió szellemében”. A „metakörzetek” sokfélék, fő jellemzőik a vállalkozói hálózatok és a klaszterek működése: „olyan vállalatok csoportjai, amelyek csapatszellemben működnek együtt, a csapat játékszabályai szerint játszanak”.

Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság „*A technológiai parkok szerepe az új uniós tagállamok ipari szerkezetváltásában*” című dokumentumban (2006/C 65/11) szintén a vállalkozások együttműködését, klaszteresedését tartja az új tagállamok egyik legfontosabb gazdaságfejlesztési feladatának. Az ipari-technológiai parkok hatékony segítséget nyújthatnak a térségek fejlődéséhez, elősegítve a technológia transzfert, helyet adva az ipari és kutatás-irányított klasztereknek. A dokumentumban kiemelik az innovációs pólusok szerepét, amelyek „a vállalkozások, képzési központok és köz- vagy magán kutatóintézmények meghatározott földrajzi területen belül megvalósuló, szoros együttműködési társulása”, „közös projektet hajt végre, kiváltva a helyi szereplők különböző szinergiáit”. A dokumentum egyértelműen állást foglal amellett, hogy a kevésbé fejlett régiók felzárkóztatása, a vállalkozások versenyképességének javítása főleg a vállalkozások együttműködésén és üzleti környezetének megerősítésén áll, vagy bukik.

Az elmaradott régiók 2007-2013 közötti támogatásának szempontjait „*A növekedést és munkahelyteremtést támogató kohéziós politika: közösségi stratégiai iránymutatás*”

ok, 2007-13” dokumentum (COM(2005) 0299) tekinti át. Három iránymutatás szerepel benne:

- 1) Hogyan lehet Európát és régióit vonzóbbá tenni a befektetés és a foglalkoztatás területein (infrastruktúra, környezetvédelem, energiaforrások).
- 2) Tudás és innováció a növekedésért (K+F beruházások, innováció, vállalkozókészség, információs társadalom).
- 3) Több és jobb munkahely (foglalkoztatás, szociális védelem, oktatás).

A második irányelv kiemeli a K+F fontosságát, amely akkor hatékony, ha a szereplők szorosan együttműködve kiválósági/innovációs pólusokat hoznak létre, lényegében innovatív KKV-klaszttereket. Ennek eszközei, amikre támogatások nyerhetők el: a vállalkozókészség erősítése, a vállalkozások együttműködése, illetve az ipari-egyetemi kapcsolatok megerősítése.

A fentieket összegezve: az Európai unióban a piaci verseny tisztasága miatt nem az elkülönült, egyedi vállalatokat, hanem a vállalkozások együttműködését, hálózatosodását és klaszteresedését támogatják. Mindezt azért, mert ezáltal tudnak helyt állni a vállalatok a globális versenyben és így jövedelmező munkahelyeket létrehozni és fenntartani. A hazai építőipar klaszteresedésénél is fontos üzenetek fogalmazódtak meg a fenti dokumentumokban, amelyeket célszerű figyelembe vennünk.

8.1.2. Közösségi versenyszabályozás: a vállalkozások együttműködésének ösztönzése

Alapvető kérdés, hogy az EU versenypolitikája a piaci verseny megsértésének tekinti-e a klaszterek támogatását? Hiszen a klaszterekben lévő cégek részben összehangolják versenystratégiájukat, piaci tevékenységeiket, amely koordináció már sértheti a tisztességes piaci versenyt. Válaszunk az, hogy nem, sőt, a klaszterek támogatása lényegében nem minősül a vállalatok direkt támogatásának, mivel főleg olyan üzleti környezet létrehozására irányul, amelyet mindegyik vállalkozás élvezhet. A klaszterek támogatásához célszerű áttekintenünk az EU verseny- és regionális politikájának kapcsolódó részeit.

Az EU létrehozásának egyik fő célja az *egységes piac* megteremtése, amelyen az átlátható és fokozott verseny nagyobb hatékonyságot és emiatt gyorsabb gazdasági növekedést tesz lehetővé, ami hozzájárul az életszínvonal gyors növekedéséhez. Az egységes piac követelménye vonta maga után a belső vámok eltörlését, az egységes valuta bevezetését, a jogi szabályozás harmonizációját, a szabványok kidolgozását stb., azaz a *verseny adminisztratív akadályainak eltörlését*. Ezáltal nemcsak hatékonyabb lesz a gazdasági tevékenység, hanem a vállalatok költségei is jelentősen csökkenhetnek, így a nemzetközi piacon versenyképesebbek lesznek.

Piacgazdaságokban a vállalatok közötti versenynek „piactisztító hatása” van, a piaci automatizmusok hatékonyabbá teszik a gazdaságot. Az eleve hátránnyal indulók viszont tartósan kiszorulhatnak a piaci versenyből, a kisebb cégeknek, avagy az elmaradott térségekben működőknek alig van esélyük a globális piaci

versenyben sikeresen részt venni, mivel sok esetben a kiépítetlen infrastruktúra miatt magasabbak a költségeik, avagy képzetlenebbek a munkatársaik. De a munkaerőpiacról tartósan kiszoruló rétegek által okozott társadalmi és gazdasági feszültségek kezelése jóval többbe kerül, mint ezen rétegek számára az esélyegyenlőség megteremtése. Emiatt működtetni kell olyan mechanizmusokat is, amelyek esélyegyenlőséget teremtenek.

Az EU-ban elsősorban a *kohéziós politika* szolgál a piaci verseny okozta feszültségek kezelésére, amelynek forrásait főleg a Strukturális Alapok biztosítják. Magyarországon is a Nemzeti Fejlesztési Terv lényegében a kohézió erősítését, az ország és az elmaradott térségek felzárkóztatását, a versenyhátránnyal induló vállalkozások támogatását tűzte ki célul. Az EU-s regionális támogatások között kiemelt helyen szerepel a vállalkozások együttműködésének ösztönzése, amely azonban csak a közösségi versenypolitika által megadott keretek között történhet.

Az EU-ban a *közösségi versenypolitika* egyrészt a tisztességes piaci verseny feltételeit írja elő, közte a vállalkozások együttműködésének szabályait. Másrészt a vállalatoknak adott kormányzati támogatást korlátozza, mivel azt a gazdasági folyamatokba való beavatkozásnak, így a piaci verseny torzításának minősíti. Emiatt jelentősen beszűkült a kormányok mozgástere, nem adhatnak a vállalatoknak közvetlen támogatásokat (nyilván léteznek elfogadott kivételek is), hanem elsősorban közvetett eszközöket kell alkalmazniuk. Ezek a *közvetett eszközök* pedig lehetővé teszik, hogy a kis- és középvállalatok, illetve klaszterek számára is előnyös módon formálódjon a gazdaságpolitika: míg korábban egyoldalúan a nagyvállalati érdekek domináltak, manapság akisebb cégek, hálózatok és klaszterek kerültek előtérbe.

A közösségi versenypolitika speciálisnak tekinthető abban az értelemben, hogy a *közös (egységes) piacon* biztosítja a tisztességes verseny feltételeit, míg az egy-egy tagországban a tisztességtelen versenymagatartás ellen való fellépés az adott tagállam hatóságára tartozik, amely Magyarországon a Gazdasági Versenyhivatal. A közösségi versenypolitika *csak a tagállamok közötti*, a termékek, illetve szolgáltatások szabad áramlását akadályozó eseteket tárgyalja, a tisztességes verseny egységes piacon történő érvényesülését szolgálja. Az európai versenyjog hatálya a vállalkozások mellett szükségszerűen kiterjed a tagállamokra is, amelyek kormányai ugyanúgy képesek torzítani a piaci versenyt, mint a vállalkozások.

Ez a kettős hatály egyben azt jelenti, hogy a közösség versenyjogi szabályrendszere két fő csoportba sorolható (GKM 2003):

- *Vállalkozásokra vonatkozó szabályok (ún. antitröszt-szabályok)*: a versenykorlátozó megállapodások szabályozását, az erőfölényes piaci helyzettel való visszaélésre vonatkozó előírásokat, valamint a vállalatok összeolvadását (koncentrációját) ellenőrző rendelkezéseket ölelik fel.
- *Állami beavatkozásokra vonatkozó szabályozás*: a kereskedelmi jellegű állami monopóliumok működtetéséről, az állami vállalatok irányításáról, a vállalkozásoknak juttatott különleges és kizárólagos jogokról szóló szabályokat, továbbá az állami támogatás szabályait foglalja magában.

A *vállalkozásokra vonatkozó szabályok*, a vállalkozások piaci magatartásával foglalkozó közösségi versenyjog alapjai a Római Szerződés (RSZ) 81-86 (korábban: 85-90) cikkeiben találhatók. A vállalkozásokra vonatkozó versenyszabályozás lényege, hogy az egységes piaccal összeegyeztethetetlen minden olyan magatartás (megállapodás, döntés), amely hatással lehet a tagállamok közti kereskedelemre, és amelynek célja az egységes piacon belüli verseny akadályozása – összehangolt döntések, piacfelosztás, dömpingárak, rögzített árak, árukapcsolás stb. Lényeges dolog a versenyjoggal kapcsolatban, hogy nem terjed ki anya- és leányvállalat viszonyára.

A gyakorlatban is előforduló alapesetek három csoportba sorolhatók (*Sári* 2003):

- versenykorlátozó megállapodások és összehangolt piaci fellépés,
- erőfölénnyel, az uralkodó piaci helyzettel való visszaélés, valamint
- a koncentrációk, vállalati összeolvadások előzetes ellenőrzése.

Az EU-ban tilos a vállalatok minden olyan *összehangolt piaci fellépése*, amely a tagállamok közötti kereskedelem szabadságát akadályozhatja. A kartelltilalom érvényes nem EU székhelyű vállalatokra is. A RSZ 81. cikkében a versenykorlátozó megállapodásokkal kapcsolatban kiemelik, különösen tiltott:

- a vételi vagy eladási árak vagy egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett rögzítése;
- az előállítás, forgalmazás, műszaki fejlesztés vagy befektetés korlátozása vagy ellenőrzése;
- a piac vagy a beszerzési források felosztása;
- azonos ügyletek esetén eltérő feltételek alkalmazása a kereskedelmi partnerekkel szemben, ami által azok hátrányos versenyhelyzetbe kerülnek;
- a szerződés megkötésének olyan többletszolgáltatáshoz való kötése, amely sem természetüknél fogva, sem a kereskedelmi szokások szerint nem állnak kapcsolatban a szerződés tárgyával.

De *nem sértik a versenytörvényt a vállalkozások közötti együttműködések bizonyos típusai*, ha ezek hozzájárulnak az árutermelés vagy a forgalmazás javításához, vagy a műszaki, illetve gazdasági haladás előmozdításához, miközben az ebből származó haszon méltányos része a fogyasztókhöz jut. Ha a vállalkozások együttműködése vertikális (alá- vagy fölérendeltségi viszonyban állnak), anyavállalat és leányvállalat, avagy egymástól nem független vállalatok megállapodásai (RSZ 81. cikk). Továbbá a „de minimis” elv szerint 5%-os piaci részesedés és 300 millió euró éves forgalom alatt nem kell alkalmazni a korlátozó intézkedéseket (*GKM* 2003).

A Európai Bizottság illetékes hivatala köteles a szabályokat betartatni. A Bizottság felléphet saját kezdeményezése vagy valamely tagállam javaslata alapján. A bizottság a versenyszabályok megsértőit legfeljebb éves forgalmuk 10%-át kitevő összegig bírságozhatja meg, de kártérítés megfizetésére nem kötelezheti őket, mivel az a tagállamok bíróságainak jogköre. A Bizottság mentességet adhat

a kartelltilalom alól, pl. csoportos mentesség vonatkozik a K+F megállapodásokra a 418/85-ös rendelet alapján

Az EU közösségi versenyjog másik nagy területe az *állami beavatkozásokra, támogatásokra* vonatkozó szabályokat fogja át, amelyekről a RSZ 87-89. cikke rendelkezik (korábbi 92-94. cikkek). Lényege: az állami monopóliumok felszámolása, a támogatások, adók, jutalékok és vámok tilalma, melyek a hazai (állami) cégeket kedvezőbb helyzetbe hoznák. De ide értendő a *közösségi szolgáltatók* (vasút, légitársaság, vízmű stb.) különleges vagy kizárólagos jogai is. Nyilván az önkormányzatok, illetve egyéb (nonprofit, civil stb.) gazdasági tevékenységet nem végző szervezetek nem vesznek részt a piaci versenyben, viszont vállalkozási tevékenységet végző nonprofit szervezetnek is tilos támogatást, kedvezményeket nyújtani, azaz a piacon gazdasági tevékenységet folytató bármilyen szervezet számára.

Az *állami támogatásokra* vonatkozó közösségi jogi szabályozás három részre osztható:

- a kereskedelmi jellegű állami monopóliumok diszkriminációmentes működtetésére vonatkozó előírás (RSZ 37. cikk),
- az állami vállalatok irányítása, valamint a vállalkozásoknak juttatott különleges és kizárólagos jogok (RSZ 90. cikk),
- állami támogatások nyújtása (RSZ 92-94. cikkek).

Nemcsak az állami, hanem a *helyi önkormányzatok* által egyes vállalkozásoknak nyújtott támogatások is veszélyeztethetik az egységes piac működését, így ezeket is tiltja a versenypolitika. Pl. egyedi helyi adókedvezmény, piacinál alacsonyabb kamatra adott kölcsönök, a telephely piaci áron aluli átadása, egy adott vállalkozás számára önkormányzati pénzből épített infrastruktúra (pl. energiavezeték, bekötőút, csatorna), vagy olyan szolgáltatás, amit egy adott cég a többinél olcsóbban kap meg.

Az állami támogatások tilalma igen széles körre terjed ki. Nem csupán a közvetlen finanszírozás nem megengedett, hanem a piaci szintűnél alacsonyabb kamatra adott kölcsönök, kölcsöngaranciák, adókedvezmények és mentességek is, származzanak bármilyen, a központi állami költségvetésből finanszírozott intézménytől, sőt, akár az önkormányzatoktól is (GKM 2003). Tilos állami tulajdonrész birtoklása vállalatokban, ha az akár csak azzal a veszéllyel fenyeget, hogy torzítja a szabad versenyt.

