

Kiss Marietta*

Regionális hálózati együttműködések

Jelen tanulmány célja az – elsősorban építőipar területén – fellelhető regionális hálózati együttműködések feltérképezése, különös tekintettel az Észak-Alföldi Régióra. A tanulmány három fő részből áll: az építőiparra vonatkozó iparágelemzést követően egy rövid összefoglaló található a napjainkban fellelhető vállalati hálózati együttműködések, a klaszteresedés elméleti alapjairól, illetve speciálisan az építőiparban tevékenykedő vállalatok közti ilyen jellegű kapcsolatokról, végül a munkát az Észak-Alföldi Régió egy meghatározó építőipari vállalatának kapcsolati hálózatát feltáró esettanulmány zárja. Legfontosabb megállapítása, hogy hazánkban még nem indult el az építőipar területén a számos fejlett gazdaságban már működő klaszteresedés, ám a hálózatosság – mely alapját képezheti egy építőipari klaszter kialakulásának – beindult, s ha tovább folytatódik, az tovább növelné az együttműködésből eddig is tapasztalt előnyöket.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: L140, L850

Kulcsszavak: hálózatok, klaszterek, építőipar

Bevezetés¹

Jelen tanulmány célja az – elsősorban építőipar területén – fellelhető regionális hálózati együttműködések feltérképezése, különös tekintettel az Észak-Alföldi Régióra. Ehhez először érdemes megvizsgálni az építőipar fejlődésének tendenciáit, majd áttekinteni a hálózati együttműködések, klaszterek elméleti irodalmát, kitérve az építőipari lehetőségekre.

A tanulmány ennek megfelelően három fő részből áll. Az első két rész szekunder kutatás eredménye, míg a harmadik rész primer kutatáson, személyes megkérdezésen alapul. Az első rész iparágelemzést tartalmaz az építőiparra vonatkozóan. Ebben az építőipari termelés országos, illetve regionális jellemzői² kaptak helyet, kiemelten kezelve az Észak-Alföldi Régiót. Ezt követi egy rövid összefoglaló a napjainkban fellelhető vállalati hálózati együttműködésekről, klaszteresedésről, illetve speciálisan az építőiparban tevékenykedő vállalatok közti ilyen jellegű kapcsolatokról. Végül az utolsó nagy szerkezeti egység feltárja egy,

* Kiss Marietta PhD-hallgató a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskolájában. E-mail: marietta.kiss@econ.unideb.hu. A tanulmány elkészítésében nyújtott segítségért a szerző köszönetet mond Marodáné Gyöngyösi Máriának. A fennmaradó hibákért a felelősség a szerzőt terheli.

¹ Jelen tanulmány a Baross Gábor Program 2005 keretében, a BAROSS-2-2005-0026 azonosítószámú támogatási szerződés alapján a „Tudástranszfer előmozdítása az Észak-Alföldi Régió versenyképességének fokozásáért innovációorientált oktatási tudásház létrehozásával” című projekt 1.6. számú részfeladatának keretében jött létre.

² Az építőipari termelés volumenének, nemzetgazdasági súlyának (hozzáadott érték, foglalkoztatottak, beruházások), alágazatainak alakulása, a lakáspiac, az építőanyag-ipar, valamint az építőipari szervezetek különböző jellemzők szerinti megoszlásának jellemzői.

a vizsgálat tárgyát képező régió meghatározó építőipari vállalatának, a HUNÉP Universal Építőipari Zrt.-nek a kapcsolati hálózatát, együttműködését más vállalatokkal, nonprofit szervezetekkel, kormányzati, önkormányzati, illetve oktatási intézményekkel.

Az építőipari termelés nemzetgazdasági tendenciái

Országos tendenciák

Az építőipar a modern gazdaságok egyik legfontosabb ágazata, ugyanis a hozzá szorosan kapcsolódó iparágakkal és tevékenységekkel együtt (pl. építőanyag-gyártás, építési rendszerek, tervezés, ingatlanhasznosítás) a fejlett országok gazdasági tevékenységének mintegy 15%-át adja (Lengyel – Rechnitzer 2006:15).

