

A hálózati együttműködés hatása a kis- és középvállalatok versenyképességére – nemzetközi összehasonlításban

NÉMETHNÉ GÁL ANDREA

Absztrakt

Az utóbbi években mind a tudományos kutatások, mind pedig a gazdaságpolitika szintjén egyre inkább előtérbe került a vállalatok közötti hálózati együttműködés fontosságának hangsúlyozása. A kis- és középvállalatok versenyképességének fontos tényezője a hálózatokhoz, klaszterekhez való csatlakozás lehetősége, illetve az erre való készség és képesség. A tanulmány egy Magyarországon végzett primer kutatás, valamint több nemzetközi felmérés eredményének felhasználásával mutatja be a kkv-k beszállítói hálózatokhoz való csatlakozásának és klaszteresedésének jellemzőit, valamint ennek a kkv-k versenyképességére gyakorolt hatását. Az elemzés középpontjában a magyar kkv-szektor áll, de több közép-kelet-európai ország adatai is helyet kaptak az összehasonlításban.

Kulcsszavak: klaszter, hálózat, kis- és közepes vállalatok, versenyképesség, együttműködés.

1. Bevezetés

A vállalati versenyképesség külső mikrokörnyezeti tényezőit összefoglaló Porter-féle gyémánt modell¹ nagy hangsúlyt helyez a vállalatok közötti hálózati együttműködés, klaszteresedés versenyképességet alakító szerepére. A kis- és középvállalatok helyzetének stabilizálását, a szektor versenyképességének növelését és a kkv-k globális versenybe való bekapcsolódását jelentősen elősegíti, ha a vállalatok gazdasági hálózatokat, klasztereket² hoznak létre. Megfigyelhető az előbbieik gazdaságpolitikai szintű felismerése is, ami az utóbbi években több olyan európai uniós és magyar dokumentumban³ is tetten érhető, amelyek egyre inkább szorgalmazzák a kkv-k klaszterbe szerveződésének ösztönzését a versenyképesség javítása érdekében.

A hálózati együttműködés, klaszteresedés számos előnyét a kis- és középvállalatok vonatkozásában úgy lehetne röviden összefoglalni, hogy a ko-

¹ A modell leírását adja egyebek mellett: Porter et al. (2008: 49).

² Bár a két fogalom között vannak különbségek, mindkettőnek a vállalatok közötti együttműködés a lényege. A hálózatok és klaszterek pontos fogalmi elhatárolásának, jellemzőinek és számos típusának ismertetése szétfeszítené e tanulmány kereteit, de a téma kifejtésével a következő tanulmányban részletesen foglalkoztam: Némethné (2009).

³ Például: COM(2008)394végleges, COM(2008)652végleges, GKM (2006)

operáció révén a nagyvállalatokéhoz hasonló piaci pozícióba kerülhetnek anélkül, hogy fel kellene adniuk rugalmasságukat. Az előnyök között kiemelkedő jelentősége van a különféle (tárgyi, pénzügyi, humán) erőforrásokhoz való könnyebb hozzájutásnak (ami lehetővé teszi a termelékenység növelését), a piacokhoz való könnyebb hozzáférésnek, a költségek csökkentésének, az innovációk gyorsabb és egyszerűbb megvalósításának, és a „rejtett tudás” felszínre kerülésének. (Porter 1998a) Ezek az előnyök egyúttal motivációként szolgálhatnak ahhoz, hogy a vállalatok az együttműködés mellett döntsenek, és sikeres hálózatokat, klasztereket hozzanak létre. Természetesen a vállalkozók személyisége, kompetitív vagy kooperatív szerepfelfogása is hatással van az együttműködés elutasítására vagy elfogadására. (Imreh 2008) Azonban a szándék mellett legalább ennyire fontos az együttműködésre való alkalmasság is, ami a kkv-k hálózatosodásának kulcskérdése. Ilyen értelemben tehát – bár a klaszteresedés foka, az iparági és regionális együttműködések elterjedtsége a porteri gyémánt szerint a vállalatok versenyképességének külső hatótényezője – a vállalatoknak rendelkezniük kell azokkal a belső jellemzőkkel is, amik alkalmassá teszik őket a hálózatokhoz, klaszterekhez való csatlakozásra.

2. Beszállítói hálózatok – egy Magyarországon végzett primer kutatás eredményei

Mind a Magyarországon, mind pedig a többi közép-kelet-európai országban működő kis- és középvállalat számára a vállalatközi együttműködés egyik fontos formája a nagy- vagy multinacionális vállalatok *beszállítói hálózatába* való integrálódás. A beszállítói hálózat a vertikális hálózatok leggyakoribb típusa. Jellemzője az alá-fölérendeltségi viszony, amely a hálózatban vezető (ún. integrátor) szerepet betöltő nagyvállalat (esetleg nagyvállalatok) és a köré szerveződő kis- és középvállalatok között áll fenn. Ezek általában egy értéklánc mentén szerveződő, világos célrendszerrel rendelkező kooperációk, ahol a szereplők közösen dolgoznak a célok eléréséért, így közöttük csak az együttműködés jellemző, a kompetitív viselkedési forma nem (Imreh 2005. 59). A beszállítóvá válás alapvető feltétele a megrendelők elvárásainak való megfelelés, amely elvárások az alábbiak szerint foglalhatók össze (Szalavetz 2002 alapján):

- A szállítások a megrendelő által elvárt áron, minőségben és pontos ütemezéssel történjenek.
- A megrendelések mennyiségének növekedése esetén a beszállítók képesek legyenek kapacitásuk rövid időn belüli bővítésére.
- A beszállítók legyenek alkalmasak az innovatív segítségnyújtásra: a felmerülő műszaki problémák megoldására és a termék vevői igényeknek megfelelő átalakítására.