Az EU szabályai szerint a vállalatok számára állami, önkormányzati támogatások nyújtása csak *kívételes és indokolt esetekben* engedhető meg. A bizottság diszkrecionális hatáskörébe tartozó döntések:

- a) A szokatlanul alacsony életszínvonalú vagy jelentős foglalkoztatási gondokkal küzdő területek gazdasági fejlődésének előmozdítására nyújtott regionális támogatások, idetartozik Magyarország is, illetve 2007-től a vidéki régiók.

- b) A közös európai érdekű tervek előmozdítására vagy egy tagállam gazdasági életében jelentős zavarok kiküszöbölésére nyújtott támogatások.
- c) Meghatározott gazdasági ágazatok vagy gazdasági területek fejlődésének előmozdítására nyújtott támogatások, ha azok nem gyakorolnak kedvezőtlen hatást a kereskedelmi feltételekre oly mértékben, hogy az a közös érdekekkel ellentétes legyen (az egy főre eső GDP-nek a nemzeti szintnél 10 százalékkal alacsonyabbnak, míg a munkanélküliségi rátának a közösségi szintnél 15 százalékkal magasabbnak kell lennie).

A versenypolitika által is elfogadott főbb állami támogatási kategóriák a következők:

- *horizontális támogatás*, területi és ágazati körülhatárolás nélkül: kutatási, fejlesztési célra, környezetvédelmi célra, kis- és középvállalatoknak nyújtott, a foglalkoztatás elősegítésére nyújtott támogatások.
- a nehéz helyzetbe került vállalatok megmentésére és/vagy *szerkezetátalakítására* nyújtott támogatás,
- körülhatárolt *régióhoz* kapcsolódó beruházási, vállalkozási, vagy foglalkoztatás-támogatás.

Vállalatok állami támogatása esetében a „*de minimis*” elv azt mondja ki, hogy a Bizottság nem veszi figyelembe a kisebb összegű állami támogatásokat, amelyek kedvezményezettjei maximum 150 főt foglalkoztatnak, éves forgalmuk nem éri el a 15 millió eurót (GKM 2003). A magyar versenytörvény a vállalatok közötti megállapodásokat csekély jelentőségűnek (bagatell megállapodás) tartja, ha a benne részt vevők együttes részesedése az érintett piacon a 10 %-ot nem haladja meg.

Általánosságban leszögezhető, hogy *bármilyen állami támogatás tilos*, ha az valamely vállalkozásnak gazdasági előnyt nyújt egy másik vállalkozással szemben. Alapelvként azok a támogatások tilosak, amelyek célpontjai egyes vállalatok vagy ágazatok. Viszont ugyanezen elv alapján *nem tilosak* az indokolt fejlesztéspolitikai vagy egyéb általános jellegű intézkedések és (horizontális) támogatások, közte a vállalkozások sikeres együttműködéséhez szükséges mikrogazdasági üzleti környezet fejlesztése.

A közösségi verseny szabályozásának logikájából adódik, hogy a vállalkozásoknak szánt támogatásokat csak nyilvános, mindegyik vállalkozás számára *nyitott és áttekinthető pályázatokon* lehet elosztani. Ekkor egyrészt egyik vállalkozás sincs kizárva a támogatás elnyerési lehetőségéből és elvileg a legjobb feltételeket kínáló cég lesz a nyertes. Másrészt a többi piaci szereplő számára kalkulálhatóvá válik a nyertes versenytárs pozíciójának javulása, azaz fel tud készülni a verseny intenzívebbé válására.

A közpénzekből nyújtott támogatásoknál másik elvárt alapelv a *saját erő, az önrészesedés* megléte. Ezáltal a komolytalan akciókat részben ki lehet szűrni, mivel a vállalkozások csak olyan célra pályáznak, amelyet pályázat nélkül is megvalósítanának, az elnyert támogatás csak felgyorsítja a tervezett fejlesztéseket.

Az EU-tól megszerezhető támogatások (pl. agrár, terület- és vidékfejlesztési) a versenypolitika oldaláról, valamint a *regionális politika* oldaláról körülhatároltak. A támogatási formák közül a ráfizetéses, azaz tartósan veszteséges működést fenntartó támogatás általában tilos. Az EU-bizottsága a támogatásoknak leginkább ezt a formáját ellenzi, ez ugyanis közvetlenül hat a termelési költségek és az árak alakulására, így súlyosan negatív következményekkel járhat a vállalkozások közötti versenyre. A *termékszerkezet-váltásra* engedélyezhető támogatás odaítélésének kritériumai is meglehetősen szigorúak. Az egyes tagállamoknak ilyen esetben a brüsszeli bizottság előtt bizonyítaniuk kell az iparág vagy a régió súlyos válsághelyzetét, valamint pontos tervet kell bemutatni arról, hogy ezáltal a termelés korszerűsödik és nem jönnek létre új, ismételt túlermeléshez vezető kapacitások. Az EU-ban érvényes szabályok szerint lehetséges a krízishelyzetben levő vállalatok, vállalkozások számára közvetlen pénzügyi támogatás is, ez azonban külön engedélyekhez kötött és általában csak rövid lejáratú hitel lehet.

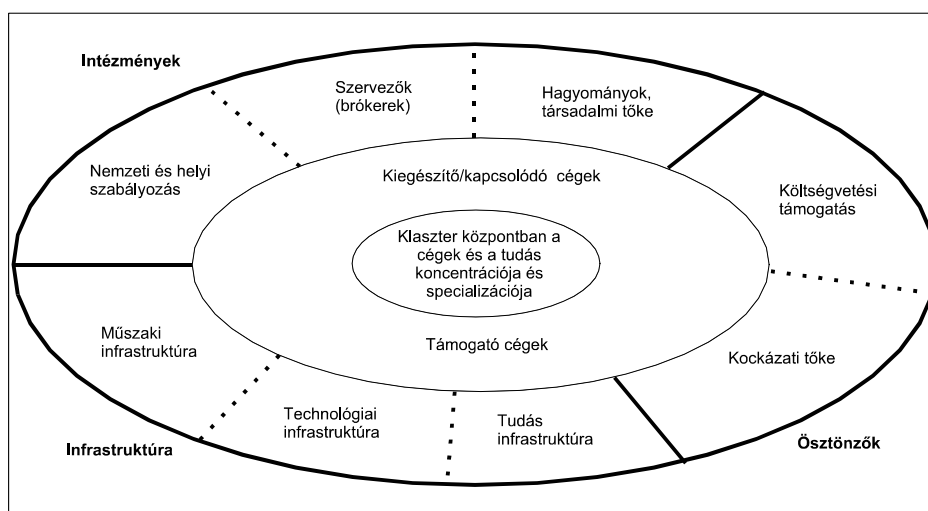
A fentieket összegezve, az építőipari vállalatoknak, magának az ágazatnak a nyílt, avagy burkolt támogatása is sérti a közösségi versenyjogot, szintúgy a versenyt torzító vállalati összehangolt piaci fellépések. Nem tiltott viszont a vállalatok horizontális támogatása, illetve az üzleti környezet fejlesztése. Mindezek az alapelvek megadják a hazai építőipari klaszterek fejlesztésének lehetséges, a versenypolitikát nem sértő kereteit is, amelyeket itthon is célszerű kialakítani.

8.1.3. A regionális/lokális innovációs rendszerek jellemzői

Amint a 6. fejezetben áttekintettük, az üzleti környezet fejlesztésére szolgáló, a helyi vállalati, kormányzati és intézményi összehangolt stratégiák általában az ún. *regionális innovációs rendszerben* (RIS, regional innovation system) összegződnek, főleg az EU regionális támogatásaira igényt tartó régiókban (Dóry – Rechnitzer 2000). Nemzetközi tapasztalat, hogy a klaszteresedést fel lehet gyorsítani, amennyiben a szükséges üzleti környezet elemeinek megerősítését, közte az intézményi és önkormányzati fejlesztési elképzeléseket a többi helyi üzleti szereplővel összhangba hozzák. Azaz ha a szinergikus hatásokat tudatosan generálják. Az EU-ban a regionális klaszterek fejlesztésének programja főleg a *régió regionális innovációs stratégiájában* fogalmazódik meg.

Többféleképp lehet rendszerezni a regionális/lokális innovációs rendszerek alkotóelemeit. Az egyik széles körben elterjedt felfogás elkülöníti a magot, a kapcsolódó vállalati kört és a háttérrel (8.1. ábra). A magban a *klaszter* áll, ahol a cégek és a tudás koncentrációja és specializációja található, azaz lényegében a domináns gazdasági tevékenységet folytató cégek és kapcsolódó intézmények. A klaszter itt lényegében egy olyan húzóágazat, amelyik több, egymással versengő cégből áll és nemzetközileg versenyképes tevékenységet folytat. A klasztert, mint magot pedig első körben a kiegészítő/kapcsolódó és támogató cégek veszik körül, amelyek valamilyen módon kötődnek a klaszter értéklánc-rendszereihez. Könnyű felfedezni, hogy ez a stratégia-centrikus RIS lényegében a rombusz-modellből indul ki, annak kulcsdeterminánsait fogja át.

8.1. ábra A regionális/lokális innovációs rendszerek alapvető részei



Forrás: Johansson – Karlsson – Stough (2001).

A *külső báltér, a környezet* három nagyobb részt tartalmaz: az intézményeket, infrastruktúrát és az ösztönzőket (a tőkét). Az *intézmények* között megtalálható a szabályozási környezet éppúgy, mint a társadalmi tőke és a bróker ügynökségek (amelyek menedzselik a hálózatokat és a technológia transzfert). Az ösztönzők egyik része költségvetési támogatás (főleg K+F-re), a másik magántőke befektetése (nyilván a RIS-ben csak a kutatáshoz kapcsolódó finanszírozás fontos, de pl. a kereskedelmi hitel nem). Az infrastruktúra pedig csak a tudásalapú gazdaság által szorosan igényelt műszaki, technológiai és tudás infrastruktúra, mivel a RIS-ben sem városfejlesztési, sem közlekedési, sem lakossági infrastruktúrának nincs helye, azt a helyi önkormányzatnak kell finanszíroznia.

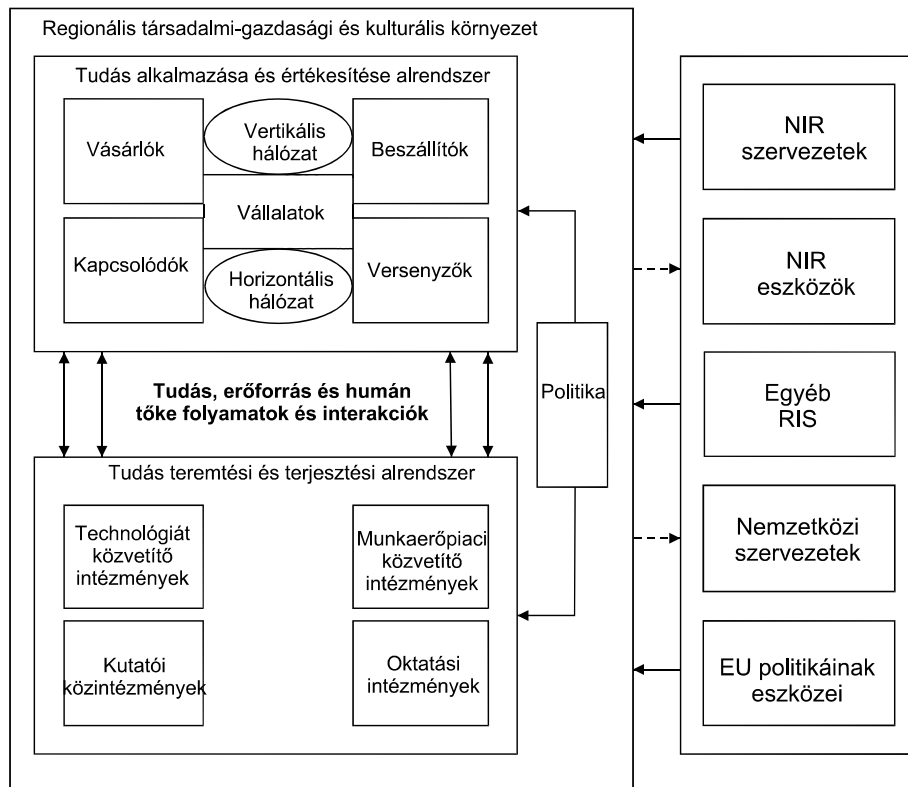
A RIS-nek ez a széles körben elterjedt felfogása rámutat arra, hogy fő cél mindenképpen a magas hozzáadott értéket produkáló, versenyképes, profitorientált cégeket tartalmazó és tudásintenzív, magas jövedelmű munkahelyeket létrehozó *klaszterek fejlesztése*. Ezt a magot veszi körül a belső kör, a támogató és kapcsolódó iparágak, amelyben szintén olyan profitorientált cégek vannak, amelyek elősegítik a klaszter versenyképességét.

Fontos üzenete ennek a rendszerezésnek, hogy nem az infrastruktúra (pl. logisztikai központ, ipari park, autópálya) a gazdaságfejlesztés célja, hanem versenyképes gazdasági tevékenységek megerősítése és ezen tevékenységek sikerességéhez elengedhetetlenül kapcsolódó háttérintézmények szükség szerinti fejlesztése. Azaz *meg kell fordítani a logikát*: először azt kell kitalálni, hogy milyen tevékenységben van esély helyi húzóágazat klaszteresedésére, és azokra a fejlesztési elképzelésekre kell koncentrálni, amelyek megerősítik ezen húzóágazat versenyelőnyeit. Ez a szakzsargonban azt jelenti, hogy nem kínálat-, hanem *kereslet-orientált gazdaságfejlesztési stratégi-*

át kell folytatni. A térbeli társadalmi problémákat, a területi egyenlőtlenségeket nem a versenyképességre koncentrálnó gazdaságfejlesztési, hanem a méltányosságot alapul vevő területfejlesztési programokkal kell mérsékelni.