Az építőipar mint 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 2003a:120).

Az építőipar teljesítményét a makrogazdasági folyamatokkal összefüggésben kialakuló építési kereslet határozza meg. Ez elsősorban a beruházásokra, felújításokra, fenntartási munkákra fordítható központi költségvetési, önkormányzati pénzeszközök összegéből, a magánszféra beruházási igényéből, illetve a lakossági keresletből származtatható. Ezek mellett jelentős befolyásoló tényezőt jelentenek a támogatási célprogramok, illetve a hitelezési konstrukciók (KSH 2003a).

Az építőipar teljesítményét volumenindex segítségével vizsgálva megállapítható, hogy az a bruttó hazai termék változásával párhuzamos mozgást végzett, ám annál nagyobb kilengésekkel. 1970 után – az 1984 utáni enyhe visszaeséssel együtt is – egészen 1989-ig fennmaradt a növekedési tendencia (Lengyel – Rechnitzer 2006:16).

A rendszerváltást követően a nemzetgazdaság többi ágazatához hasonlóan az építőipar teljesítménye is nagymértékben visszaesett. Ez több okra is visszavezethető, de a legnagyobb hatással a központi költségvetésből finanszírozott állami beruházások leállítására bírt. A helyzetet súlyosította, hogy a frissen létrejövő vállalkozó szféra építési kereslete még visszafogott volt (Kiss 2003), valamint a kilencvenes évek első felében fellépő foglalkoztatási problémák miatt a lakossági beruházások és építkezések volumene is csökkent (Grosz 2002:14).

Az építőipari termelés 1992-től indult növekedésnek, de 1995-ben jelentős visszaesés következett be, majd 1996-tól a Bokros-csomag bevezetését követően újra dinamikus növekedésnek indult (Lengyel – Rechnitzer 2006:17).

2000-től az építési piac élénkülése az építőipari termelés tartós növekedését eredményezte. A 2000-ben és 2001-ben tapasztalható 8%-os növekedést követően 2002-ben az építőipari termelés kimagasló, 17,5%-os bővülést mutatott. 2003-ban a növekedés csupán 2,2% volt, ami az autópálya-építés elmaradására vezethető vissza (KSH 2005a). A 2004-es 5,8%-os volumennövekedést 2005-ben 16,6%-os növekedés követte, a gyorsforgalmi úthálózat fejlesztésének köszönhetően (KSH 2006a), majd a következő évben visszafogottabb, 3,3%-os bővülést tapasztalhattunk.

A fent leírt folyamatok eredményeként az építőipari termelés értéke folyó áron vizsgálva tíz év alatt több mint ötszörösére nőtt, az 1996-os 415,4 milliárd Ft-ról a 2006-os 2160,2 milliárd Ft-ra (KSH 2007a alapján saját számítás), ám a rendszerváltozás és az azt követő dekonjunkció előtti maximális értéket még mindig nem érte el.

Az építőipar nemzetgazdasági súlyát többféleképpen is vizsgálhatjuk (Lengyel – Rechnitzer 2006:19–24):