Szalavetz szerint a magyar kkv-k csak az első szempontra figyelnek, amit többnyire képesek is teljesíteni, de probléma még ekkor is felmerülhet (és gyakran fel is merül). A potenciális beszállítók általában nem tudják dokumentálni, hogy megfelelnek a megrendelő által megkívánt minőségi követelményeknek (pl. minőségbiztosítási rendszer működése, termelési hibák és az azt követő intézkedések dokumentálása, informatikai rendszer leírása stb). Ennek oka, hogy a vállalatok jelentős részénél még nem alakult ki egy olyan standard színvonal, amit hosszabb távon is képesek lennének tartani, így a minőség folyamatos ellenőrzését biztosító formalizált – és dokumentumokkal alátámasztható – eljárások is hiányoznak.

A kapacitásbővítés és az innovatív segítségnyújtás követelményének is kevés kkv tud eleget tenni, mert jelentős részük nem képes felhalmozni a növekedéshez és az innovációhoz szükséges tőkét. Ezért a hálózatosság támogatásának kulcsfontosságú eleme a kkv-k forrásellátottságának javítása, nem utolsósorban az elvonások mérséklése útján (Szalavetz 2002. 84). Ugyanezt a következtetést fogalmazza meg egy másik tanulmány (Artner 2004. 15) is, amely szerint a magyar kkv-szektorban a növekedési és technológiafejlesztési képesség hiányát elsősorban a forgótőke elégtelensége okozza, ezért a kkv-k támogatását célzó gazdaságpolitikai intézkedéseknek főként a szektor tőkeerejének fokozására kellene irányulniuk.

A fentieket a kkv-k szemszögéből egészítik ki annak a primer kutatásnak az eredményei, amelyre a tatabányai Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján került sor. 2006 decembere és 2007 januárja folyamán kérdezőbiztosok bevonásával lebonyolított kérdőíves felmérést⁴ végeztünk 812 nem pénzügyi, társas vállalat vezetőjének⁵ megkérdezésével. Az ország egész területére kiterjedő kutatás célja az volt, hogy átfogó képet adjon a Magyarországon működő társas – elsősorban a kkv-szektorba tartozó – vállalatok gazdálkodásáról: eszköz- és forrásszerkezetéről, jövedelmezőségi viszonyairól, finanszírozási szokásairól, piaci helyzetéről és kilátásairól stb. A kutatás nem terjedt ki az egyéni vállalatokra, valamint a pénzügyi közvetítést végző vállalatokra. A kérdőívek statisztikai feldolgozásakor sor került a vállalat-

⁴ A kutatás vezetője Dr. Sinkovics Alfréd, a kutatócsoport tagjai: Dr. Szennyessy Judit és Némethné Gál Andrea. A kérdőívet közösen készítettük, a felmérés során keletkezett adatbázis feldolgozását már 2007-ben elkezdtük és az eredményeket részben publikáltuk, de a jelen tanulmányban szereplő adatfeldolgozások és a levont következtetések önálló munkám eredményei.

⁵ Az összesen 854 beérkezett kérdőív közül – a kitöltési hiányosságok miatt – végül 812-t találtunk feldolgozásra alkalmasnak. A 812 válaszadó 72%-a ügyvezető/cégvezető volt, 28%-a pedig egyéb vezető beosztású dolgozó.

méret szerinti különbségek feltárására is függetlenségvizsgálat (χ^2 -próba⁶) segítségével.

A beszállítói státusz elemzésére vonatkozó kérdések közül elsőként az e státusz létre adott válaszokat mutatja be az 1. táblázat. Az adatok szerint a válaszadó kkv-k egyharmada rendelkezik ilyen pozícióval, de e tekintetben lényeges különbség van az egyes vállalati méretkategóriák között.

1. táblázat. *A vállalatok megoszlása beszállítói státuszuk szerint (%)*

Vállalat mérete	Beszállító-e a cég		Összesen
	Igen	Nem	
Mikro	25,6	74,4	100,0
Kis	48,9	51,1	100,0
Közép	55,6	44,4	100,0
KKV	33,1	66,9	100,0
Nagy	56,5	43,5	100,0
Együtt	33,8	66,2	100,0

Nem válaszolt: 37 (4,6%)

χ^2 -próba: $p = 0,000$ $e < 5$: 0 cella (0,0%) Cramer's V = 0,254

Forrás: A kérdőív alapján saját számítás

A χ^2 -próba közepesnél valamivel gyengébb szignifikáns kapcsolatot mutat a vállalatméret és a beszállítói pozíció megléte között: a mikrovállalatoknak kb. egynegyede, míg a többi méretkategóriában a cégek mintegy fele beszállító, vagyis a beszállítói státusszal rendelkező cégek aránya a vállalatméret növekedésével egyértelműen nő.

Érdekes, hogy miként vélekednek a vállalatok e státusz megszerzésével elérhető előnyökről. (2. táblázat)

A kkv-k döntő többsége (72,1%) úgy látja, hogy a beszállítónak válás vagy a beszállítás mértékének növelése a közeljövőben nem fogja elősegíteni a cég növekedését, ráadásul nagyobb részük (39,7%) egyáltalán nem ezt látja a növekedés útjának, kisebb részük (32,4%) viszont igen, de nem bízik a sikerben. A beszállítói pozíciót egyértelműen pozitívan értékelők aránya alig haladja meg a válaszadó kkv-k egynegyedét (27,9%).

⁶ Két nem metrikus változó kapcsolatára vonatkozó hipotézisvizsgálati eljárás. Az alkalmazott szignifikanciaszint: $p = 5\%$. A táblázatok alatt szereplő további értékek értelmezése: e = elméleti gyakoriság, melynek legalább 5-nek kell lennie minden cellában a próba elvégzéséhez; Cramer's V = asszociációs együtttható, melynek 0 és 1 közötti értéke a kapcsolat szorosságát mutatja.