Egy másik, széles körben elfogadott felfogás már a különböző szintű olyan politikákat is rendszerezi, amelyek befolyással vannak a RIS elemeire, ezáltal a klaszterek fejlesztésére is (8.2. ábra). A politikák, mint tudatos közösségi beavatkozások, eltérő kormányzati szinteken és szervezetekben generálódhatnak. Kiemelt szerepe van a *Nemzeti Innovációs Rendszer (NIR)* szervezeteinek és a felhasznált szabályozásnak, eszközöknek (főleg pályázatoknak). Ezek a politikák a RIS két alapvető alrendszerére egyaránt hatnak. A regionális társadalmi-gazdasági és kulturális környezet két része: a tudás teremtésére és terjesztésére szolgáló alrendszer, illetve a tudás alkalmazására és értékesítésére szolgáló alrendszer.

8.2. ábra A komplex regionális/lokális innovációs rendszerek szereplői



Forrás: Tötödling – Tripl (2005).

A tudás teremtésére és terjesztésére szolgáló alrendszer főleg egymásra épülő nonprofit intézményekből áll: az oktatási intézmények által felkészített hallgatókat a munkaerő-piaci intézmények közvetítik a vállalatok felé. A kutató közintézmények

eredményeit pedig a technológia transzfer intézmények kínálják fel a vállalati szférának. Ebben a felfogásban jól elkülönülnek a tudás teremtésére hivatott funkciók (a munkaerő tudása és a technológiai tudás) a terjesztésre vonatkozó funkcióktól. Fontos üzenetként fogható fel, hogy elkülönült szervezeteknek kell ezeket a funkciókat megvalósítani, mert speciális célok és feladatok adódnak.

A *tudás alkalmazására és értékesítésére szolgáló alrendszer* lényegében egy klasztert ír le: a rombusz-modell elemei jelennek meg. A kulcsvállalatok és különböző hálózataik, a beszállító (támogató) és kapcsolódó cégek, a vásárlók és a konkurensok között terjed az információ és ezzel együtt a tudás, a tapasztalat. A vásárlók visszajelzése, a piaci kereslet nagyon fontos, szintén lényeges az innovációra kényszerítő versenytársak jelenléte.

A RIS-nek ez a modellje jól ötvözi a spontán piaci folyamatoknak, a piaci versenynek kitett vállalatok, valamint a nonprofit háttérintézmények szükségszerűen elkülönült, de egymást feltételező együttműködését, azaz lényegében egy klasztert ír le. A piaci szféra a maga törvényszerűségei szerint működik, de ettől eltérő elvek alapján szerveződnek a tudást létrehozó közintézmények, amelyek főleg költségvetési forrásokból finanszírozódnak. Nyilván egy profitorientált kutatóvállalat az nem a tudás teremtéshez tartozik, hanem a vállalati szférához. Nagyon fontos, hogy a két alrendszer egymásra épül, egymást feltételezi, közöttük folyamatos interakciók figyelhetők meg, amelyet a regionális és innovációs politikának kell ösztönöznie és támogatnia.

A RIS-ek mindkét alrendszere és a klaszteralapú helyi fejlesztéspolitikák prioritásai és célkitűzései, de a menedzselésük és eszközeik is függenek az adott térség, régió fejlettségétől. Az európai RIS vizsgálatok rámutattak arra, hogy ebből a szempontból alapvetően *háromféle térségtípus* különíthető el: az elmaradott (fejletlen, periférikus), az ipari szerkezetváltási problémákkal rendelkező és a nagyvárosi térség (8.1. táblázat). Ez a hármas felosztás nagyjából megfeleltethető az EU regionális politikájának is: az 1. célkitűzés alá tartozó kohéziós (konvergencia) régiók, a 2. célkitűzés alá tartozó szerkezetváltási (regionális versenyképességet erősítő) régiók és a sikeres (nem támogatandó) régiók.

A RIS és az eltérő fejlettségű régiók klaszteresedésének problémái alapján megadott szempontok az EU regionális vizsgálataiból származnak, kidolgozásuk célja részben az EU regionális politikájának megalapozása volt. A magyar régiók többsége a periférikus típusba sorolható, emiatt a nemzetközi tapasztalatok szerint a fejlesztési lehetőségek igen behatároltak. Ennek két fontos következménye van: egyrészt a klaszterek fejlesztési stratégiájának időbeli lépéseit úgy kell ütemezni, hogy először a hiányzó intézményeket és egyéb szervezeteket kell először létrehozni. Másrészt ezzel összefüggésben az oktatást, tapasztalatcserét és hálózatosodást kell elősegíteni.

8.1. táblázat Eltérő térségtípusok klaszteresedésének problémái

	Régiótípus		
	Periférikus térség intézményi hiányok)	Ipari szerkezetvál- tási térség lock-in, „alagút”)	Nagyvárosi térség töredezettség)
Klaszterek jellegzetessé- gei, problémái	Gyakran hiányoznak vagy gyengén fejlettek; KKV-k dominálnak; Külső székhelyű cégek részlegei	Gyakran érett ágaza- tokban specializált; nagy cégek dominálnak	Számos iparág, szolgál- tatás, de gyakran hiá- nyoznak az erős profilú, magasan fejlett, tudás- alapú klaszterek
Innovációs tevékenység	K+F és termék- innováció alacsony szintje, hangsúly inkább a folyamat- innováción	Érett technológiai fejlődési pályák, fo- lyamat-innováció	K+F a nagyvállalati központokban és a high-tech cégeknél; de termék-innováció és új cégek létrehozása gyakran nem a várakozásoknak meg- felelő
Egyetemek, kutatóintézetek	Kevés vagy gyenge profilú; elszigetelt alapkutatá- sok; gyenge üzleti és mű- szaki felsőoktatás	Gyakran hagyomá- nyos iparágakra, technológiákra irányul; modern alkalmazott kutatások hiánya; hagyományos felsőoktatás	Sok és jó minőségű egyetem és kutatóintézet, de gyakran gyenge kapcsolat a helyi gazdasággal
Oktatás/képzés	Hangsúly az alacsony és középszintű képesítéseken	Hangsúly gyakran a technikai, műszaki képeségeken van; Menedzseri képeségek és „modern” képesítések gyakran hiányoznak	Iskolák és más képző intézmények széles köre van jelen
Tudástranszfer	Néhány szolgáltatás elérhető, de általában véve gyenge struktúra; Specializált szolgáltatások hiánya; gyakran nem illeszke- dik megfelelően a kereslethez	Sok, specializált transzfertszervezet, de a koordináció gyenge; gyakran nem illeszkedik megfelelően a kereslethez	Általánosságban nagy sűrűségben vannak jelen ilyen szolgáltatások; piaci alapon működnek
Hálózatok jellegzetessé- gei, problémái	Kevés van a térségben a gyenge klaszteresedés és a gyenge szervezeti struktúra miatt	Gyakori a technológiai és/vagy fejlesztés- politikai zsákutca (lock-in, „alagút”)	Piaci kapcsolatok a dominánsak, gyakran jelen van néhány klaszter és az innováció- hoz kötődő hálózatosodás
Agglomerációs előnyök típusai	Lokalizációs	Urbanizációs /lokalizációs	Urbanizációs

Forrás: Tödtling – Tripp (2005) és Patik (2006) alapján.

8.2. A klaszteresedés tipizálása a gyakorlatban

Amint az 5. és 6. fejezetekben bemutattuk, a klaszterek sokfélék a gazdasági és intézményi feltételektől függően különböző sikeres klaszter modellek találhatók. Ennek ellenére megadhatók azon dimenziók, amelyek szerint a klaszterek fejlesztésének szempontjai, a fejlesztésben szereplők köre rendszerezhető (DTI 2004, Grosz 2005 Lengyel – Deák 2002b, NGA 2002).

A klaszteresedés *gazdasági dimenzióját a munkamegosztás* jelenti. Az egyes vállalkozások saját érdekeiket szem előtt tartva versenyeznek, azonban piaci sikerük nem pusztán egyéni cselekedeteik függvénye. Számos másik vállalkozással (alkatrész beszállítók, szolgáltató cégek stb.) állnak kapcsolatban, amelyek szintén értékteremtő módon járulnak hozzá a végtermékhez. Ezen vállalkozások mindegyike érdekelt a végső fogyasztók igényeinek minél jobb kielégítésében. Létezik tehát a vállalkozásoknak egy csoportja (értéklánc-rendszer), amelynek tagjai a közöttük fennálló munkamegosztás révén függnek egymástól és a munkamegosztás mélyülése fokozza az egymásrautaltság mértékét.

A klaszteresedés *földrajzi dimenzióját* a vállalkozások *területi koncentrációjával* jellemezhetjük. Már Marshall is megfigyelte az iparági körzetek kialakulását, amit a vállalatok térbeli koncentrációjából fakadó lokális pozitív externáliákra vezetett vissza. A gazdasági kibocsátás növekedése a piaci szereplők számára versenyelőnyöket eredményez, mivel a nagyobb piac révén a méretgazdaságosság kihasználásával javul a termelékenységük.

A két dimenzió alapján a klaszteresedés négy alapesetét különböztethetjük meg (8.3. ábra) (Feser 1998):

- *Kitermelő iparágak*: valamilyen helyi erőforrásra települt, és ebből következően földrajzilag erősen koncentrált gazdasági tevékenység (pl. bányászat). A munkamegosztás foka azonban alacsony, mivel a vállalkozások egyoldalúan kitermelő tevékenységet végeznek.
- *Helyi piacra termelő vállalkozások*: a helyi piac igényeit kielégítő vállalkozások (pl. kiskereskedelem). Ezen iparágakra nem jellemző sem a gazdasági, sem a földrajzi klaszteresedés. Egyrészt minden városban, régióban megtalálhatóak, másrészt gazdasági kapcsolatrendszerük szűk.
- *Iparági klaszter*: egymással szoros kapcsolatban lévő vállalkozások vagy iparágak alkotta hálózat, vagy másképpen megfogalmazva: olyan vállalkozások, iparágak csoportja, melyek nagymértékben felhasználják egymás kibocsátását, tehát a munkamegosztás mértéke jelentős közöttük. Ezeket az iparágakat a munkamegosztás magas foka ellenére nem jellemzi térbeli koncentráció (pl. pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó cégek).
- *Regionális klaszter*: olyan iparági klaszter, melynek vállalatai földrajzilag koncentráltan vannak jelen, tehát iparági és földrajzi koncentrációról egyaránt beszélünk (pl. kaliforniai borklaszter, finn telekommunikációs klaszter). Azaz Porter által említett regionális klaszter fogalmáról van szó ebben az esetben. Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy regionális

klaszter alatt egymással szoros és valamilyen módon tartósan együttműködő gazdasági szereplők térbeli koncentrációját értjük.

8.3. ábra A klaszteresedés két dimenziója

Gazdasági összefonódás mértéke

		alacsony	magas
Földrajzi koncentráció mértéke	magas	Kitermelő iparág	Regionális klaszter (Porter)
	alacsony	Helyi piacra termelő vállalkozások (nontraded szektor)	Iparági klaszter (OECD)

Forrás: Feser (1998, 25. o.) és Lengyel – Deák (2002a).

8.2.1. A klaszterek alapvető típusai fejlesztésük lehetőségei szerint

A klaszterek fejlesztésekor a gyakorlatban a fenti két típust, az iparági és a regionális klasztert emelik ki (lásd 5. fejezet) (Lengyel 2001, OECD 1999). Mind az iparági, mind a regionális klasztereknél 3-3 típust különböztetünk meg (8.2. 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.

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).

- *Mezőklaszter*, amely egy adott iparág versengő vállalataiból és értéklánc-rendszereiből, valamint a kapcsolódó iparági intézményekből áll (pl. kerámiaipar, bútorigar, tejipar).
- *Mikroklaszter (üzleti klaszter)*, amely legtöbbször az adott iparághoz tartozó egy-két vállalat értéklánc-rendszerét, beszállítói, alvállalkozói, kereskedelmi hálózatát jelenti.

8.2. táblázat A klaszterek típusai

Iparági klaszter: ágazati koncentráció súlya szerint	Regionális klaszter: térégi bázis kiterjedtsége szerint
Megaklaszter	Makroklaszter
Mezőklaszter	Regionális klaszter
Mikroklaszter	Lokális klaszter

Forrás: Lengyel (2001).

A *regionális klaszterek megkülönböztetésénél* a térégi bázis kiterjedése a lényeges megkülönböztető ismérv, amint *Porter* is többször kiemelte: mindig a valós gazdasági kapcsolatok által kirajzolódó vonzáskörzeteket kell tekinteni, és nem pl. a közigazgatási területi egységeket. A gazdasági térben formálódó csomóponti régiók a fontosak, nem pedig az intézményi tér tervezési, politikai régiói (*Lengyel – Rechnitzer* 2004).