- A bruttó hozzáadott értékhez való hozzájárulás mértékét tekintve megállapítható, hogy az építőipar súlya 1980 után egyértelmű csökkenő tendenciát mutat (a rendszerváltozást követő években a mintegy 7%-ról 6% körüli értékre esett vissza).
- Az építőipari foglalkoztatottak összes foglalkoztatotton belüli arányát vizsgálva elmondható, hogy az építőipar a nyolcadik legnagyobb foglalkoztató a nemzetgazdaságban (az összes foglalkoztatott mintegy 7,7%-ával). Tendenciájában 1990–1995 között csökkenő, majd ezt követően fokozatosan növekvő foglalkoztatási arány jellemzi. Ez a folyamatosan növekvő számú öt fő alatti társas vállalkozásoknál és az egyéni vállalkozóknál dolgozók állományából, illetve az alkalmi jelleggel munkát vállalók más ágazatokhoz képest magasabb arányából adódik. A foglalkoztatottak száma azonban még ma sem éri el a rendszerváltozás előtti. A foglalkoztatottak valós arányát azonban magasabbnak tekinthetjük a hivatalos statisztikákban megjelenőnél, hiszen jelentős a bejelentés nélküli foglalkoztatás is³ (KSH 2006a).
- Az építőipari beruházások nemzetgazdasági súlyát tekintve megállapíthatjuk, hogy 3%-os részesedéssel az építőipar a nyolcadik helyen áll a gazdasági ágak rangsorában. A beruházások nagyobbik részét a jövőt megalapozó termelőeszközökbe történő beruházások (gépekbe, berendezésekbe, járművekbe) teszik ki, amely fejlemény – az építőipari beruházások növekvő tendenciájával egyetemben – az ágazat jövőjével kapcsolatos optimista várakozásokat testesíti meg.

Az építőipar nemzetgazdasági súlyát tekintve megállapítható tehát, hogy sem a bruttó hozzáadott érték, sem a foglalkoztatottság, sem a beruházások tekintetében nem éri el a 10%-os részarányt. A három tényező közül a bruttó hozzáadott érték növekedése a legdinamikusabb, így kijelenthetjük, hogy az építőiparban a termelékenység évről évre nő (Lengyel – Rechnitzer 2006:24).

Az építőipar részterületei⁴ közül a legnagyobb termelési értékkel (mintegy 61%-kal) a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése alágazat rendelkezik, ezt követi az épületgépészeti szerelés alágazat (hozzávetőleg 23%-kal), majd a befejező építés (10%). E három alágazat együtt a teljes építőipari termelés értékének közel 95%-át adja. Az alágazatok eltérő dominanciája az építőiparban foglalkoztatottak létszámának megoszlásában is megmutatkozik (az arányok rendre megközelítőleg 53%, 26% és 15%) (Lengyel – Rechnitzer 2006:25).

³ Egyes becslések szerint ezen foglalkoztatotti kör létszáma mintegy 100-150 ezerre tehető (Grosz 2002).

⁴ A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere (TEAOR'03) az építőiparon belül öt alágazatot különböztet meg (KSH 2003b:26):

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 építőipar teljesítményét *épitmény-főcsoportok* szerint az épületek és az egyéb építmények építésére bonthatjuk. Míg 2001-ig főként az előbbi, 2001 után elsősorban az utóbbi csoport bővülése áll a termelés növekedése mögött⁵. Ám 1999 és 2005 között a két építmény-főcsoport aránya közel azonos (51, illetve 49%) maradt.

Az építőipar legfontosabb szektora, a *lakásépítés* hasonló tendenciákat mutatott, mint az egész építőipar. A 90-es évek elején a lakásépítések száma erősen visszaesett. Az 1995–1997 közti enyhe növekedést, majd stagnálást 1997–1999 között ismét jelentős csökkenés követte. Ez több okra is visszavezethető, többek között az állam építőiparban betöltött szerepének háttérbe szorulására, az állami lakásépítési támogatások visszaesésére, a fizetőképes kereslet csökkenésére, illetve a lakáshitelezési rendszer nem megfelelő működésére (KSH 2005b). Az új építési engedélyek száma 1999–2003 között, a használatba vett lakások száma 2001-től folyamatosan emelkedett. Nagyobb fellendülés 2003–2004-ben következett be, a kedvező lakáspolitikai változások hatására (KSH 2005c). 2004 után viszont a lakáspolitikai ellenkező irányú változásai miatt az építési engedélyek száma folyamatosan csökkent, az épített lakások száma 2005-től csökkent.