2. táblázat. A vállalatok véleménye a beszállítói státuszról (%)

Vállalat mérete	A beszállítási lehetőség megszerzése vagy növelése hozzájárulhat-e a cég növekedéséhez?			Összesen
	Igen, és van is rá lehetőség	Jó lenne, de nincs rá lehetősége	Nem	
Mikro	21,3	33,2	45,5	100,0
Kis	41,3	32,5	26,2	100,0
Közép	47,1	23,5	29,4	100,0
KKV	27,9	32,4	39,7	100,0
Nagy	60,9	13,0	26,1	100,0
Együtt	28,9	31,8	39,3	100,0

Nem válaszolt: 69 (8,5%)

χ^2 -próba: $p = 0,000$ $e < 5: 0$ cella (0,0%) Cramer's V = 0,186

Forrás: A kérdőív alapján saját számítás

A függetlenségvizsgálat szerint a vállalatméret szignifikáns hatással van az adott válaszra. A beszállítás növekedést serkentő hatásának nemleges megítélése egyedül a mikrovállalatok körében felülreprezentált, míg a leginkább pozitív megítélés egyedül itt alulreprezentált, vagyis a beszállítás pozitív megítélése a vállalatméret növekedésével együtt nő. Fontos még kiemelni, hogy a „Jó lenne beszállítónak válni (vagy mértékét növelni), de nem lát rá lehetőséget” válasz a két legkisebb méretkategória cégeire jellemző inkább, ami arra enged következtetni, hogy a kisebb cégeknek rosszabbak az esélyeik a „nagyokkal” való üzleti kapcsolatok kialakítására, és ezzel együtt a beszállítói pozíció megszerzésére.

A beszállítói pozícióból származó jövőbeni előnyök megítélését nemcsak a vállalatméret befolyásolja, hanem az is, hogy az adott cég rendelkezik-e beszállítói státusszal (3. táblázat). A befolyásolás mértéke erős, a kapcsolat „iránya” pedig a felülreprezentált arányok alapján egyértelmű: akik már beszállítók, azok többsége (67,3%) úgy látja, hogy ez segíti a cég növekedését, akik pedig nem beszállítók, azok nem is akarnak azok lenni (56,9%), vagy szeretnének ugyan, de nem látnak rá esélyt (35%). A beszállítói hálózathoz való csatlakozás nehézségeire utal, hogy a nem beszállítóknak mindössze 8,1%-a lát lehetőséget arra, hogy beszállítónak válhasson, továbbá az is figyelemre méltó, hogy a beszállítók egyharmada (32,7%) szerint nem kínál jövőbeni előnyöket ez a státusz.

3. táblázat. *A beszállítói státusz és annak jövőbeni megítélése közötti összefüggés*

A beszállítási lehetőség megszerzése vagy növelése hozzájárulhat-e a cég növekedéséhez?	Vállalatok (%)		
	Beszállító	Nem beszállító	Együtt
Igen, komoly esélyt látok ennek megvalósulására.	67,3	8,1	28,9
Jó lenne, de nem látok esélyt a megvalósulására.	26,1	35,0	31,8
Nem, számomra nem ez a növekedés útja.	6,6	56,9	39,3
Összesen	100,0	100,0	100,0

Nem válaszolt: 75 (9,2%)

χ^2 -próba: $p = 0,000$ $e < 5: 0$ cella (0,0%) Cramer's V = 0,654

Forrás: A kérdőív alapján saját számítás

3. A klaszteresedés jellemzői a közép-kelet-európai országokban – nemzetközi összehasonlítás

A kkv-k közötti együttműködés másik fontos megjelenési formája a *regionális klaszter*, amelyre a horizontális hálózati felépítés, vagyis a szereplők közötti mellérendeltségi viszony jellemző. Általában közel azonos erejű kis- és középvállalatok működnek együtt, az általános cél a méretgazdaságosságból eredő hátrányok áthidalása, és a kooperáció többnyire a közös piaci fellépés, egységes arculattervezés, marketing, termékfejlesztés és beszerzés területén valósul meg. A vertikális hálózatoktól eltérően itt már megjelenik a kompetitív viselkedés, vagyis az „együttműködve versengés” („coopetition”) is (Imreh 2005. 62). A regionális klaszterek lényeges jellemzője a kooperáló vállalatok és az őket támogató intézmények (kormányzati szervek, kutatószféra, pénzügyintézetek, érdekképviseletek stb.) területi koncentrációja. Ez a földrajzi közelség teszi lehetővé azoknak az agglomerációs és szinergiahatásoknak a kialakulását, amelyek a fő versenyelőnyöket biztosítják a klaszter vállalatai számára (Deák 2002. 105).

A közelmúltban több felmérés, tanulmány is készült az Európai Unióban működő klaszterek feltérképezése és jellemzése céljából. Ezek közül magyar vonatkozásban nagy jelentőségű az a tanulmány, amely az Európai Unióhoz 2004-ben csatlakozott tíz ország (NMS10) klasztereinek összehasonlító elemzését tartalmazza (Ketels – Sölvell 2005). A felmérés az országcsoport mind a 41 régiójáról⁷ gyűjtött adatokat, és a porteri klaszterkonceptió szerint releváns

⁷ Az Eurostat által kidolgozott és alkalmazott NUTS-rendszer (Nomenclature of Territorial Units for Statistics) 2. szintje (NUTS 2) által meghatározott tervezési-statisztikai régiók.

38 tevékenységi kört (klaszterkategóriát)⁸ határozott meg. A kutatók a foglalkoztatás regionális és tevékenységi (klaszterkategória) szintű koncentrációját tekintették egyfajta „klaszteralpnak”, és a statisztikailag elkülöníthető tevékenységcsoportok regionális halmozódását vizsgálták. Magyarországnak és a versenytárs országoknak (Románia kivételével) a kutatás által feltárt legfontosabb adatait a 4. táblázat tartalmazza.

4. táblázat. *Egyes országok klasztereire vonatkozó adatok 2004-ben*

Ország, országocsoport	Régiók száma	Klaszterek száma	Régiónkénti átlagos klaszterszám	Klaszterekben foglalkoztatottak	
				száma (ezer fő)	aránya* (%)
Szlovákia	4	32	8,0	810	37,3
Magyarország	7	62	8,9	1468	37,6
Csehország	8	65	8,1	1934	48,3
Lengyelország	16	156	9,7	4468	34,1
NMS10	41	367	8,9	9917	32,0

* Az összes foglalkoztatott %-ában. (Eurostat, KSH, SUSR, CSU, GUS adatai alapján saját számítás.)