A regionális klaszterek három típusa a térégi bázis kiterjedtsége szerint:

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

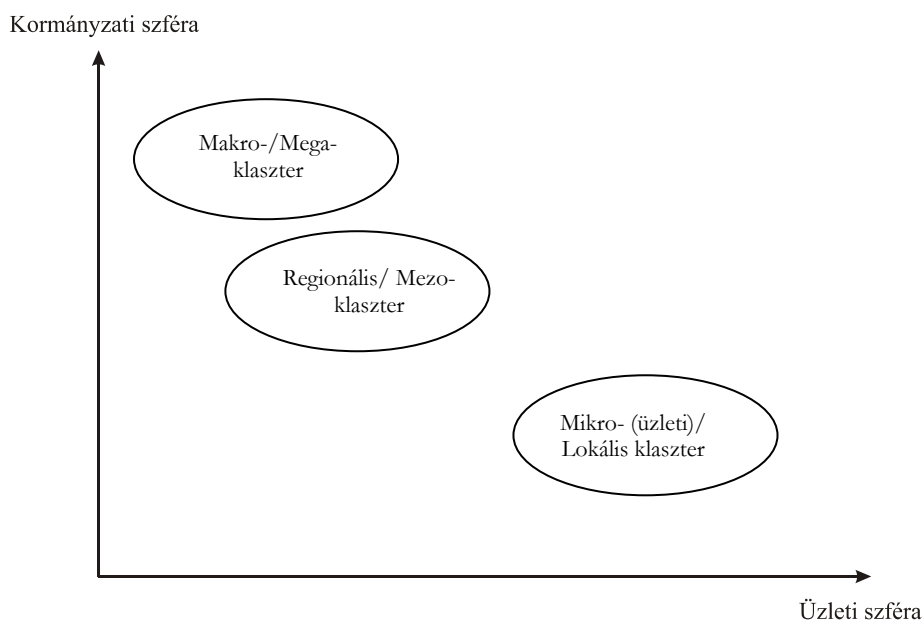
A klasztereknek a térégi bázisuk kiterjedtségének nagysága szerinti tipizálása úgy-ahogy illeszkedik a közigazgatás területi szintjeihez (a tervezési régiókhoz), így a klaszterek fejlesztésénél a különböző szintű kormányzatok: a központi, a regionális, a települési kormányzatok és intézményeik feladatai körvonalazhatók. A magánszektorban, a vállalatok szakmai szervezeteinek, pl. a klaszter-bizottságoknak is célszerű a közigazgatás területi szintjeihez igazodniuk (*Porter* 2000). A régiók által koordinált gazdaságfejlesztés érdekében a regionális klaszterek meg-

erősödését tudja támogatni, míg makroklaszterek esetében csak lobbizhat az országos szerveknél, lokális klasztereknél pedig segítheti a helyi önkormányzatokat a beszállítói hálózatok és üzleti környezetük fejlesztésében.

8.2.2. A klaszterek fejlesztésében a kormányzat és a magánszektor szerepe

A 90-es években a fejlett országok többségében elindult a klaszterek spontán fejlődési folyamatának tudatos felgyorsítása, a klaszterek létrehozásának és fejlődésének támogatása, amely fejlesztéspolitikákban nagyon elkülönül a *kormányzat*, valamint a *magánszféra szerepe*, mivel különbözőek a lehetőségeik is (DTI 2004, Fisher – Reuber 2000, Isaksen – Hauge 2002, NGA 2002, OECD 1999, 2001). A klaszterek tudatos támogatása nemcsak a fejlett, hanem a fejlődő országokban is megfigyelhető: az UNIDO és az OECD sok klaszter programot indított, az OECD a LEED program keretében 2003-05-ben folytak a kelet-közép-európai országokban klaszter vizsgálatok.

8.4. ábra A klaszterek típusainál a beavatkozások aránya a kormányzati és az üzleti szféra részéről



Forrás: Cluster Navigators (2001).

Az iparági és regionális klaszterek bemutatott típusainál eltérő a kormányzatok, valamint az üzleti szféra mozgástere (8.4. ábra). Makro és megaklaszterek kialakításának ösztönzésekor elsősorban a *kormányzati politikákon* van a sor (lásd pl. a holland és dán építőipari megaklasztereket). Ez azt jelenti, hogy az országos gazdaságpolitikákban kell megfogalmazni a megaklaszterek küldetését és támogatá-

sának feltételeit, eszközeit, azaz ebben az esetben *top-down gazdaságfejlesztésről* van szó. A mikro (üzleti) és lokális klasztereknél a vállalati szférának kell lépnie, igénybe véve a helyi önkormányzatok támogatását, azaz ebben az esetben *bottom-up gazdaságfejlesztésről* van szó. A regionális és mezoklaszterek a két ismertetett típus között helyezkednek el, de fejlesztésük szemlélete közelebb áll a makro-klaszterekéhez. Ez a tipizálás rámutat arra is, hogy a klaszterek típusától nagyon függ, kinek célszerű kezdeményeznie a klaszteresedést.

A fentieket összegezve, a klaszterek fejlesztését mind a kormányzati, mind az üzleti (vállalati) szféra egyaránt kezdeményezheti. De a makro/mega klaszterek főleg kormányzati döntésekkel és fejlesztésekkel befolyásolhatók, mivel nemzetgazdasági szintű súlyuk van. Ellenben a mikro (üzleti) lokális klaszterek kialakulását elsősorban a vállalkozások és szövetségeik ösztönzik, felismerve közös üzleti érdekeiket.

A kormányzati és magánszektor számára javasolt lépéseket a rombuszmodell szerint is rendszerezhetjük (8.3. táblázat). 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 és helyi verseny tudja csak felkészíteni a vállalatokat a nemzetközi versenyben való helytállásra. Másik fontos teendő azoknak a *klaszter ügynökségeknek és közintézményeknek 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 szakképzett munkaerő felkészítése, speciális képzések és oktatások megszervezése. Elő kell segíteni, hogy a klaszter vállalkozásainál alkalmazható innovációk kidolgozása és adaptálása, a versenyelőnyt nyújtó technológiai kutatások és fejlesztések a helyi egyetemeken történjenek, egyébként csak jelentős kisésszel és drágán lehet hozzájutni az új technológiákhoz, illetve azok adaptálásához, bevezetéséhez szükséges ismeretekhez és tapasztalatokhoz. Továbbá nem lesznek helyben olyan szakértők, akik tapasztalatból is ismernék ezt az új technológiát.

8.3. táblázat A kormányzat és a vállalkozói szféra fejlesztési lehetőségei

A rombusz de-terminánsai	A helyi versenyelőnyök forrásai	Közszféra (kormányzatok) feladatai	Vállalkozói szféra (kamarák, szövetségek) feladatai
Tényező (input) feltételek	A tényezők (input) mennyisége és költségei	Speciális képzési és oktatási programok létrehozása (mennyiségi munkaerő)	A speciális műszaki, szakmunkás, főiskolai és egyetemi tananyagok fejlesztésének segítése (véleményezés, javaslatok)
	A tényezők minősége	Helyi egyetemi kutatási kezdeményezések létrehozása a klaszter iparágá(ái)nak technológiáit érintően	A speciális egyetemi kutatóközpontok támogatása (szakértői segítség, anyagi szerepvállalás)
		Klaszterspecifikus információgyűjtés és azok feldolgozása	Központosított információgyűjtés megvalósítása
	A tényezők specializáltsága	A speciális szállítási, telekommunikációs stb. infrastruktúra bővítése/fejlesztése	Speciális infrastrukturális igények összegyűjtése, jelzése a döntéshozók felé, közös lobbizás
			Tanfolyamok szervezése, azokon részvétel a szabályozások, minőség, informatika és vezetési ismeretek témájában
Támogató és kapcsolódó iparágak	Helyi térségi bázisú, megfelelő színvonalú támogató (beszállító) iparágak megléte	A klasztertagok találkozását elősegítő fórumok szervezése és szponzorálása	Értékesítő és beszerző vállalkozások közös alapítása és működtetése, a közös érdekek mentén, közös fellépés a piacon
		Azon klaszterkezdeményezések támogatása, amelyek beszállítók vagy szolgáltatók, valamint más helyről üzletágak becsábítása	
		Klaszterorientált vámszabad területek, ipari parkok, inkubátorházak stb. létrehozása	Helyi beszállítói hálózatok ösztönzése és a beszállítók egyéni vagy közös befektetéseinek odavonzása

	Versenyképes kapcsolódó iparág jelenléte	Közös fellépés külföldön, rendezvényeken a klaszter és a kapcsolódó iparágak részére	Fórumok, tapasztalatcserek, munkaerőképzések stb. megszervezése
Keresleti feltételek	Kifinomult és élénk keresletet támasztó helyi fogyasztók	Modern, innovációt segítő jogi standardok megalkotása, amelyek a klaszter vonatkozásában: csökkentik a jogbizonytalanságot, és új termékek és technológiák korai alkalmazását ösztönzik, fejlesztésekre buzdítanak.	Együttműködés a kormányzattal a szabályozás korszerűsítésében és az innovációk ösztönzésében (javaslattevés, előzetes véleményezés, gyakorlati tapasztalatok átadása).
	Helyi keresleti igények, melyek előre jelzik a kereslet nemzetközi változásait	A klaszter termékeit/ szolgáltatásait függetlenül tesztelő, termékminősítő és értékelő szolgáltatások szponzorálása	Helyi vizsgálati és minősítő szervek létrehozásának támogatása (igények jelzése, előkészítésben tanácsadó szerep, a minősítő szervezetek munkával történő biztosítása)
	Olyan speciális piaci szegmens szokatlan kereslete, amelyet globálisan lehet kiszolgálni	A klaszter termékeire/ szolgáltatásaira kifinomult keresletet támasztani területi marketinggel is	
A vállalati versengés és stratégiák összefüggései	Olyan helyi viszonyok, amelyek a befektetések megfelelő formáit és a fenntartható növekedést segítik	A klasztert érintő szakterületekben illetékes kormányzati kirendeltségnek a klaszter közelébe telepítése	Közös fellépés a piacokon, új piacok közös keresése
		Az erőfeszítéseket a külföldi tőke bevonzására kell koncentrálni	Együttműködés a kormánnyal az exporttámogatás témakörében
	A helyi központú konkurens élénk versenye	A klaszter exportösztönzésére törekedjen	A klaszter érdekérvényesítő (esetleg döntéshozó) szervének, egy klaszterbizottságnak a létrehozása
		A helyi verseny korlátjainak felszámolása	

Forrás: Porter (1998b), Lengyel (2000, 2001).

A *támogató és kapcsolódó iparágak* esetében a kormányzat a kapcsolatok létrehozásában tud segíteni, a kölcsönös előnyök felismertetésében, az információk áramlásának felgyorsításában, pl. rendezvényekkel, üzletember találkozókkal. A versenyképes klaszter folyamatosan növeli kibocsátását, amihez külső források, új kiszolgáló és kapcsolódó cégek is kellenek, amelyeket oda kell vonzani regionális propagandával, marketinggel. 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 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 tanácsa és tagszervezetei* játsszák. A magánszektor legfontosabb teendője az *együttműködés kereteinek kidolgozása*, a klasztert megjelenítő bizottság, szakmai szervezet létrehozása, közös fellépés rendezvényeken, kiállításokon, valamint a lobbierősítése a központi forrásokért, exporttámogatásokért, a kormányzati szándékok befolyásolásáért.

A *tényező feltételeknél* a magánszféra esetén 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 szinten tartani felkészültségét (külön-külön a speciális szakmai tanfolyamok túl drágák lennének), egyúttal a klaszter kohézióját is javítva.

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 magánszektorral.

A klaszterek fejlesztésében a kormányzati és magánszektor kiegészítheti egymást, kialakulhat egy egészséges munkamegosztás (Porter 1998a). A kormányzati és adminisztratív szervek lassúsága és körülményessége, piaci döntésekre való alkalmatlansága miatt a kormányzatra inkább a hosszabb időtávú és széles körben hasznosítható 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 szervezeti javaslatokat dolgoznak ki, nyilván erőteljesen megjelenítve saját érdekeiket, egyúttal egy megfelelő kompromisszum keretfeltételeit is kidolgozva.

Fontos kiemelni, hogy a klaszterek *szerveződési stratégiáját* tekintve három eltérő típust lehet megkülönböztetni (Lengyel 2002):

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

Az *építőipari megaklaszterek* 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 létrejötte a *klaszter-alapú gazdaságfejlesztési politikák* kialakulásával van szoros összefüggésben (amint látható volt a 6. és 7. fejezet esettanulmányaiban is).

Az 5. fejezetben ismertettük a klaszterek alapvető típusait szerveződésük jellege szerint: iparági/regionális, intézményre épülő, hálózatra-épülő és tudásorientált klaszterek. Ezen négy típus szerint mind a működés, mind a vállalatok versenystratégiája eltérő, emiatt különböző módon célszerű a fejlesztési akciókat is megszervezni (8.4. táblázat). Az építőipari klaszterek esetében is nagyok az eltérések a hatékonyan alkalmazható támogatások típusai között. Pl. megaklaszterek lényegében egy szolgáltató intézményre épülnek, míg a mikroklaszterek inkább vállalati hálózatokból nőnek ki.

A fentiek alapján egyértelmű, hogy az építőipari klaszterek is sokféleképp szerveződhetnek, amint a 7. fejezet esettanulmányaiból is kiderült. A klaszteresedés ösztönzésénél meghatározó, hogy makro- vagy mikroklaszterről van-e szó, mivel eltérőek a kormányzati és a vállalati szféra szervezési lehetőségei. De a klaszter szerveződésének típusa is fontos, mivel az alkalmazható fejlesztési akciók a típusoktól nagyon függnek.