A rendszerváltást követően jelentősen átalakult a lakás piac mind az építés célját, mind az építetők körét tekintve. Míg 1991-ben az összes épített lakás mintegy háromnegyede saját használatra készült, természetes személyek megbízásából, addig 2005-ben ez az arány csupán 50%, mindkét változóra nézve (1996-ig a tendencia fordított volt, az arány meghaladta a 90%-ot is). Ezzel párhuzamosan az értékesítési céllal épített lakások, illetve a jogi személyiséggel rendelkező építetők aránya 1991 és 2005 között az összes épített lakás ötödéről mintegy 45%-ára emelkedett (1996-ig csökkenő tendencia érvényesült) (KSH 2007b).

A rendszerváltozás után alapvetően átalakult az *építőipari szervezetek* köre is. A korábbi nagy építőipari vállalatok helyett több tízezer kis- és középvállalkozás jött létre, illetve a külföldi tőke jelenléte meghatározóvá vált (Kiss 2003). Az 1990-es évek elején igen nagy volt az egyéni vállalkozások szerepe (elsősorban a kényszervállalkozók miatt), majd számuk fokozatosan csökkent (Grosz 2002). Ezzel párhuzamosan a társas vállalkozások száma nőtt. Összességében az építőipari vállalkozások száma 1996 óta folyamatosan növekszik, 2004 végére a regisztrált építőipari vállalkozások száma meghaladta a 95 ezret, melynek 86,8%-a volt működő vállalkozás (KSH 2006a).

A regisztrált vállalkozások valamivel több mint fele egyéni vállalkozás, a jogi személyiségű társas vállalkozások 96%-a kft.-ként működik. A magasabb tőkeigényű tevékenységek esetén a jogi személyiségű társas vállalkozások dominanciája figyelhető meg, míg a kevésbé tőke-, technológia- és eszközigenyes tevékenységek (üvegezés, vakolás, festés és tapétázás, padló- és falburkolás, padlócsiszolás, befejező ács munkák, akusztikai munkák) végzése esetén már az egyéni vállalkozások nagyobb térnyerését tapasztaljuk.

Az építőipari vállalkozások létszám-kategóriánkénti vizsgálatából kiderül, hogy a regisztrált vállalkozások közt az összes nagyságcsoport csökkenő tendenciát mutat, egyet, az 5–49 fő közötti foglalkoztatottal bíró vállalkozások csoportját kivéve. Az építőipari vállalkozások több mint 95%-a 10 főnél kevesebbet foglalkoztat, amely döntő többségében 0–5

⁵ Az épületek építésének növekedésében a lakásépítés, a korszerű irodaházak építése, a nemzetközi nagyvállalatok regionális központjainak kialakítása, a hipermarketek, a bevásárlóközpontok, az ipari parkok, mélygarázsok, raktárbaázisok játszották a fő szerepet. Az egyéb építmények térhódításában az autópályák, autoutak, az elkerülő utak, a hozzájuk tartozó hidak építése, felújítása, a távközlési, informatikai fejlesztések, a vasúti vonalszakaszok korszerűsítése, az ipari parkok infrastrukturális fejlesztése, a szennyvízkezelés megoldása kisebb településeken és az árvíz-belvízvédelem domináltak (KSH 2003a).

fő közötti alkalmazotti létszámot jelent. 250 főnél több alkalmazottal az építőipari vállalkozások elenyésző hányada rendelkezik (2004-ben mindössze 28 db, amelyek közül 23 a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése alágazatban, 5 pedig az épületgépészeti szerelés alágazatban van nyilvántartva). Az építőipari termelés létszám-kategóriánkénti megoszlása nem tükrözi a fenti megoszlást: 71,5%-át az 50 főnél kevesebbet foglalkoztató kisvállalkozások, 16,3%-át az 50–249 főt foglalkoztató közepes méretű vállalkozások, 12,2%-át a 250 főnél több főt foglalkoztató nagyvállalatok állították elő 2004-ben (Lengyel – Rechnitzer 2006:29–30). Ez arra utal, hogy a legnagyobb termelési érték a nagyvállalatoknál, illetve a szerkezetkész épület(rész), egyéb építmény építése, valamint az épületgépészeti szerelés alágazatban realizálódik.