Forrás: Ketels–Sölvell (2005. 27, 66) alapján saját szerkesztés

A kutatás adatai alapján Magyarország mind a régiónkénti átlagos klaszterszám, mind a klaszterekben foglalkoztatottak aránya alapján a második helyen áll, de az előbbi esetben Lengyelország, az utóbbi esetben pedig Csehország mögött. A vizsgált tíz ország adataival összevetve az átlagos magyar klaszterszám éppen megegyezik a NMS10 országok átlagértékével, míg a foglalkoztatottak aránya tekintetében mind a négy ország adata átlag feletti. Magyarországon a klaszterek területi elhelyezkedése nem egyenletes. A legtöbb (15) klaszter a közép-magyarországi, a legkevesebb (6-6) klaszter pedig a dél-alföldi és a közép-dunántúli régióban található (Ketels–Sölvell 2005. 27).

A tanulmány figyelemreméltó adatokat közöl a klaszterek exportteljesítményével kapcsolatban. Minden országban kiválasztásra kerültek azok a klaszterkategóriák, amelyek exportált termékeinek értéke nagyobb súllyal

⁸ Porter szerint feltételezhető, hogy ha bizonyos tevékenységeket végző vállalatok földrajzilag koncentrálnak, akkor ott valamiféle helyi jellegű versenyelőnyt találnak. Ha ez a koncentráció nem pusztán a felvevőpiac vagy a felhasznált természeti erőforrások közelségével magyarázható, hanem a több lehetséges telephely közötti választás eredményeként jön létre, akkor az adott tevékenység a klaszterkoncepció szempontjából relevánsnak tekinthető (Porter 2003). A szerzők ezt a koncepciót, valamint a NACE Rev.1. nomenklatúrát alkalmazták a klaszterkategóriák kialakításához (Ketels–Sölvell 2005. 16).

szerepel az ország exportjában, mint az adott termékcsoport súlya a világ öszszexportjában, vagyis amelyek megnyilvánuló komparatív előny mutatója (RCA) nagyobb 1-nél. Az ezekbe a kategóriákba tartozó klaszterek adatait mutatja az 5. táblázat.

5. táblázat. Az $RCA > 1$ mutatóval rendelkező klaszterek exportteljesítménye 2003-ban

Ország	Klaszterek száma	Részesedés az ország exportjából (%)	Egy klaszterre jutó részesedés (%)
Magyarország	14	71	5,1
Szlovákia	16	71	4,4
Csehország	19	71	3,8
Lengyelország	19	69	3,6

Forrás: Ketels–Sölvell (2005. 39)

Az adatok tanúsága szerint a megnyilvánuló komparatív előnnyel rendelkező szektorokban működő klaszterek döntő szerepet játszanak az országok exportteljesítményében (a tanulmány szerint Magyarországon ezek elsősorban az autóipar, az elektronika és az élelmiszeripar területén tevékenykednek). A koncentráció mértéke a vizsgált országok között Magyarországon a legnagyobb, vagyis viszonylag kevés klaszterhez köthető a viszonylag magas exportteljesítmény. Az NMS10 országok átlagában az $RCA > 1$ értékkel rendelkező klaszterek az összes export 75%-át adják, aminek oka, hogy a többi hat ország közül ötnek az adata 75%-os vagy annál nagyobb exportrészesedést mutat (Ketels–Sölvell 2005. 38–39). Így tehát Magyarország és a versenytárs országok „vezető” klasztereinek exportteljesítménye bár jelentős, mégis elmarad az országcsoport átlagától.

Egy másik átfogó felmérés 2006-ban készült az EU 25 tagállama, az akkori négy jelölt ország (Románia, Bulgária, Horvátország és Törökország), valamint Norvégia, Svájc és Izland közel 21 ezer, legalább 20 főt foglalkoztató vállalatának telefonos megkérdezésével (Flash Eurobarometer 187. 2006). A kutatás egyik legfontosabb eredménye a „klaszterszerű” környezetben⁹ működő, valamint a ténylegesen klaszterekben tevékenykedő vállalatok arányának megállapítása. A kiemelt országok és országcsoportok erre vonatkozó adatai a 6. táblázatban láthatók.

⁹ Cluster-like environment: A kutatók 5 kérdéssel közelítették a fogalmat (pl. olyan régióban működik-e a cég, ahol több hasonló profilú cég van, jellemző-e a más cégekkel, egyetemekkel, egyéb intézményekkel való együttműködés stb.). Ha legalább 4 kérdésre „igen” választ adott a megkérdezett, akkor a kutatók úgy tekintették, hogy „klaszterszerű” környezetben működik (Flash Eurobarometer 187. 2006. 18).

6. táblázat. A klaszterszerű környezetben és a klaszterekben tevékenykedő vállalatok aránya 2006-ban (%)

Ország, országcsoport	Klaszterszerű környezetben működők aránya	Ebből klasztertagok	Klasztertagok az összes vállalat %-ában*
EU25	24	64	15
EU15	28	64	18
NMS10	9	65	6
Szlovákia	15	58	9
Magyarország	14	48	7
Románia	13	78	10
Csehország	9	51	5
Lengyelország	4	67	3

*Az első két oszlop szorzataként adódó értékek (saját számítás).

Forrás: Flash Eurobarometer 187. (2006. 19, 64) alapján saját szerkesztés

A kutatás eredménye szerint az Európai Unió régi tagállamaiban a vállalatok háromszor akkora hányada működik mind klaszterszerű környezetben, mind pedig klaszterekben, mint az új tagállamokban. Magyarország a 14, illetve 7%-os adatával a versenytárs országok középmezőnyében szerepel, amely adatok némileg meghaladják az NMS10 országok átlagát¹⁰.