8.4. táblázat Klaszter típusok üzleti előnyei, szerveződésük jellege és fejlesztési lehetőségük

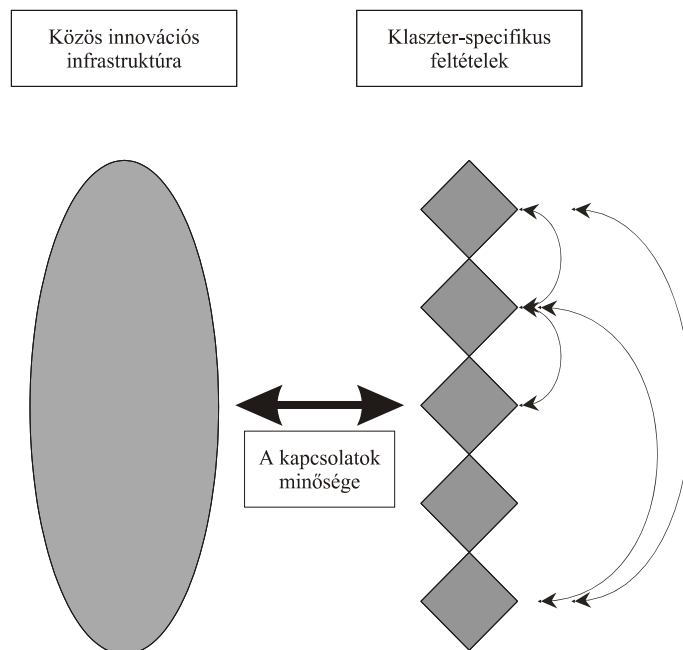
Fejlesztési területek	Iparági /regionális klaszter (rombusz-modell)	Intézményre épülő (szolgáltató központ, soft hálózat)	Hálózatra épülő (zárt tagság, hard hálózat)	Tudás-orientált (egyedi vagy mentor csoportok)
Finanszírozás	Pénzügyi szabályozás; kockázati tőke támogatása	Bankszolgáltatáshoz férés elősegítése, közös programok, „csomag”	Ugyanazon finanszírozási „csomag”	Tudatosság erősítése, tapasztalatok terjesztése a hitelügyletekről, pénzügyekről
Szaktudás fejlesztése	Oktatáspolitikai, munkaerőpiaci audit, tanulók gyakorlati programjai	Klaszter tréning lehetőségek: képzésekért lobbyszás; szaktudás igazolása	Partnerek szaktudásának összehasonlítása; közös képzések megrendelése	Információk és tapasztalatok cseréje a képzésekről és támogatásokról
Marketing és nemzetköziesedés	Kereskedelem politika, missziók egységesítése; intézményi (kamara) szervezetek	Tagok piac-figyelési támogatása exportnál és FDI-nál; külső ügynökségek alkalmazása, regionális védjegy (márka)	Közös termékek fejlesztése és marketingje; piacokon közös megjelenés	Információk cseréje az új piaccsatornákról
Árubeszerzés (inputok)	Szabályozási feltételek, értékláncok fejlesztése (szűk keresztmetszetek)	„Piacfigyelés” és közös beszerzési stratégiák; tudatos értéklánc menedzsment	Közös beszerzés; összehangolt értéklánc menedzsment	Tapasztalatok cseréje a beszerzésekről és értéklánc menedzsment végrehajtásáról
K+F	Innovációs rendszerbe beágyazva	„Technológia figyelem”; műszaki információk nyújtása (könyvtár stb.)	Partnerek technológiai fejlesztéseinek összegyűjtése	„Legjobb gyakorlat” tudatos terjesztése és alkalmazása
Információs technológia	Szabályozási környezet, infrastruktúra támogatása	Tudatos kiépítés, IT nyújtás mint közös erőforrás	Közös IT hálózat és kapcsolat létrehozása	Információk cseréje IT bevezetésről és használatról
Minőség	Szabványok és bizonyítványok szabályozása; minőségbiztosítási programok	Tanúsítványokhoz, igazolásokhoz hozzáférés	Közös tanúsítvány stratégia	Tanúsítványokról a „jó gyakorlat” információk cseréje

Forrás: Lagendijk (1999, 87. o.).

8.3. Az építőipari klaszterek fejlesztésének alapgondolatai

A RIS-ben, pontosabban a regionális gazdaságfejlesztési stratégiáknál fő vezérlőelv a globális versenyben sikeres helyi húzóágazatok megerősítése, azaz lényegében klaszterek ösztönzése (Porter 2003). A klaszterek fejlesztésének két nagy része különíthető el: az egyik a vállalatok többségének igényeihez igazodó, mindegyik klaszternek szükséges közös infrastrukturális rész, a másik az egyedi klasztereknek felel meg (8.5. ábra). Pl. egy országban a megaklaszterek fejlesztésekor el kell különíteni ezt a két cselekvési tervet, de a végrehajtó szervezeteket is.

8.5. ábra Az innovációs infrastruktúra fejlesztésének részterületei



Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter – Bond (1999: 56) alapján.

A közös, szinte mindegyik iparág fejlődéséhez szükséges infrastruktúra: közép- és felsőfokú oktatás, közlekedési hálózat, környezetvédelem stb. A *közös innovációs infrastruktúra* fejlesztése felülről-lefelé történő tervezéssel történik, főleg központi források felhasználását és a központi kormányzat, az ágazati (minisztériumi) hatóságok, valamint a helyi kormányzatok aktív szerepvállalását igényli, továbbá a területi kiegyenlítődés irányába mutat. Ezek a közös helyi infrastruktúra fejlesztések ritkán hoznak létre valódi vállalati versenyelőnyöket, hanem csak csökkentik a cégek esetleges versenyhátrányait.

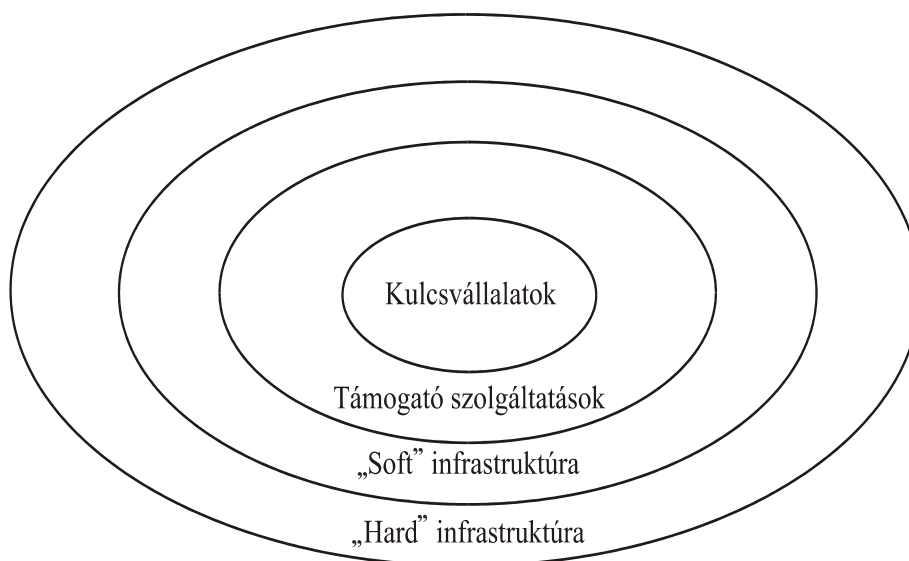
A speciális fejlesztések már a klaszterek egyedi igényeinek felelnek meg: speciális kutatóintézetek, speciális egyetemi szakok, egyedi műszerezettségű laboratóriumok stb. A *klaszter-specifikus* fejlesztések alulról-felfelé szerveződnek, mivel csak

vállalati szinten mérhetők fel a vállalati versenyelőnyökhöz szükséges feltételek. Főleg decentralizált és helyi (önkormányzati, vállalati) forrásokat igényelnek és régióként, városokként eltérő módon megvalósuló befektetéseket. Minden egyes klaszter esetében a rombusz négy determinánsa (ezért van az ábrán öt darab, a csúcsára állított rombusz) szerint kell elemzéseket (pl. SWOT-analízist) készíteni és fejlesztési javaslatokat kidolgozni. Nyilván a különböző klaszterek egymásra hatását is értékelni kell. A közös és a klaszter-specifikus fejlesztésekre eltérő módon megfogalmazott és végrehajtott programok akkor hatékonyak, ha a közöttük levő kapcsolatok erősek, a szinergikus hatások minőségi javulást idéznek elő.

8.3.1. A klaszterek fejlesztésének prioritásai és beavatkozási pontjai

A klaszterek fejlesztésének fő célja a profitorientált vállalkozások tartós versenyelőnyeinek megerősítése. Emiatt a klaszter-specifikus környezet kialakításakor elsősorban az *iparág kulcsvállalatainak* az érdekeit, igényeit kell alapul vennünk (8.6. ábra). Ezt követik azon *üzleti szolgáltatások* fejlesztései, amelyek ezeket a kulcsvállalatokat támogatják. Ezután következhet a „soft” *infrastruktúra*, azaz a képzés, oktatás stb. Legvégül a „hard”, *azaz műszaki infrastruktúra* kaphat fejlesztési prioritásokat. Korábban bemutattuk, hogy a rombusz-modell szerint milyen kormányzati és vállalati szféra által végrehajtható fejlesztéseket célszerű ösztönözni (lásd 8.3. táblázat). De a 8.6. ábrán látható sorrend és súlyozás, ezek a prioritások rámutatnak arra is, hogy itt lényegében helyi húzóágazatok céltudatos fejlesztéséről van szó, középpontba állítva a kulcsvállalatokat.

8.6. ábra A klaszterek fejlesztésének prioritásai

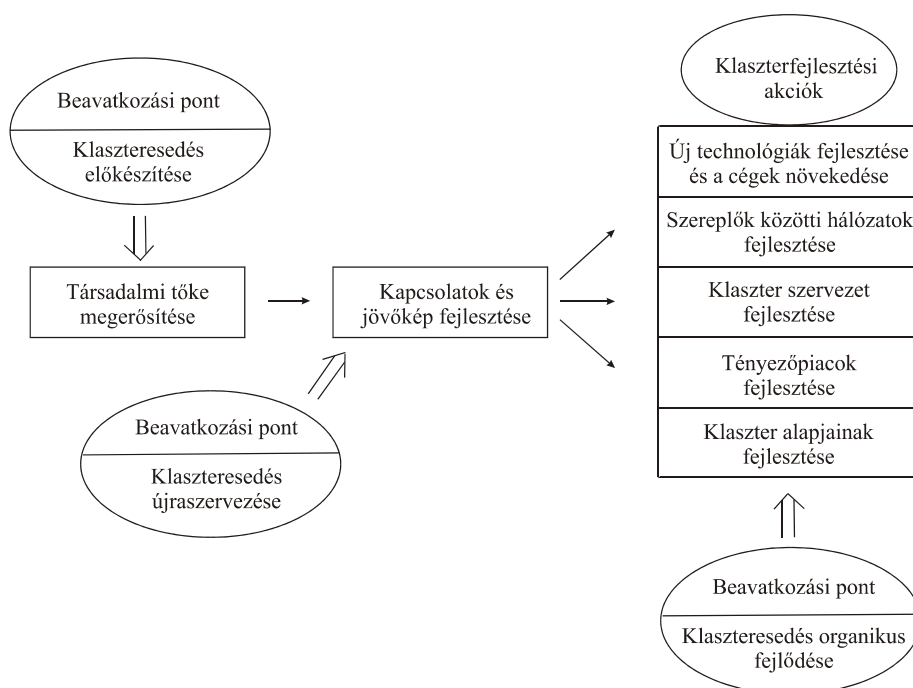


Forrás: Cluster Navigators (2001).

Amint bemutattuk, a klasztereknek életciklusuk van (5. fejezet). Magyarországon véleményünk szerint az építőipari klaszterek különböző típusai (mega-, lokális klaszter) látens, avagy embrionális szinten állnak. Ebben a helyzetben a klaszteresedés egy olyan folyamat, amelynek megadhatók a *beavatkozási, azaz fejlesztési pontjai* (8.7. ábra):

1. *Beavatkozási pont: a klaszteresedés előkészítése*, amely a társadalmi tőke megerősítésére irányul. A nemzetközi tapasztalatok szerint ezen a ponton elsősorban a kormányzatoknak kell kezdeményezniük: a legjobb gyakorlat elterjesztése, a klaszterek előnyeinek és létjogosultságának elfogadtatása a vállalati szférával.
2. *Beavatkozási pont: a meglevő (hálózati) kapcsolatok tudatos erősítése és a klaszter jövőképének kidolgozása*, ha a társadalmi tőke megerősödött, a vállalatok felismerték a klaszterekből származó előnyöket, kialakult a bizalmon alapuló együttműködés megfelelő szintje. Mindenképpen kell egy olyan jövőkép, amely orientálja a kisebb vállalatokat, intézményeket és munkavállalókat egyaránt. Ez a beavatkozás az iparág kulcsvállalatai, kormányzati szakértők és kutatók közös munkája.

8.7. ábra A klaszterek fejlesztésének folyamata



Forrás: IKED (2004)

3. *Beavatkozási pont:* a jövőkép alapján *klaszter fejlesztési akciók kidolgozása*, amelyek megerősítik a klaszterek cégeinek versenyképességét. Egy bizonyos időszak eltelte után, 2-4 év múlva, a jövőképet újra kell fogalmazni és az új kihívásoknak megfelelő új stratégiát kell kidolgozni. Ezt a szakaszt főleg a klaszter cégei vezérlik, közösen elfogadva a kulcsakciókat.

Tehát a klaszterek fejlesztése mindenképpen egy folyamat, amelynek lépései egyrészt a klaszterek szerveződési típusaitól függenek, másrészt a klaszterek fejlettségi állapotától. A klaszterek fejlesztésének mindegyik lépésénél mind a kormányzatok, mind a vállalatok képviselőinek fel kell lépniük. Minél fejlettebb/érettebb egy klaszter, annál inkább a magánszférának kell előtérbe kerülnie a stratégia kidolgozásakor.

8.3.2. Az építőipari megaklaszter fejlesztése

Korábban az „általában vett” klaszterekről volt szó, viszont az *építőipari klaszterek* nemzetközi gyakorlatának is van néhány fontos tapasztalata, amit itthon is figyelembe kell vennünk (*Buzás – Lengyel – Rechnitzer* 2002):

- Az építőipari klaszter alatt mindenütt *rendszer szemléletben egy tágon értelmezett ágazatot* értenek: a kivitelező építőipar mellett az építőanyag-ipart, a kapcsolódó szolgáltatásokat (tervezés, finanszírozás, szállítás, ingatlan ügyek stb.) és az építmények működtetését, fenntartását is beleértik, mivel a kivitelező építőipar versenyképessége nagyon függ az üzleti partnereitől. Emiatt a klasztert irányító bizottságban képviselni kell az egész értéklánc-rendszert (ellátási láncot, termelési láncot), a támogató iparágakat és kapcsolódó intézményeket 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 klaszter-bizottság, 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 megaklaszterek 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, fenn-tartási munkáknál), szorosan kötődnek a helyi foglalkoztatás-

hoz, 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).

Az iparág sajátos jellegénél fogva – mint azt a nemzetközi tapasztalatok mutatják – a kialakult *építőipari megaklaszterek* 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*. Viszont az építőipari megaklaszterek mellett mindenütt megfigyelhetők a mezo-klasztetek, azaz egy-egy tevékenységcsoportra szakosodott klaszterek is, általában egy-egy nagyvállalat körüli KKV-hálózatok.