Az *építőanyag-ipar* ugyan nem az építőiparhoz tartozik, de az azzal fennálló igen szoros kapcsolata miatt érdemes kitérni rá. Az építőanyag-ipar termékei, vagyis építéshez szükséges építőanyagok keresletének döntő hányadát a kivitelezők támasztják, vagyis az építőanyag-ipar az építőipar háttérpára (Kiss 2003). 2004-ig az építőanyag-ipar csökkenő súlyt képviselt az iparon belül, ám ez a tendencia 2005-ben megfordult, köszönhetően a meggyorsított autópálya-építéseknek, útjavításoknak, valamint az export növekedésének (KSH 2006a).

Regionális különbségek

Az *építőipari termelés* elmúlt öt évben tapasztalt jelentős (másfélszeres) bővülésében mind a hét magyar tervezésszisztematikai régió termelésének növekedése szerepet játszik. Mindegyik régióban dinamikusan nőtt a termelési érték, kivéve a 2003-as évet, amikor a Közép-Magyarországi és a Közép-Dunántúli Régiók kivételével minden régióban enyhe visszaesés volt tapasztalható. A legnagyobb mértékű felfutást a Közép-Dunántúli Régió termelésében tapasztalhattunk, ahol 2006-ban 1,74-szer annyit termeltek, mint 2002-ben folyóáron számítva. A legkisebb bővülést a Dél-Alföldi Régió mutatta, 1,29-szeres értékkel. Az ország építőipari termelésének döntő része (2002–2006 között mintegy 47–51%-a) a Közép-Magyarországi Régióban jön létre, amely legnagyobbbrészt Budapestnek köszönhető. A többi régió 5–11%-kal járul hozzá az összes termeléshez, legkisebb mértékben a Dél-Dunántúli Régió (5–6%-os részesedéssel) (KSH 2007c alapján saját számítás). A lakosságárányos termelési indexeket vizsgálva is azt tapasztalhatjuk, hogy jelentős térbeli eltérés van az országon belül. Az országos átlagértéket 2004-ben (112,1 ezer Ft/fő) egyedül a Közép-Magyarországi Régió haladta meg. A legalacsonyabb értékkel bíró megyék teljesítménye összefüggésbe hozható azzal, hogy azok építőipari vállalkozásai között leginkább a kisvállalkozások dominálnak, ami korlátozott lehetőséget teremt e vállalkozások számára a fővállalkozói feladatokért folyó versenyben (Lengyel – Rechnitzer 2006:32–33).

Az Észak-Alföldi Régió termelési értékének (1,51-szeres) emelkedése 2002–2006 között a középmezőnyben helyezkedik el, megközelítőleg az országos átlagot produkálva. A régióon belül a legnagyobb (1,53-szoros) növekedést Jász-Nagykun-Szolnok megye, a legkisebbet (1,49-szeres) Szabolcs-Szatmár-Bereg megye érte el. A régió Magyarország építőipari termelésének mintegy 10%-át állítja elő. Ennek legnagyobb részét (hozzávetőleg 51%-át) Hajdú-Bihar megyében, 29%-át Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében, 20%-át pedig Jász-Nagykun-Szolnok megyében realizálják (KSH 2007c alapján saját számítás).

A nemzetgazdaságban *alkalmazásban állók* közül azok aránya, akik az építőiparban dolgoznak, kisebb szóródást mutat a régiók között, mint amekkorát az építőipari termelés

értéke mutatott. Közép-Magyarország e mutató szerint is kiemelkedik a többi régió közül, de „csupán” 36%-os értékkel, míg a többi régió 9–12%-os arányt mutat a 2004-es évben. Ezek az arányok megközelítőleg megfelelnek a nemzetgazdaságban összesen foglalkoztatottak területi megoszlásának (rendre 38%, valamint 8–11%-os értékekkel).