Bár a bemutatott két kutatás teljesen eltérő módszerekkel vizsgálta a klasztereket, Magyarország tekintetében mégis lényegében ugyanazt az eredményt hozta. Eszerint a klaszteresedés terén elért eredményeink valamivel jobbak az újonnan csatlakozott országok átlagánál, de lényegesen elmaradnak az EU15 országok teljesítményétől. A vizsgált versenytársainkhoz képest sem számottevő versenyelőnyről, sem versenyhátrányról nem beszélhetünk ezen a téren, amit az OECD e tárgykörben készült 2005-ös kiadványa is megerősít. Eszerint Szlovákiában, Csehországban, Lengyelországban és Magyarországon is elindult a klaszteresedés folyamata, aminek elősegítése – kisebb-nagyobb hangsúllyal – mindegyik ország gazdaságfejlesztési koncepcióiban helyet kap, de kiemelkedő sikerekről egyelőre nem lehet beszámolni. A Magyarországról készült esettanulmány alapján a kiadvány megállapítja, hogy a klaszterépítést elsősorban a külföldi befektetések irányítják, és a hazai klaszterek csak nehezen,

¹⁰ Fontos megjegyezni, hogy a kkv-k döntő hányadát (2006-ban Magyarországon 94,9%-át) kitevő mikrovállalatok és a 10–19 főt foglalkoztató kisvállalatok nem vettek részt a felmérésben, így a teljes vállalati körben tapasztalható arány minden bizonnyal lényegesen kisebb az itt közölnél. Ezt támasztja alá az a 2007-es kutatás is, amely szerint Magyarországon mintegy 1000-re tehető a klasztertag vállalatok száma, ami kb. 0,14%-a az összes vállalatnak (Szanyi 2008. 196–200).

lassan alakulnak ki. Az ország külföldi tőkétől való függőségét a tanulmány túlzott mértékűnek minősíti, ami még inkább rávilágít a hazai klaszterkezdeményezések – kiemelt pozitív példaként említve a Pannon Gazdasági Kezdeményezést¹¹ – fontosságára (OECD 2005. 5).

A magyar klaszterek rövid „számbavétele” előtt fontos megjegyezni, hogy a formális szervezet (irányító szerv, formális tagság stb.) léte nem feltétele a klaszter működésének, vagyis a klaszterhez tartozást nem a tagság, hanem a földrajzi közelség és az együttműködés dönti el (Rosenfeld 2001.110). Ennek ellenére a klaszterfejlődés útján megtett jelentős lépésnek tekinthető, ha az együttműködésben résztvevők kinyilvánítják „összetartozásukat”, és formális klaszterszervezetet hoznak létre. A Magyarországon létrejött klaszterszervezeteknek a központul szolgáló régiók és a megalakulási évek szerinti megoszlását a 7. táblázat tartalmazza.

7. táblázat. A Magyarországon létrejött klaszterszervezetek megoszlása a regionális elhelyezkedés és a megalakulás éve szerint

Régió	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	?	Össz.
Észak-Magyarország	-	-	1	1	-	1	1	-	4
Észak-Alföld	1	-	-	-	1	2	-	1	5
Közép-Dunántúl	-	-	1	-	-	1	-	3	5
Dél-Dunántúl	1	-	-	-	2	-	1	1	5
Dél-Alföld	1	2	-	-	-	1	2	1	7
Nyugat-Dunántúl	3	-	-	-	4	1	-	2	10
Közép-Magyarország	1	1	-	1	-	2	-	7	12
Országos	-	-	-	-	-	4	-	2	6
Ismeretlen (?)	-	-	-	-	-	2	-	-	2
Összesen	7	3	2	2	7	14	4	17	56

Forrás: Szanyi (2008. 196–200) alapján saját szerkesztés

A táblázat adatai szerint a közép-magyarországi és a nyugat-dunántúli régióban található a legtöbb klaszterszervezet, és a 2006-os év kiemelkedő jelentőségű volt az új klaszterek létrejötte szempontjából. Az adatok értékeléséhez

¹¹ A 2001-ben indult, több iparági klasztert (autóipar, faipar, elektronika stb.) tömörítő Pannon Gazdasági Kezdeményezés (PGK) célja, hogy segítse a regionális és gazdaságfejlesztési szervezetek, a régióban működő vállalatok és oktatási-kutatási intézmények közötti kapcsolatépítést a régió versenyképességének javítása érdekében (*Forrás: <http://www.pgk.hu/cgi-bin/eghi/news.cgi?view=ck&tID=83&nID=1693> letöltve: 2009. ápr.*).

azonban figyelembe kell venni, hogy a hivatkozott forrás szerint 2007-ben az 56 klaszter közül 23 nem létezett, nem működött vagy nem volt róla elérhető információ, és ezek közül 17 (74%) vagy a Széchenyi Terv, vagy a GVOP keretében támogatásban részesült. Ezzel szemben a 33 működő klaszterből csak 14 (42%) kapott támogatást, ami erősen megkérdőjelezi a klaszterfejlődés állami támogatásának hatékonyságát. Ennek egyik legfőbb oka, hogy a vállalkozók egy része a klaszterek létrehozásának fő célját az állami források megszerzésében látja (Buzás 2002. 98), és ez a helytelen szemlélet nem kedvez a támogatások hasznosulásának. A támogatásoknak a klaszterek létrehozásában játszott jelentős katalizátor szerepét bizonyítja, hogy a Pólus Program keretében 2008-ban kiírt klaszterpályázatokon a 33 fejlődő mellett 136 induló klaszter vett részt, amelyek ha ténylegesen működni kezdenének, akkor megnégyszereződne a klaszterek száma. Erre természetesen nincs esély, de arra talán igen, hogy érzékelhetően emelkedni fog a működő klaszterek száma, és néhány éven belül Magyarországon kialakulhat 5–10 tényleges gazdasági húzóerőt jelentő klaszterszerveződés (VG 2009. 5).