Továbbá megjelennek a *regionális klaszterek* is, amelyek 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, „potyautasként” valamilyen módon át tudja venni a klaszterben felhalmozódott ismereteket és tapasztalatokat.

Korábbi könyvünkben vázoltuk a hazai építőipar klaszteresedésének lehetséges útjait (8. fejezet). Az akkori elképzelések manapság is érvényesek, de már figyelembe kell vennünk az elmúlt időszak történéseit.

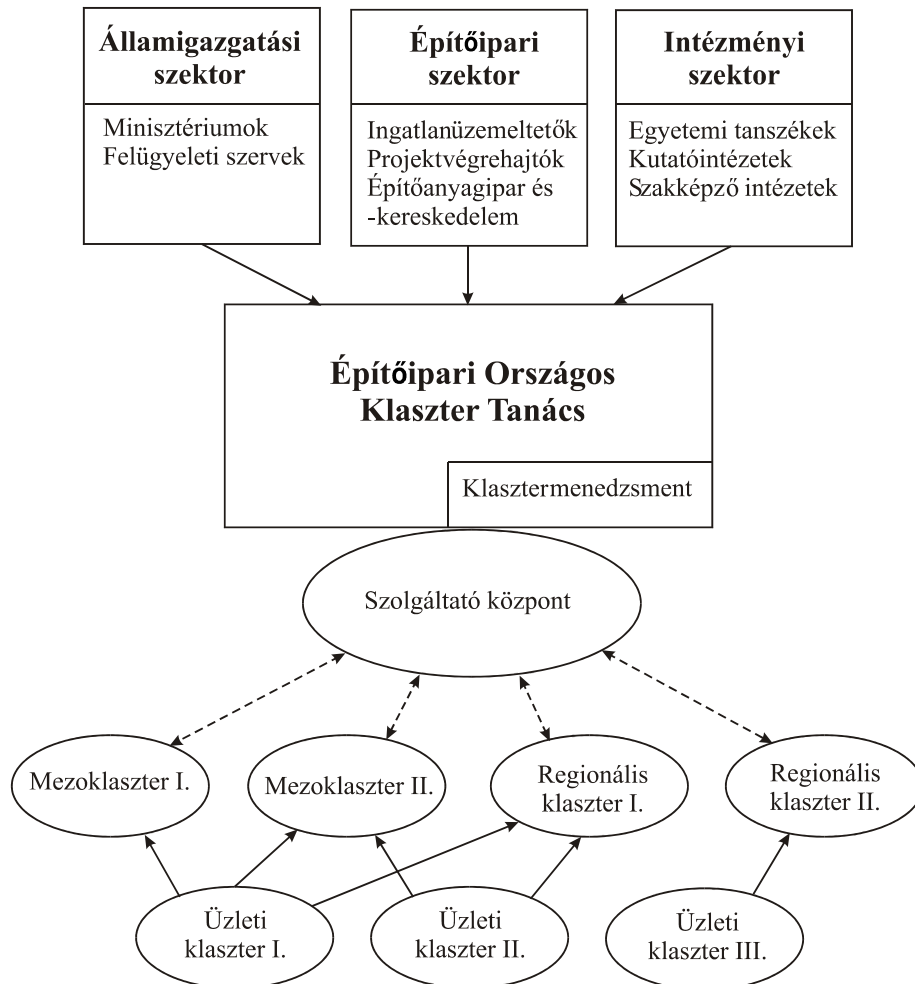
Véleményünk szerint a magyar építőipar klaszteresedését főleg egy megaklaszteren keresztül lehet ösztönözni. Ezt a megaklasztert egy *Építőipari Országos Klaszter Tanácsnak* kellene szervezni, amelyben a klaszter legfontosabb szereplői köre található:

- *államigazgatási szektor*: az építőipart felügyelő, szabályozó közhivatalok képviselői,
- *építőipari szektor*: megkülönböztetve a kulcsszereplők három körét: az ingatlan (építmény) üzemeltetőket, a projektek végrehajtóit (kivitelezőket) és az építőanyag-ipart (és -kereskedelmet),
- *intézményi szektor*: az új eljárások, anyagok, új piaci trendek stb. adaptációját elősegítő egyetemi tanszékek, kutató és képző intézmények képviselői.

Az Építőipari Országos Klaszter Tanácsnak az adminisztratív szervezete, titkársága a *Klaszter Menedzsment* lenne. Közvetlenül az Építőipari Országos Klaszter Tanács felügyelet alatt dolgozna a *Szolgáltató Központ*, amely mint nonprofit szervezet a szabványokról, pályázatokról, technológiákról, piaci trendekről stb. gyűjt és rendszerez információkat, valamint a megaklaszterhez kapcsolódó rendezvényeket, legjobb gyakorlat elterjedését stb. szervezi (részletesen lásd *Buzás – Lengyel – Rechnitzer* 2002). A mezoklaszterek, valamint regionális klaszterek a

megaklaszterhez kapcsolódnak, de egymással is rivalizálhatnak. Az üzleti klaszterek, főleg egy-egy nagyvállalat hálózatai, pedig a tevékenység szerinti mezoklaszterekhez és/vagy regionális klaszterhez tartoznak.

8.8. ábra A hazai építőipari megaklaszter szervezeti keretei



Forrás: Buzás – Lengyel – Rechnitzer (2002) ábrájának átdolgozása.

A hazai építőipari megaklaszter ismertetett felépítése megfelel a kisebb EU-s tagállamok bevált gyakorlatának, amellyel építőiparukat próbálták talpon tartani egyrészt az erősebb európai riválisokkal szemben, másrészt felkészíteni őket a technológiai váltásokra, főleg a rendszerszemléletű építési szektorra. A mega-

klaszter megszerveződésénél döntő a kormányzati szándék, míg a mezoklasztereknél és a regionális klasztereknél az alágazatok kulcsszereplőinek kell lépniük.

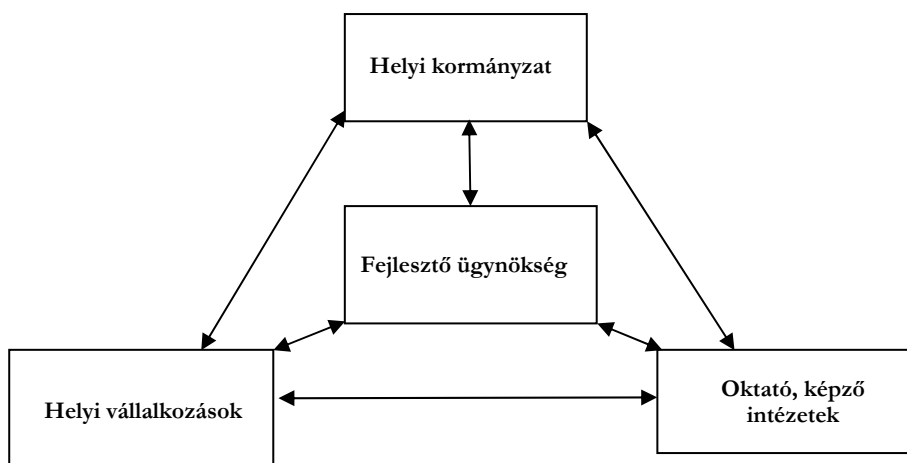
8.3.3. A lokális/üzleti építőipari klaszterek

A klaszter több, mint egy hálózat, emiatt a szervezése is más módon hatékony. Meg kell találni a módját annak, hogy a kapcsolódó intézmények és az üzleti környezetet alakító önkormányzatok is tevőleges részesei lehessenek a lokális/üzleti klaszterek kialakításának és formálódásának.

A területi versenyre való reagálást, a résztvevők együttműködéseit, koordinációs mechanizmusait, az állandóan megújuló kihívásokhoz való sikeres alkalmazkodást, a gyakran változó szereplők közötti koordinációt napjainkban az ún. *helyi gazdaságfejlesztési hálózatok* képesek sikeresen ellátni. A helyi gazdaságfejlesztési hálózat lényegében egy olyan *koordinációs folyamat*, amelyben a résztvevők, vagy a résztvevők csoportjai együttműködnek egy kitűzött cél megvalósításában, amely cél közös meggyőződésből, avagy közös vízióból (jövőképéből) ered. Ez a folyamat nem formálisan megkötött szerződéseken alapul, hanem a bizalmon, a partnerségen és a meggyőződésen, hogy az együttműködés mindenkinek előnyös lesz.

A fellépő érdekellentétek, ellentmondások feloldására, az együttműködés koordinálására célszerű létrehozni az üzleti klasztertanácsok döntés előkészítő szervezeteként működő „*helyi klaszterfejlesztési bizottságot*”, mégpedig jelentős mozgásterrel. Ebben a bizottságban a helyi partnerség alapján *négy egyenrangú helyi partner tudatos együttműködésére* van szükség („a helyi gazdaságfejlesztés négy lába”), amelyek az alulról-szerveződő tudásalapú helyi gazdaságfejlesztés hálózatának magját alkotják (8.9. ábra):

8.9. ábra A klaszteralapú helyi gazdaságfejlesztés menedzselésének „négy lába”



Forrás: saját szerkesztés

- *helyi kormányzatok*: főleg a helyi önkormányzatok vezetése és gazdasági intézményeinek képviselői,
- *gazdasági önkormányzatok*: nálunk elsősorban a gazdasági kamarák, vállalkozói szövetségek, szakmai testületek,
- *tudás-transzfer intézmények*: közép- és felsőoktatás, szakképzés, átképző intézmények stb. és
- *fejlesztési ügynökségek*: részben kormányzati, részben üzleti jellegű ügynökségek.

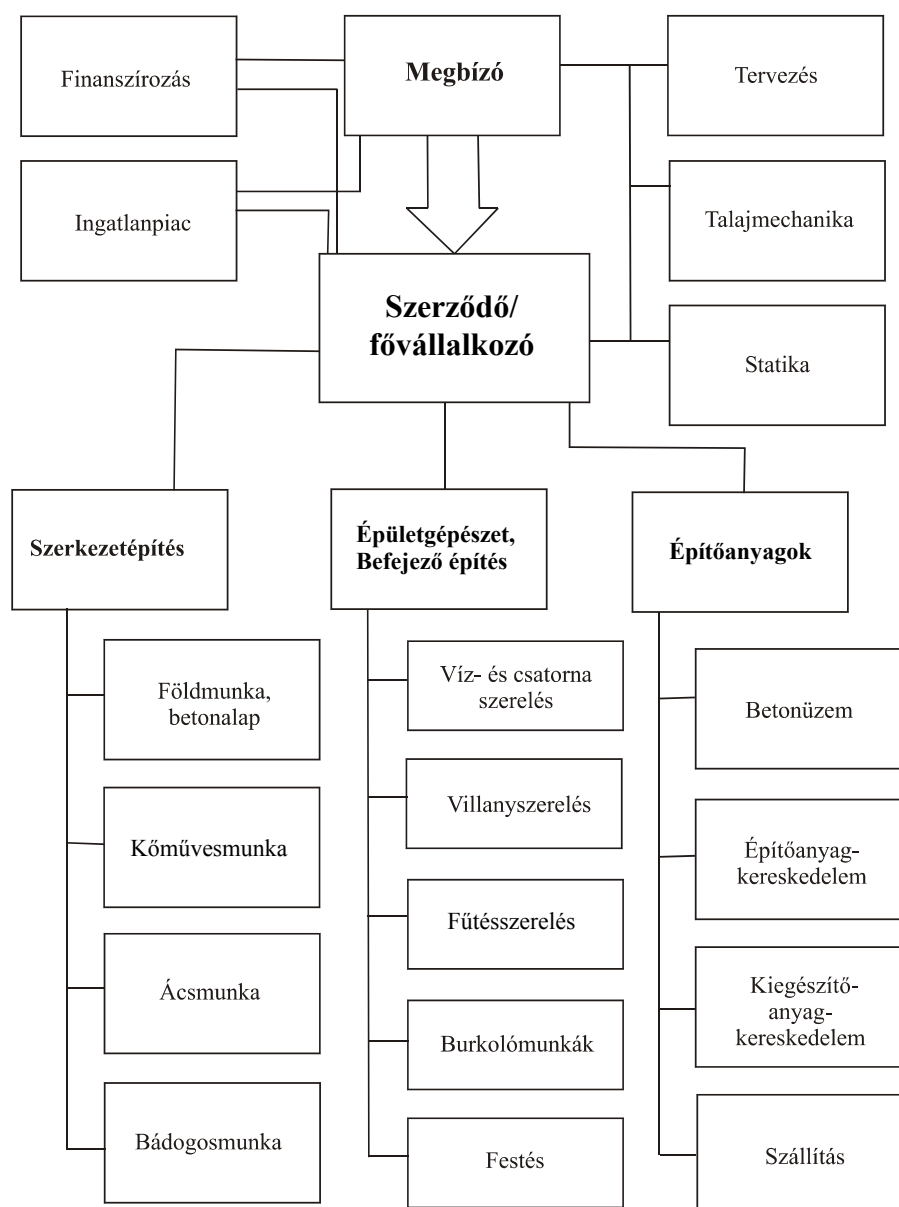
Ez a négy szereplői kör, ha képes együttműködni, akkor hatékonyan, gyorsan és a település- és területfejlesztési szempontokat és előírásokat is mérlegelve szervezheti a klaszteralapú helyi gazdaságfejlesztést. Egyedül az *önkormányzatok és hivatalaik* nem tudnak sikeres tudásalapú gazdaságfejlesztési programokat kidolgozni és végrehajtani, nekik nem is az a feladatuk. Az önkormányzati munkaszervezetekkel mindenképpen együtt kell működni a stratégiai partnereknek, az oktató és képző intézményeknek és a vállalkozások képviselőinek. Az önkormányzati hivatalok és szakértők mindenképpen szükségesek, mivel területrendezési, igazgatási, műszaki, jogi stb. ismeretekre szükség van.