Az építőiparban foglalkoztatottaknak mintegy 11,5%-át találjuk az Észak-Alföldi Régióban 2004-ben, amely arány enyhén meghaladja a régióknak a termelés volumenéből képviselt arányát. Így a többi régióhoz hasonlóan – kivéve a Közép-Magyarországot – az egy foglalkoztatottra jutó termelési érték alacsonyabb, mint az országos átlag (KSH 2006b:77–78 alapján saját számítás).

Az építőipari vállalkozások térbeli koncentrációjának vizsgálatánál meg kell említeni, hogy a Központi Statisztikai Hivatal a gazdasági szervezetek számát a székhely szerinti adatokkal adja meg. Azonban az építőiparra különösen jellemző, hogy a legnagyobb vállalatok regionális alközpontokat, igazgatóságokat, telephelyeket stb. hoznak létre székhelyüktől távol, melyek az adatgyűjtésbe nem kerülnek bele, viszont az adott térség építőiparát pozitívan befolyásolják. Ezt figyelembe véve a következő megállapításokat tehetjük.

2004-ben Közép-Magyarországon több mint háromszor annyi (35 372 db) regisztrált építőipari vállalkozás volt, mint bármely más régióban. E kiemelkedő érték Budapest dominanciájára vezethető vissza, ami a lakosokra vetített számban is megmutatkozik. Ez utóbbi mutatót tekintve az országos átlag fölötti értékkel a főváros közelében elhelyezkedő, illetve a legdinamikusabban fejlődő megyék (Pest, Fejér, Komárom-Esztergom, Veszprém, Győr-Moson-Sopron) rendelkeznek. A legalacsonyabb értékkel Békés megye jellemezhető: a budapestinél kevesebb, mint fele annyi építőipari vállalkozással ezer főre vetítve. Még nagyobb szóródást tapasztalunk kistérségeket vizsgálva: ilyen bontásban Budapestet a Győri kistérség követte, az utolsó helyen álló Csengeri kistérség építőipari vállalkozásainak száma 400-szor kevesebb, mint a Budapesten működők száma. Ez a bontás a megyeszékhelyek, megyei jogú városok és a nagyobb városok dominanciáját is felfedi.

Az Észak-Alföldi Régióban 2004-ben 10 935 db regisztrált építőipari vállalkozás volt, ami a harmadik helyet jelenti a régiók rangsorában (Közép-Magyarország és Közép-Dunántúl után). 1000 lakosra vetítve már kedvezőtlenebb a kép: így csupán az utolsó előtti helyet foglalja el a 7,1-es értékével az Észak-Magyarországi Régió előtt, jóval elmaradva a 9,4-es országos átlagtól. A régió építőipari vállalkozásainak közel 37%-a Hajdú-Bihar megyében, mintegy 36%-a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében, valamivel több, mint 27%-a Jász-Nagykun-Szolnok megyében volt regisztrálva. Ezer lakosra vetítve a sorrend némileg módosul, Hajdú-Bihar és Jász-Nagykun-Szolnok megyében 1000 lakosra egyaránt 7,3 db regisztrált építőipari vállalkozás jutott, míg Szabolcs-Szatmár-Bereg megyére csupán 6,7 db (Lengyel – Rechnitzer 2006:35–37).

Az építőipari vállalkozások térbeli koncentrációját érdemes a legnagyobb vállalkozások elhelyezkedésén keresztül is megvizsgálni. A 2004. évi árbevételt tekintve az építőiparban 110 olyan vállalkozás volt, amelyek árbevétele meghaladta a 2,5 milliárd Ft-ot. Ebből 55 a fővárosban, további 12 Pest megyében található. Összesen tehát a 110 ilyen vállalkozás 56%-a egyetlen megyére koncentrálódik, és vannak olyan megyék, ahol egy ilyen vállalat sem található. A foglalkoztatotti létszám alapján hasonló koncentrációságot tapasztalunk: a 117 db 100 főt vagy annál többet foglalkoztató építőipari vállalkozás közül a fővárosban 53, Pest megyében 11 található.