A fejezet elején ismertetett jellemzőkön túl a klaszterekhez kapcsolt leggyakoribb fogalom – mind a szakirodalomban, mind az európai uniós dokumentumokban – az innováció. Az innovációközpontú megközelítés szerint a klaszterbeli együttműködés fő tartalma nem a termékek, szolgáltatások vagy termelési tényezők áramlása, hanem sokkal inkább a tudásgenerálás és annak átadása, valamint az innovációt segítő megállapodások rendszerének kidolgozása és működtetése (Sölvell et al. 2003. 18). Az innovatív klaszterek létrejöttének és fejlődésének fontos feltétele a K+F szolgáltatások helyi elérhetősége, a vállalatok és a kutatóhelyek, oktatási intézmények együttműködése (Ketels et al. 2008. 2). Ezt a szemléletet erősítik az Európai Unió dokumentumai is, amelyek egyike az Unió innovációs stratégiájának végrehajtásában a világszínvonalú klasztereknek szánja a vezető szerepet (COM(2008)652végleges), sőt a 2007-ben kiadott Európai Klaszter Memorandum leszögezi, hogy a modern verseny körülményei között minden klaszternek innovatív klaszterré kell válnia (Europe Cluster Observatory 2007. 1). Egyetértek azzal a kutatói állásponttal, amely szerint – az innovációs együttműködés kétségtelen fontosságát elismerve – hiba lenne a kizárólagosság igényével hangsúlyozni ezt a fajta tevékenységet, különösen nem az induló klaszterek esetében. Ennek oka, hogy a klaszterekben részt vevő vállalatok nagyobb hányada kkv, amely vállalatok gyakran szűkös innovációs kapacitásokkal rendelkeznek (fokozottan igaz ez az újonnan csatlakozott EU-tagállamok vállalataira), és a tudásalapú kkv-k megjelenése csak az együttműködési folyamat érett szakaszában várható (Sass et al. 2008. 11). Kutatási eredmények igazolják, hogy a klaszterszervezetek által kitűzött célok között a K+F és innovációs tevékenységnek csak a fejlett országok-

ban van kiemelkedő szerepe, míg az átalakuló országok klaszterei esetén inkább a hozzáadott-érték tartalom növelése és az exportfejlesztés kap nagyobb hangsúlyt (Ketels et al. 2006). Ugyanakkor az innovatív klaszterek fejlődésének elősegítése ezekben az országokban is nagy jelentőségű a tudásalapú társadalom kiépítése és így az egész nemzetgazdaság versenyképességének javítása szempontjából, aminek felismerése a magyar fejlesztéspolitikában is megfigyelhető. A Pólus Program keretében 2008-ban 12, 2009 márciusáig pedig újabb 3 szerveződés nyerte el az „Akkreditált Innovációs Klaszter” címet, amelyek összesen 300 vállalatot (ezekből 229 (76,3%) kkv) tömörítenek. A cím odaítélése közvetlen pénzügyi támogatással nem jár, de a klaszterpályázatokon előnyt jelent, illetve egyes esetekben a pályázaton való részvétel feltétele. (Nemzeti Fejlesztési Ügynökség¹²) Bár a műszaki-természettudományos felsőoktatás és akadémiai kutatóhálózat jelentős része érintett ezekben a kooperációkban, de ez nem tekinthető országos méretekben általánosnak. Az üzleti szféra és az oktató-kutató intézmények közötti kiterjedt együttműködés a kelet-közép-európai országokban sokkal kevésbé jellemző, mint a fejlett országokban (GKI 2007. 131).

4. Összegzés

A primer kutatás eredményeit összefoglalva megállapítható, hogy a nagyobb vállalatméret kedvezően befolyásolja a kkv-k nagy- és multinacionális vállalatokkal kialakítandó üzleti kapcsolatainak és a beszállítói státusz megszerzésének lehetőségét is, emellett a beszállítási lehetőség megszerzésére vagy növelésére a kisebb vállalatok jóval kevésbé látnak esélyt, sőt kevésbé törekszenek, mint a nagyobbak. A beszállítói hálózatok tagjai többségükben elégedettek a pozíciójuk nyújtotta előnyökkel, a beszállítói státusszal nem rendelkezők pedig többnyire nem ebben látják cégük növekedésének útját.

A hálózati együttműködéseknek, a klaszterfejlődés szintjének a magyar kkv-k versenyképességére gyakorolt hatását röviden úgy lehetne összegezni, hogy egyértelműen pozitív folyamatok indultak el ezen a téren, de az elért eredmények eddig még nem tudtak érzékelhetően hozzájárulni a szektor versenyképességének – és ezen keresztül az ország versenyképességének – javulásához. Ennek okai:

- A nagy- és multinacionális vállalatokhoz kapcsolódó beszállítói hálózatok aszimmetrikus erőviszonyai a beszállító kkv-k alkalmazkodását követeli meg, de a megrendelői elvárásoknak való megfelelés gyakran nehézségekbe ütközik. Ez elsősorban a hosszú távon is megbízható mű-

¹² <http://www.nfu.hu/content/2933> (letöltve: 2009. május).

ködés bizonytalanságából és az innovációs képesség elégtelenségéből fakad, ami az esetek jelentős részében az elégtelen tőkeellátottságra vezethető vissza.

- A klaszterek kiépítésében kiemelt szerepe van a külföldi befektetéseknek, és egyelőre kevés a tényleges eredményeket felmutatni képes hazai klaszterkezdeményezés, így ezen a téren jelentős elmaradás figyelhető meg az Európai Unió fejlett országaihoz képest.
- A klaszterfejlődés terén Magyarország sem jelentős előnnyel, sem számottevő hátránnyal nem rendelkezik a kelet-közép-európai országokhoz képest egyik bemutatott kutatás szerint sem. Ez jórészt annak köszönhető, hogy a térség országai – az Európai Unió kifejezett ösztönzése ellenére – eddig még nem tudtak átütő eredményt elérni ezen a területen.
- A magyar gazdaságpolitika 2000 óta egyre nagyobb figyelmet fordít a kkv-k klaszteresedésének ösztönzésére, de az eddigi támogatási programok hatékonysága megkérdőjelezhető.
- Magyarországon megjelentek az első innovatív klaszterek, de a K+F szolgáltatások regionális elérhetőségének elégtelensége, és ezzel összefüggésben az üzleti szféra és az oktatási-kutatási intézmények közötti együttműködés viszonylag alacsony szintje megnehezíti fejlődésüket és számuk növekedését.

Irodalomjegyzék

Artner Annamária 2004. *A magyar kis- és középvállalatok és a külföldi tulajdonú cégek közötti együttműködés jellemzői a műszaki fejlődés szempontjából*. MTA Világ-gazdasági Kutatóintézet, Kihívások 171.