Az oktató és képző intézmények közül mindig a *munkaerő-piaci képzéseket* folytatókat kell felkérni, azaz szakképző intézményeket, főiskolákat és egyetemi részlegeket. Nyilván csak olyan intézményeket, amelyek a versenyszférának képeznek munkavállalókat, illetve folytatnak átképzéseket, nem pedig a közszférának.

Ezen három stratégiai partner együttműködésének koordinálását pedig célszerű egy felkészült szakmai csapatra, *fejlesztő ügynökségre* bízni. A fejlesztési ügynökség azért lényeges, hogy szakmai szempontok alapján és teljesítmény elv szerint menedzselje a folyamatot, koordinálja az együttműködést, betartassa a határidőket stb. Egy fejlesztési ügynökség nincs kitéve a politikai vitáknak, illetve nem eléggé hatékony működése esetén leváltható és egy másik ügynökség bízható meg ezzel a feladattal (míg egy önkormányzati osztály, avagy bizottság nehezen váltható le). Továbbá két partner, két „láb” (vállalkozások, oktatási intézmények) nem tudnak időt, pénzt és energiát szánni a stratégia kidolgozására, hanem csak véleményeznek és meglevő információikat, tapasztalataikat oszthatják meg.

A klaszterek a legtöbb esetben *társadalmi (soft) hálózatként* működnek, azaz nem tudjuk teljesen egyértelműen megmondani, mely cégek sorolhatók oda (Patik 2004). De nemcsak azonosítási problémák lépnek fel, hanem a vállalkozások eltérő mértékben érintettek a klaszteralapú helyi gazdaságfejlesztésben. A klaszteralapú helyi gazdaságfejlesztés „négy lába” közötti munkamegosztás, az erőviszonyok függenek a klaszter típusától, a „hard” avagy „soft” hálózatok felépítésétől, az érintett vállalati szektor kulcsvállalataitól stb.

8.10. ábra Az üzleti építőipari klaszterek kapcsolati modellje



Forrás: Buzás – Lengyel – Rechnitzer (2002) átdolgozása.

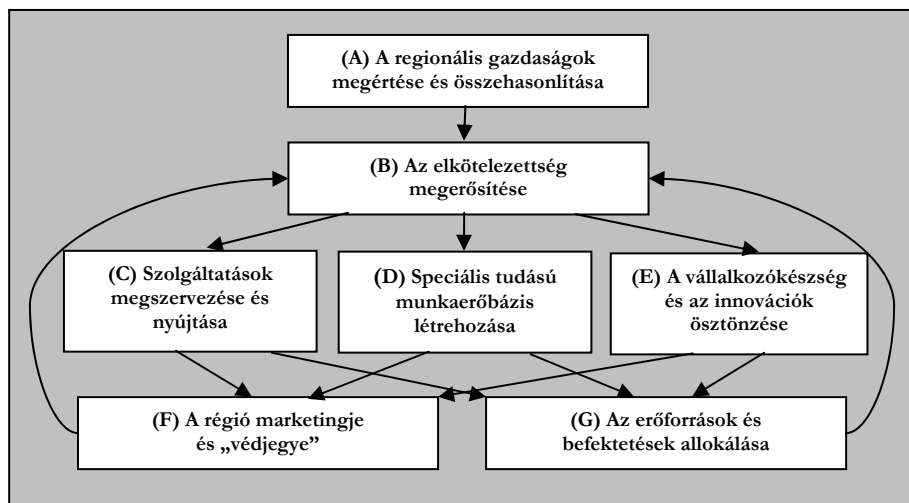
Az üzleti építőipari klaszterek általános szervezeti sémája hálózati elvek alapján működik, eszerint a szerződő/fővállalkozó, mint integrátor áll a középpontban (8.10. ábra). Ez a szervezet fogja össze és koordinálja az egész értékláncot, be-

vonva az alvállalkozókat. Az üzleti klasztereknél az intézmények nem jelennek meg, mivel egy ilyen hálózat szereplőinek száma nem éri el azt a kritikus értéket, amely szükséges lenne egy intézményi megbízáshoz, legyen az képzés, műszaki fejlesztés, avagy piacfigyelés. Ezek az intézményi partnerek a mezo/regionális klaszterekhez tudnak kapcsolódni, illetve nyilvánvalóan a megaklaszterekhez.

8.3.4. A regionális klaszterek menedzselése

Az EU elmaradott régióiban kialakítandó klaszterekre és az ottani klaszter-fejlesztési politikákra kidolgozott „kézikönyv” a fejlesztési kezdeményezéseket hét lépésre bontotta (Rosenfeld 2002). Ez a hét programcsomag mint egy „menü” funkcionál, az egyes programcsomagokon belül a klaszterek fejlettségétől, tevékenységének jellegétől stb. függően más-más programok válhatnak fontossá. Viszont megadja a klaszter-fejlesztési stratégia „ideáltípusát”, amit itthon is érdemes a neofordista régiók alulról-szerveződő gazdaságfejlesztésénél mérlegelni. Minden egyes programcsomag alprogramokból áll (8.11. ábra).

8.11. ábra A regionális klaszterek szerveződése



Forrás: saját szerkesztés Rosenfeld (2002) és Buzás – Lengyel – Rechnitzer (2002) alapján.

(A) A regionális gazdaságok megértése és összehasonlítása

Akkor hatékonyak a fejlesztési elképzelések, ha a szereplők tisztában vannak azzal, hogyan működik egy régió gazdasága, milyen korlátai vannak és lehetőségei adódhatnak egy térségi/helyi kormányzatnak. Célszerű megismerni a fejlettebb régiókban a helyi lobby hogyan működik, mit és hogyan sikerül elintéznie.

(A1) A klaszterek azonosítása és bevitele a köztudatba

(A2) A tartós kapcsolatok feltérképezése és modellezése

(A3) A klaszter analízise

Összevetése más régiók hasonló klasztereivel, SWOT-analízis elvégzése.

(B) Az elkötelezettség megerősítése

Hiába van több traded cég egy régióban, ha gyenge a kollektív hangjuk, akkor nem tudnak egységesen fellépni érdekeik védelmében. Szükség van a hatékony fellépéshez a kollektív identitásra, a közös képviselőre, amit a térség **klaszter tanácsa** tud „felépíteni” (amit iparáganként kell létrehozni). Fontos, hogy a klaszter tanács el tudja magát fogadtatni (kormányzattal, többi vállalkozóval, közvéleménnyel), mint a klaszter fejlesztési programoknak 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, területi marketing stb. Lényeges annak felismerése, hogy a megoldás-orientáltságról át kell 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 a klaszterek problémáit és szót tudnak érteni a vállalkozókkal, azaz várhatóan idősebb, esetleg nyugdíjas, nagy gyakorlattal rendelkező ügyintézők kellenek és nem az egyetemről kikerülő fiatalok.

(C3) A különböző fejlesztési ügynökségek közötti team létrehozása

Általában többféle szervezet működik a régióban (MVA, ITDH, kamarák stb.), célszerű ezt a meglevő intézményrendszert is bevonni a klaszterek olyan ügyeibe, amiben ők is partnerek lehetnek.

(C4) A kistérségi (esetleg városi) kormányzat klaszter részlegének 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 lobbyra. Ezért mind központi, mind helyi kormányzati szinten kellene olyan részlegek és ügyintézők, akik felelősek 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, pedagógiailag 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. Az is előnyös, hogy a kormányzatok általában különböző csatornákon keresztül támogatják a tanfolyamokat, képzéseket.

(D1) Szakképesítés nyújtása a foglalkoztatottaknak

(D2) A klaszter, mint kollektív tanulás (tapasztalatcsere)

(D3) Klaszter által létrehozott szakképző központ

(D4) Együttműködés a szakképző intézmények és a klaszter között

(D5) Regionális szakképző társulások létrehozása, a különböző szintek egymásra épülése

(D6) Kistérségek közötti oktatási szövetségek kialakítása

(E) A vállalkozókészség és az innovációk ösztönzése

Mindegyik klaszter fejlődésének motorja a vállalkozókészség és az új, a termelékenységet javító kezdeményezések átvétele, bevezetése. A vállalkozókészség lassan változik, mivel függ az oktatási rendszertől, a kulturális normáktól, valamint a támogatási politikától.

(E1) Befektetés az innovációkba és a start-up cégekbe

Az országos K+F politikában meg kell jelentetni a klaszter igényeit, azaz a költségvetés, ne pedig a vállalatok finanszírozzák meg a szükséges fejlesztéseket, teszteleseket, új műszerek kipróbálását stb. Hasonlóan célszerű igénybe venni az EU K+F keretprogramját, együttműködve elismert hazai egyetemi tudományos műhelyekkel, 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 közösen (az szakirányú egyetemi tanszékekkel együtt): tesztelesek, minőségi szabványok kidolgozása, műszaki tanácsadás, műszaki tréningek és tanfolyamok stb. Az országos lobby nem elhanyagolható részét alkotja a közvélemény, a politikusok és a „háttérszakértők” informálása, meggyőzése.

(F) A kistérség marketingje és “védjegye”

Ha a kistérség marketingjében, imidzsében benne foglaltatik a helyi klaszter, akkor a helyi politika elköteleződik, lojálisabbá válik, a kapcsolatok könnyebben ápolhatók és talán a munkaerő pótlása is egyszerűbb (mivel a szakma biztos megélhetés reményét nyújtja).

(F1) Külső befektetők odavonzása

Nem a klaszter tevékenységi területére, hanem a kapcsolódó és támogató iparágakba kell befektetőket vonzani, ami javíthatja a klaszter versenyképességét.

*(F2) A térségbeli klaszterek PR-jának támogatása**(F3) Klaszter-alapú exporthálózatok támogatása**(F4) Regionális/ térségi embléma (védjegy) elfogadtatása***(G) Az erőforrások és befektetések allokálása***(G1) Többszereplős projektek (konzorciumok) ösztönzése**(G2) Több cég együttes befektetése adott K+F programba**(G3) A kritikus inputok, szűke keresztmetszetek feloldása*

8.4. Összegzés

A fentiekben áttekintettük az építőipari klaszterek szerveződésének, fejlesztésének legfontosabb kulcskérdéseit. Mindegyik klaszter egyedi, emiatt a tudományos kutatók csak ajánlást tudnak megfogalmazni, a konkrét hazai építőipari klaszterek megszervezését a kulcsszereplők céljai, motivációi alapján folyamatosan kell menedzselni.

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*: 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.

Irodalom

- Buzás N. – Lengyel I. – Rechnitzer J. (2002): A magyar építőipari klaszter lehetséges fejlesztési stratégiája. In Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. RégióArt, Győr, 191-214. o.
- Cluster Navigators (2001): *Cluster Building: A Toolkit*. Cluster Navigators Ltd., New Zealand Trade and Enterprise.
- DTI (2004): *A Practical Guide to Cluster Development*. Department of Trade and Industry, London.
- Dőry T. – Rechnitzer J. (2000): *Regionális innovációs stratégiák*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Feser, E. J. (1998): Old and New Theories of Industry Clusters. In Steiner, M. (ed.): *Clusters and Regional Specialization. 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.
- GKM (2003): *Gyakorlati tudnivalók az Európai Unióról. Kis- és középvállalkozóknak*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.

- Grosz A. (2005): *Klaszteresedés és klaszterorientált politika Magyarországon – potenciális autópipari klaszter az észak-dunántúli térségben*. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola, Pécs.
- IKED (2004): *The Cluster Policies White Book*. International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development, Malmö.
- Isaksen, A. – Hauge, E. (2002): *Regional Clusters in Europe*. European Commission, Brussels.
- Johansson, B. – Karlsson, C. (2001): Geographic Transaction Cost and Specialisation Opportunities of Small and Medium-Sized Regions: Scale Economies and Market Extension. In Johansson, B. – Karlsson, C. – Stough, R. (eds): *Theories of Endogenous Regional Growth*. Springer-Verlag, Berlin, 150-180. o.
- Lagendijk, A. (1999): *Good practices in Cluster initiatives. Lessons from the 'Core' regions and beyond*. Centre for Urban and Regional Development Studies, University of Newcastle Upon Tyne, Newcastle.
- 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.
- Lengyel I. (2002): A klaszterek fejlesztésének általános tapasztalatai. In Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr, 169-190. o.
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. JATEPress, Szeged.
- Lengyel I. – Deák Sz. (2002a): Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze. In 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. 17-26. o.
- Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus, Budapest – Pécs.
- NGA (2002): *A Governor's Guide to Cluster-Based Economic Development*. National Governors Association, Washington.
- OECD (1999): *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD Proceedings, Paris.
- OECD (2001): *Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems*. OECD Proceedings, Paris.
- Patik R. 2004: A társadalom és a kultúra hatása a hálózatosodásra. In Czágány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 168-185.
- Patik R. 2006: Klaszteresedés lehetőségei a Dél-alföldön. Doktori értekezés kézirat (munkaanyag), SZTE GTK, p. 168.
- Porter, M.E. (1998a): Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, Nov-Dec. 77-90.o. (magyarul: *Harvard Business Manager*, 1999/4. 6-19. o.)
- Porter, M.E. (1998b): *On Competition*. The Free Press, New York
- Porter, M. E. (2000): Location, Clusters, and Company Strategy. In 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. (2003): The Economic Performance of Regions. *Regional Studies*, 6/7. 549-578. o.
- 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.
- Rosenfeld, S. A. (2002): Creating Smart Systems: A guide to cluster strategies in less favoured regions. Brussels, EU Directorate General for Regional Policy and Cohesion.
- Sári J. (2003): A magyar versenyszabályok változása a csatlakozás és a közösségi versenyjog eljárási tükrében. *Európai Tükör*, 4-5. 92-114. o.
- Tötödling, F. – Tripl, M. (2005): One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. *Research Policy*, 1203-1219. o.