Az Észak-Alföldi Régióban összesen 11 db legalább 2,5 milliárd Ft-os árbevétellel rendelkező építőipari vállalkozás volt 2004-ben, míg 15 db olyan, amely legalább 100 főt

foglalkoztatott. A régiót alkotó három megye közül a legtöbb nagyvállalat árbevétel alapján Hajdú-Biharban volt (6 db), amit Szabolcs-Szatmár-Bereg megye követett (4 db), végül Jász-Nagykun-Szolnok megye következett (1 db). A foglalkoztatotti létszám alapján a legtöbb nagyvállalat Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében volt (8 db), amit Hajdú-Bihar (6 db) és Jász-Nagykun-Szolnok megye (1 db) követett.

A kivitelező székhelye és a kivitelezés helye közti kapcsolatot vizsgálva azt tapasztaljuk, hogy két régió kivételével az összes régióra jellemző az, hogy a székhely szerinti régióban elvégzett kivitelezésben realizálódott a 2004-es termelési értékük nagyobbik része (mintegy 60%-a). A kivételt képező két régió a Közép-Dunántúli, ahol megközelítőleg azonos volt a saját és a más régióban végzett kivitelezés aránya, illetve a Közép-Magyarországi Régió, ahol a saját régió kivételével elvégzett kivitelezések értéke meghaladta a székhely szerinti régióban elvégzettek értékét (Lengyel – Rechnitzer 2006:38–40).

Az építőipari beruházások régiók szerinti megoszlásánál azt tapasztaljuk, a 2000–2003 közötti időszakban a beruházási érték évenkénti átlagos emelkedése a kevésbé fejlett térségekben jellemzően magasabb volt, mint a fejlettebb térségekben (KSH 2005d). Ez a folyamat 2004-től megszakadt. Ekkor a beruházások értéke a legmagasabb a Közép-Magyarországi Régióban volt (köszönhetően Budapestnek), amit a Közép-Dunántúli Régió követett. Az 1 lakosra vetített érték némileg eltérő képet mutat: ez alapján, a rangsor elején a Dél-Dunántúli Régió található, amelyet a Közép-Dunántúli Régió követ. Mindkét mutató szerint a legkevesebb beruházás a Dél-Alföldi Régióban jött létre.

Az Észak-Alföldi Régió építőipari beruházásainak értéke alapján 2004-ben a 4. helyen állt, 1 lakosra vetítve pedig a 6. helyen. A régió három megyéje közül Hajdú-Bihar jelentősen jobban teljesített, mint a másik kettő, a régió beruházásainak több mint 64%-át produkálva, 1 főre vetítve pedig az országos átlag közel 128%-át teljesítve (Lengyel – Rechnitzer 2006:37).

A lakásépítést vizsgálva egyre erősebb területi differenciálódást tapasztalhatunk. Az 1995-ben induló enyhe fellendülés elsősorban a községekben, a kevésbé fejlett területeken jelentkezett. Az elmúlt 5–6 évben viszont a korábbiaknál hangsúlyosabbá váltak a városi, nagyvárosi lakásépítések. A lakásépítés fokozatosan Közép-Magyarország és Nyugat-Dunántúl felé tolódott el, amit a kiadott építési engedélyek száma is mutat.

Az Észak-Alföldi Régióban épített lakások száma 1000 főre vetítve az 1995–1999 közötti időszakban a legmagasabb (3,3) volt a régiók között. A 2000–2003 között viszont jelentősen lecsökkent (2,9), aminek következtében a harmadik helyre szorult vissza Nyugat-Dunántúl és Közép-Magyarországot követve. A kiadott lakásépítési engedélyek is hasonló tendenciát mutatnak, de itt a visszaesés még erősebb, a 2000–2003 közötti időszakban az Észak-Magyarországi Régió az ötödik helyet foglalta el (Lengyel – Rechnitzer 2006:41–42).