Buzás Norbert 2002. *Önkormányzati szolgáltatások a regionális gazdasági hálózatok kiépítésében*. In: Hetesi E. (szerk.): *A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje*. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged, 93–101.

COM(2008)394végleges: „Gondolkozz előbb kicsiben!” Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act”. Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2008)652végleges: Úton a világszínvonalú klaszterek felé az Európai Unióban: A széles körű innovációs stratégia végrehajtása. Európai Bizottság, Brüsszel.

Deák Szabolcs 2002. *A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés*. In: Hetesi E. (szerk.): *A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje*. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közleményei. JATEPress, Szeged, 102–121.

Europe Cluster Observatory 2007. *The European Cluster Memorandum. Promoting European Innovation through Clusters: An Agenda for Policy Action*. Europe Cluster Observatory.

Flash Eurobarometer 187. 2006. *Innobarometer on cluster's role in facilitating innovation in Europe. Analytical Report*.

GKI 2007. *Versenyképességi Évkönyv 2007*. GKI Gazdaságkutató Zrt., Budapest.

GKM 2006. *Program-kiegészítő Dokumentum. Gazdasági Versenyképesség Operatív Program 2004–2006*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.

Imreh Szabolcs 2005. *Vállalkozásfejlesztés, mint a kis- és középvállalkozások hálózatosodásának ösztönzése*. Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskola. Doktori értekezés.

Imreh Szabolcs 2008. *Eltérő motivációk a kis- és középvállalkozások hálózati együttműködéseiben*. Vezetéstudomány, XXXIX. évf. 3. 20–31.

Ketels, C. – Sölvell, Ö. 2005. *Clusters in the EU10 New Member Countries*. Europe INNOVA.

Ketels, C. – Lindqvist, G. – Sölvell, Ö. 2006. *Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies*. Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm.

Ketels, C. – Lindqvist, G. – Sölvell, Ö. 2008. *Clusters and Cluster Initiatives*. Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm.

Némethné Gál Andrea 2009. *Kis- és középvállalatok együttműködése: hálózatok és klaszterek*. Acta Periodica MÜTF, 5. kötet, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája, Tatabánya, 83–104.

OECD 2005. *Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe. Executive Summary*.

Porter, M. E. 1998a. *Clusters and the New Economics of Competition*. Harvard Business Review, November-December, 77–90. (Magyarul: Porter, M. E. (1999): Regionális üzletági központok – a verseny új közgazdaságtana. Harvard Business Manager, I. évf. 4. 7–19.)

Porter, M. E. 2003. *The economic performance of regions*. Regional Studies, Vol.37., No.6., 549–578.

Porter M. E. – Delgado M. – Ketels C. – Stern S. 2008. *Moving to a New Global Competitiveness Index*. In: The Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum, 43–63.

Rosenfeld, S. A. 2001. *Networks and Clusters: The Yin and Yang of Rural Development*. Proceedings, Federal Reserve Bank of Kansas City, issue September, 103–120.

Sass Magdolna – Szalavetz Andrea – Szanyi Miklós 2008. *A beszállítói hálózatoktól a tudásközpontokig. A klaszterfejlődés tényezői három európai klaszter példáján*. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 77.

Sölvell, Ö. – Lindqvist, G. – Ketels, C. 2003. *The Cluster Initiative Greenbook*. Ivory Tower AB.

Szalavetz Andrea 2002. *A hazai kis- és középvállalatok beszállítási képessége – képtelensége*. Tudományos Közlemények, Általános Vállalkozási Főiskola, április, 81–85.

Szanyi Miklós 2008. *A versenyképesség javítása együttműködéssel: regionális klaszterek*. Napvilág Kiadó, Budapest.

VG 2009. *Klasztersikerek a régiókban*. Világgazdaság, 2009. 03. 16, 5.

Korszerű minőségi oktatás

CSOMAFÁY FERENC

A Babeş–Bolyai Tudományegyetem (továbbiakban BBTE) rektora, dr. Andrei Marga a sajtótájékoztatón a 2009/2010-es tanév felvételi körülményeiről, befektetésekről, az új tanév előkészületeiről, valamint azokról a változásokról beszélt, melyek tulajdonképpen mind azt szolgálják, hogy az ország egyik legnagyobb egyeteme a kor követelményeinek megfelelően fejlődjön. A többszörösen kihangsúlyozott követelmény a minőség, amely nemcsak az oktatásban, hanem a diákok felkészítésében is kardinális helyet kell kapjon. Több diákra van szükség, egy csoportban legalább 27 egyetemi hallgató kell legyen.

Az egyetemi beiratkozások üteme megegyezik a múlt tanévi adatokkal, tehát ebben az évben is több mint 21 000 beiratkozóra számítanak. A tanári kar még 200 személlyel, professzorokkal, docensekkel, lektorokkal, asszisztensekkel bővül. Ezen kívül jelentősen bővülni fog a sepsiszentgyörgyi részleg is. Meg fog nőni a külföldről alkalmazott egyetemi oktatói szám; nagy hangsúlyt fektetnek a kutatásokra is, és minden kar dékánja a kor követelményeinek megfelelően a minőséget kell szem előtt tartsa. Az újdonságok átvétele prioritást fog élvezni. Visszatérve a régi tradícióhoz, felelevenítik a kettős szakosodást, így például a gazdaságtudomány–matematika, kereskedelmi jog, pedagógia–pszichológia, történelem–filozófia stb. szakokat. Mindezeket a piac elvárásainak, törvényeinek figyelembevételével a rektorátus fogja meghatározni, és a dékánon keresztül ellenőrzik a diákok teljesítményét.

A diákoknak minél jobban ki kellene használniuk a Bolognai Szerződés adta lehetőségeket, és minél több külföldi egyetemet kellene látogassanak: ezzel is fokozzák versenyképességüket, tökéletesítve felsőfokú felkészültségüket, melyek meg kell feleljenek a mostani tudományos élet elvárásainak.