8. Az építőipari klaszterek fejlesztésének fontosabb jellemzői	217
8.1. Klaszterfejlesztési politikák háttere az Európai Unióban	218
8.1.1. <i>A klaszterfejlesztési politikák alapelvei</i>	218
8.1.2. <i>Közösségi versenyszabályozás: a vállalkozások együttműködésének ösztönzése</i>	221
8.1.3. <i>A regionális/lokális innovációs rendszerek jellemzői</i>	226
8.2. A klaszteresedés tipizálása a gyakorlatban	231
8.2.1. <i>A klaszterek alapvető típusai fejlesztésük lehetőségei szerint</i>	232
8.2.2. <i>A klaszterek fejlesztésében a kormányzat és a magánszektor szerepe</i>	234
8.3. Az építőipari klaszterek fejlesztésének alapgondolatai	241
8.3.1. <i>A klaszterek fejlesztésének prioritásai és beavatkozási pontjai</i>	242
8.3.2. <i>Az építőipari megaklaszter fejlesztése</i>	244
8.3.3. <i>A lokális/üzleti építőipari klaszterek</i>	247
8.3.4. <i>A regionális klaszterek menedzselése</i>	250
8.4. Összegzés	254

A Magyar Építőipar Kht. fejlesztési javaslata

A Magyar Építőipar Közhasznú Társaságot az Európai Unió csatlakozására való hatékonyabb felkészülés érdekében hozta létre hat építőipari kivitelező vállalkozás 2001-ben. Az egész építési szakma képviselte a később belépett mérnöki és tervezői vállalkozások részvételével valósult meg. A Kht. fő feladata a magyar építési vállalkozások versenyképességének növelése az uniós csatlakozás időpontjára:

- Az építőipar magyar nagyvállalkozásainak felkészítése nemzetközi versenyképességük fokozására, integrátori szerep betöltésére – szakértői munka végzése, a fejlesztéshez szükséges elemek és panelek kidolgozása, egyeztetése és bevezetése;
- Az építőipari beszállítók körébe tartozó kis- és középvállalkozások EU normák szerinti felkészítése, segítségnyújtás, elvi iránymutatás pályázatok kidolgozásához, a pályázatok fejlesztése, támogatási elemek és panelek kidolgozása, egyeztetése, bevezetése, a megvalósítás szakmai felügyelete;
- Az építőipari beszállítói hálózatokba tartozó magyar kis- és középvállalkozások körének kiépítése és bővítése;
- A magyar építőipari kapacitások kiajánlása, értékesítése; nemzetközi trendek, tenderek figyelése, pályázatok készítése, lobby tevékenység;
- Állami beruházásokkal kapcsolatos szakmai ajánlások, véleményezések készítése a kormányzati szervek részére;
- Az építőipar állami irányítási rendszerének megújítására vonatkozó javaslatok kidolgozása a Kormány részére.

A fenti feladatok hosszabb távon lényegében építőipari klaszter létrehozását jelentik. Az elmúlt hat évben végzett munkánk alapján úgy vélem, jelen kötetben célszerű ismertetnem, hogy elképzeléseinkből és a tudományos elvekből mit sikerült a gyakorlatba átültetni. Milyen javaslataink voltak, és vannak az aktuális Kormányzat felé az építőipari ágazat versenyképességének hatékony növelésére, és mit kellene tennie a szakmának ahhoz, hogy az európai környezetben versenyben maradjunk.

Már a 2002-es klaszter kötet készítése során is gondoltunk arra, hogy az akkori fejlesztési javaslatot a nyilvánosság elé tárjuk, de a Kormánnyal folytatott háttértárgyalásokat nem akartuk ezzel megzavarni. Miután a 2002 óta eltelt időszakban az építőipari vállalkozások helyzetében, működésében lényeges változás nem történt - kivéve, hogy hazánk belépett az Európai Unióba - véleményem szerint célszerű e helyen is ismertetni az akkori helyzetértékelésből adódó fejlesztési javaslatunkat.

A Magyar Építőipar Kht. fejlesztési javaslata - nem kevés lobby tevékenységet követően - támogatásra talált 2001-ben az akkori Kormánytól. A Széchenyi

Terv fejlesztési forrásaiból a Klaszter Menedzsment központ létrehozására 22,4 millió forintot nyert a Kht. pályázat útján, amihez ugyanekkora saját erőt is biztosítania kellett. A gazdaságfejlesztési javaslatához társult egy informatikai fejlesztési javaslat is, amely célul tűzte ki az építőipari vállalkozások számítógépes rendszereinek fejlesztését, és annak a klaszter hálózat mentén történő összekapcsolását. Sajnos ez az elképzelés politikai keresztútba került és nem valósult meg, de szerencsére akadt néhány szakmai támogató, aki megértette, hogy a közhasznú szervezet tevékenysége nem a politikáról, hanem tisztán gazdasági koncepcióról szól, és különböző pályázatokon támogatta ezt a tevékenységet.

Napjainkra ismét támogató jelzések jönnek a kormány részéről. Az építőipari klaszter kialakítása fontos része a 2006-2010 közötti kormányprogramnak (2006. június 9-i program 21. oldala: A Magyar Köztársaság Kormányának programja a sikeres, modern és igazságos Magyarországért, 2006-2010):

„Az Új Magyarország program megvalósítása soha nem látott lehetőséget jelent építőiparunk és építőanyag-iparunk számára. A beruházások hatására az építőipar teljesítménye iránt évente mintegy 600 milliárd forint többletkereslet jelentkezik. A kereslet élénkíti az is, hogy uniós forrásokból lehetőség nyílik a hazai lakásállomány felújításának (megújításának) támogatására. Az építőipar kis- és középvállalkozásai számára kiemelten fontos piacot teremtünk a lakások energetikai célú felújításának támogatásával is.

*A vállalatoknak a hazai és a közösségi piacon az uniós pályázatokon alapuló megrendelésekért meg kell küzdeniük a tőkeerős külföldi konkurenciával. Hebytállásuk érdekében mind a szakmai, mind a minőségi felkészülést olyan, a vállalkozások szoros együttműködésén alapuló **építőipari klaszter programmal** segítjük, amely az eddigi hagyományos érdekvédelmi tömörüléseken túl a gazdasági, szakmai és különösen a minőségi követelményrendszerek érvényesítésével biztosítja a pénzügyi fegyelmet, a versenyképes minőséget.*

Az igazságos közteherviselés érdekében tovább erősítjük az építőipari foglalkoztatás „kifehérítését”.

Reméljük, hogy a gazdaságfejlesztési koncepció részeként a tőketámogatásra, szakképzésre, és közbeszerzésre vonatkozó javaslataink is meghallgatásra találnak. Talán még nem késő a szakma és a kormányzat közös akaratával egy versenyképesebb, hatékonyabb építőipari vállalkozói kör kialakítása.

A jelenleg tervezés alatt álló, 2007-2013 közötti Európai Unió költségvetési időszakban az EU támogatások jelentős része – több mint kétharmada - az építőipari ágazaton keresztül realizálható Magyarország számára. Az infrastrukturális és környezetvédelmi beruházások az NFT2-ben is megjelennek, mint kiemelten fontos, hazánk számára megvalósítandó célok. Ezért lényeges, hogy ezekkel a beruházásokkal kapcsolatban felmerülő lehetőségekről és veszélyekről előre gondolkodjunk, és a célok eléréséhez időben megtegyük a szükséges lépéseket.

Fejlesztési javaslat

Cél:

A hazai építőipari vállalkozások versenyképességének erősítése, a legális foglalkoztatás növelése, ezzel az építési tevékenységből származó adó- és járulékbetételek hosszú távú biztosítása a költségvetés számára.

Eszközök:

1. Minősítési rendszer kialakítása és működtetése.
2. Tőkeemelés, tőkekoncentráció.
3. Szakképzés (felnőtt-munkanélküli, iskolarendszeren belüli).
4. Pályáztatási rendszer kialakítása (európai minták alapján).

Felelős:

A Magyar Köztársaság Kormánya.

1. Minősítési rendszer kialakítása és működtetése

Az építőipari vállalkozások száma Magyarországon közel százezer, míg Ausztriában ennek csak mintegy a tíz százaléka. A hazai vállalkozások nagy hányada kényszervállalkozás, ami jelentős mértékben zavarja árképzésével a tisztességesen működő vállalkozásokat. A minősítési rendszer kialakításával lehetőség nyílik az építési piac „kifehérítésére”.

Cél:

1. Versenyképes vállalkozások, megfelelő képzettségű munkaerővel.
2. A kényszervállalkozók átminősülése jól fizetett szakmunkássá.
3. Az építőipari ágazat „kifehérítése”.
4. EU pályázatokra alkalmas együttműködő vállalkozások, konzorciumok kialakítása.

Eszközök:

1. Minősítési rendszerrel a vállalkozások átvilágítása.
2. Oktatás, képzés a vállalkozások számára.

Felelős:

1. Magyar Építőipar Kht. (állami többségi tulajdon esetén)
2. Építési Vállalkozók Országos Szakszövetsége
3. Építésügyi Minőségellenőrző Intézet

2. Tőkeemelés, tőkekoncentráció

Az EU közbeszerzési pályázatain induló vállalkozásoknak jelentős tőkével kell rendelkezniük, hiszen az egyik döntő szempont a pályázatok értékelésekor a tőke megfelelés, a rendezett pénzügyi háttér.

Cél:

Tőkeemelés, tőkekoncentráció

Eszközök:

1. Vállalkozások fúzióinak támogatása.
2. Állami vissza nem térítendő támogatások nyújtása a minősített vállalkozások részére.
3. Építőipari Klaszter Rendszer kialakítása.

Felelős:

1. Magyar Építőipar Kht. (állami többségi tulajdon esetén)
2. Magyar Fejlesztési Bank Rt.

3. Szakképzés

Az EU fejlesztési forrásokkal finanszírozott beruházások olyan megnövekedett munkaerő igényt jelentenek majd, amelyet a jelenlegi hazai kapacitások nem képesek kiszolgálni. Ezért sürgető a megfelelő tudású munkaerő képzése. A várható munkaerőhiány nagyságrendje az építőiparban mintegy 100-150 ezer fő.

Cél:

Megfelelő képzettségű munkaerő biztosítása az építési projektekhez, akik a teljes jövedelmük után adóznak, és munkáltatójuk teljes körűen eleget tesz adó-és járulékfizetési kötelezettségeinek.

Eszközök:

1. Felnőtt (munkanélküli) betanító képzés, átképzés.
2. Határon túli magyarok képzése (Interreg program keretében).
3. Iskolarendszeren belüli szakmunkás képzés (szakiskolák népszerűsítése).

Felelős:

1. Magyar Építőipar Kht. (többségi állami tulajdon esetén)
2. Szociális és Munkaügyi Minisztérium
3. Oktatási és Kulturális Minisztérium

4. Pályáztatási rendszer kialakítása

Általános tapasztalat az EU-ban, hogy a vállalkozási szabadság elve ellenére, a kiemelt nagyberuházásokat az adott országban működő hazai vállalkozások nyerik el, biztosítva ezzel a projektekből származó nyereség otthoni adózását, és a hazai munkaerő foglalkoztatását. Az „irányított” pályázaton történő nyerést a kiírásban meghatározott feltételek biztosítják, amelyekre az EU versenypolitikájával összhangban álló gyakorlatok is megfigyelhetők. Célszerű ezért Magyarországon is olyan pályázati feltételrendszert kialakítani, figyelembe véve az EU versenypolitikájának előírásait, amely a külföldön működővel azonos, vagy hasonló előnyöket nyújt a hazai vállalkozásoknak a nagyberuházások pályáztatása során.

Cél:

A hazai érdekeknek megfelelő pályázati rendszer kialakítása.

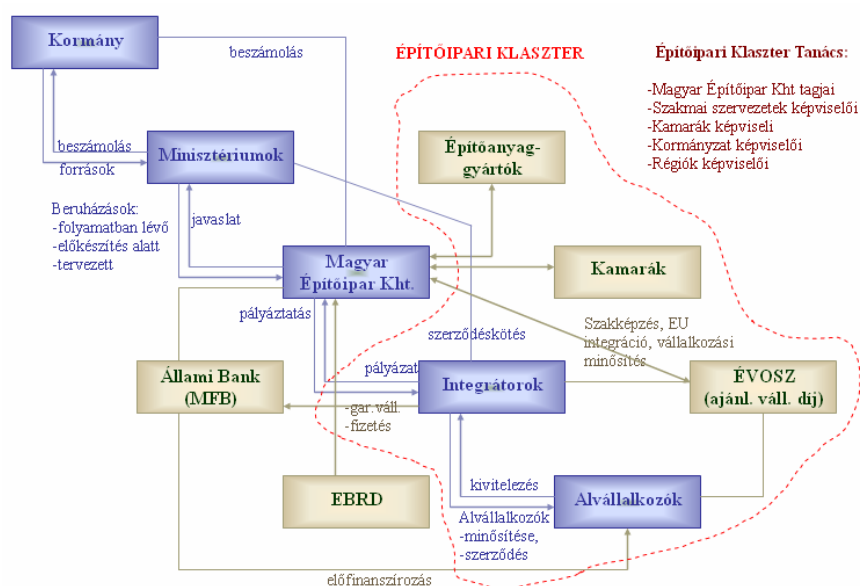
Eszközök:

1. Cégek minősítése.
2. Közbeszerzési törvény módosítása.

Felelős:

1. Magyar Építőipar Kht. (többségi állami tulajdon esetén)
2. Építési Vállalkozók Országos Szakszövetsége
3. Magyar Kereskedelmi és Iparkamara.
4. Igazságügyi és Rendészeti Minisztérium.

A hazai építőipari klaszter javasolt szerkezeti felépítése



A fentiekben vázolt elképzelések a leggyorsabban az építőipari klaszter rendszer továbbfejlesztésével valósíthatók meg. Ennek a rendszernek a koordinátora jelenleg a Magyar Építőipar Kht. Az elképzelések szerint ebben a közhasznú társaságban kell többségi tulajdont szereznie az államnak (javaslatunk: a Miniszterelnöki Hivatalnak), biztosítva ezzel az állami kontrollt a folyamatok felett.

Budapest, 2006. július

Bacsárszki Pál ügyvezető igazgató
Magyar Építőipar Kht.