A vizsgáztatás rendszere a nemzetközi normáknak kell megfeleljen, ami azt jelenti, hogy ha a diák évkezdéskor fel van készítve az adott évi anyagból, leteheti a vizsgát, ha tudása megfelel az elvárásoknak, ezután a következő fokozati évbe léphet, el egészen az utolsó záróvizsgáig. Minden BBTE-n letett vizsgának tartalmaznia kell egy írásbeli dolgozatot, melyhez csatolódik egy tanári véleményezés és a könyvészeti anyag.

Az egyetemre minden beérkező pénzmennyiségnek az 5 százaléka kutatásra fordítódik. Nemcsak Románia, de más országok is, mint például Franciaország, Németország a magasan képzett tanárok hiányával küzd. Ezt úgy tudják megoldani, ha az aktív munkaidőt kitolják. Franciaország 68 évre, Németország 70 évre növelte az aktív tanítási időt. Ezt akarja a hazai egyetemi rendszer is

követni abban az esetben, ha a szóba jövő tanárok vonzereje a diákok felé megvan.

Az egyetem rektora hangsúlyozta, hogy minden egyetemnek meg kell legyen a saját törvénye az általános törvénykezés keretében. Ennek előnye az, hogy az egyetemi kínálat sajátosabban, élesebben és az illető egyetemre jellemzőbben körvonalazódik. Ennek jogi alapjait a szakminisztériumnak meg kell fogalmaznia.

A ma egyetemeit három szempontból értékelik. 1. A tudományos eredmények, publikációk, 2. A tanárok tudományos felkészültségének értékelése, 3. Az egyetemistákra nyújtott szolgáltatások alapján, melyek a diákok felkészülésében, versenyképességében tükröződik.

A befektetések a fenti hármast kell szolgálják. Az egyetem finansziális szempontból saját lábán áll, az egyetem állami támogatása fejlesztésre fordítódik. 170 milliárd lejt tesz ki az a pénzösszeg, amit az egyetemi személyzetnek kifizetnek.

Szeptember elsején megnyitják a 8 pályás olimpiai uszodát. Az új tanévben 380 diák kínaiul akar tanulni, négy oktató már Kolozsváron tartózkodik. Peking a kolozsvári diákok elhatározását komoly anyagiakkal támogatta: 4 millió dolláros befektetést eszközöl, melyet a tanulási központ felszerelésére fordítanak. Kelet-európai térségben a kínaiaknak ez a legkomolyabb ilyen jellegű befektetése.

A sepsiszentgyörgyi részleg ősszel komoly értékekkel gazdagodik. Andrei Marga rektor úrtól magánbeszélgetés apján megtudtam, hogy az őszi megnyitón személyesen jelen szeretne lenni. A sajtótájékoztatón jelen levő Magyarai Tivadar rektorhelyettestől kérdeztük, hogy ezt a rengeteg újdonságot, amit Andrei Marga rektor úr elmondott, a magyar vonal hogyan tudja kellőképpen kihasználni. Az első, amit máris elmondhatunk, az az oktatók számának növekedése. Amint a rektor kifejtette, európai szintre kell emelni a tanár–diák arányt. Ennek következtében sikerült rekordmennyiségű fiatal alkalmazni, főleg azokon a karokon, ahol óriási lemaradás volt, elsősorban a közgazdaság-tudományi karon. Tulajdonképpen azt lehet mondani, hogy az utóbbi egy–másfél évben alakulhatott meg igazán, oktatói szempontból is, a magyar tannyelvű szak, amelyen a magyar diákok majdnem egyhatoda tanul, tehát tehát több mint 1200 személy.

Ami még nagyon jól ki tudnánk használni, mert eddig ellenállásba ütközött, az a kettős szakosodás újrabevetése. Itt a minisztériumnak nagyon sok mindent meg kell oldania, tehát nem megy egyik napról a másikra. Hiszen el kell döntenünk, mi a különbség annak a diplomája között, aki csak egy szakot végzett három vagy öt éven keresztül, illetve annak a diplomája között, aki megsztotta energiáját, idejét, tanulmányait mondjuk a földrajz és egy idegen nyelv

között. Ebben a kérdésben nincs egységes válasz az egyetemek között. A kolozsvári BBTE ezt a megoldást erőlteti, a többi egyetem nincs meggyőződve arról, hogy ezt be kellene vezetni.

A másik, amit eddig is ki tudtunk használni, az az új szakoknak a létesítése, és ezen belül a műszaki képzés megjelenése a BBTE-n. Így születhetett meg az utóbbi két-három évben a mérnöki geológia magyar nyelven, születőben van a magyar nyelvű környezetmérnöki, vegyészmérnöki, anyagtudományi szak. Jelenleg szünetel a mérnöki fizikai szak, de megvannak a feltételek, hogy a jelentkezőktől függően bármikor újraindíthassák. Továbbá indulóban van a geodézia. Ezek mind olyan szakok, melyek négyéves mérnöki diplomát adnak.

Végre lehetőség nyílt európai pénzekre pályázni, azzal a céllal, hogy a diákjainkat szakmai gyakorlatra tudjuk küldeni különböző intézetekbe, és az ottani szakértőket meg is tudjuk fizetni, akik egy megadott program szerint képezik őket. Így nem egy magyar intézmény is tudott pályázni, például az Erdélyi Múzeum-Egyesület az egyik partner, amely főleg a történészhallgatónak biztosít kutatói háttérrel.

A sajtótájékoztatón a rektor úr többször is hangsúlyozta a minőség jelentőségét. Ez a magyar vonalnál hogyan tükröződik? A 90-es években mindent újra kellett kezdeni. Néhány idősebb tanáron kívül csak tapasztalatlanabb fiatalok voltak. Ez az idő teltevel feltelt, és a középgeneráció is kifejlődött, ami annak is köszönhető, hogy a magyarországi egyetemekkel való együttműködés következtében jelenleg mintegy 150 vendégtanár tanít a BBTE-en, ami pedig minőséget jelent. Ami igen fontos: mi még mindig kis csoportokkal dolgozunk. Vagyis tömeges a magyar oktatás is, de nem úgy, mint a román. Mi mindig megtaláljuk az utat a jó diákok felé, ennek következtében nem vesznek el a tömegben.