Vállalati együttműködések, klaszterek és hálózatok

Elméleti alapok

A fejlett országok tapasztalatai azt mutatják, hogy a globális kihívások által megélnkülő piaci versenyben felerősödő versenyhátrányok mérséklésének, valamint a versenyelőnyök erősítésének leghatékonyabb módja a vállalati együttműködés: a hálózatosodás és a klaszteresedés (Lengyel – Rechnitzer 2002:10). Egyik fogalomra sincs a szakirodalom által széles

körben elfogadott definíció. A hálózat Kocsis (2004:469) értelmezésében „... több vállalatot, gazdasági egységet, szervezetet átfogó tartós együttműködés, a láncszemeiket alkotó szervezetek közötti bonyolult és gyakori interakciók, és azok talaján kiformalódó hosszú távú közös érdek.”

A menedzsmenttudományokban a hálózatokra szervezeti innovációként tekintenek, azaz a szervezeti felépítési módozatok minőségi újítását jelentik. A hálózatokat az alkotó tagok közötti kapcsolat mélysége és szélessége, valamint a kapcsolat kölcsönössége jellemzi. A kapcsolat mélysége azt jelenti, hogy a hálózatot alkotó vállalatok, szervezeti egységek közötti interakciók minőségileg különböznek a szimpla, egyszeri piaci tranzakcióktól. Azokat közös, hosszú távon fennálló érdekek vezérlik, és a kapcsolat túllép az egyszerű munkamegosztáson, az egyszeri piaci cserekapcsolatokon. A kapcsolatok szélessége a hálózatot alkotó vállalatok, szervezetek közötti tranzakciók sokszínűségére, sokféleségére utal. Azaz, nemcsak egy egyszerű beszállítói, beszerzési tranzakcióról van szó, hanem a tevékenységi körök széles skálája képezi az együttműködés alapját: így a termelési tevékenység különböző folyamatai mellett közös K+F-, közös értékesítési, marketing- stb. tevékenységek is a tartós együttműködés részeit képezhetik.

A hálózatot különböző vállalatok, szervezetek alkotják. A tagok különbözősége jelentheti a méretbeli eltéréseket, de az iparági hovatartozást is. A stratégiaileg fontos komplementaritások kihasználása járul hozzá a nagyobb versenyelőnyhöz, az egyre gyorsabban változó gazdasági környezethez való nagyobb alkalmazkodóképességhez. A tagok különbözősége különböző szervezeti formákban is megjelenhet, de akár nem üzleti, hanem tudományos vagy civil szervezetek is hálózatba szerveződhetnek (Ricz 2006).

A hálózatosság mellett a globalizációs folyamatok következtében a térbeli koncentrációk gazdasági jelentősége erőteljesen felértékelődött, hiszen a globális verseny nemcsak az egymással kapcsolatba kerülő szervezetek egymásrautaltságát erősítette fel, s így nem csupán a vállalatok közötti együttműködést tette szükségessé, hanem a különböző helyi intézményekkel való szoros kapcsolatok kiépítése is elengedhetetlenné vált, ugyanis a térségi bázis különböző (oktató, képző, fejlesztő, közigazgatási stb.) intézményei a versenyelőnyök kialakulásában meghatározó szerepet töltenek be (Lengyel – Rechnitzer 2006:141). E térbeli koncentrációra az utóbbi két évtizedben a klaszter kifejezés vált általánossá, amelynek fogalmáról, értelmezéséről napjainkban is folynak a viták⁶, annyi azonban bizonyos, hogy a klaszteresedés folyamata mindegyik fejlett országban megfigyelhető⁷ (Lengyel – Rechnitzer 2006:125).

A klaszteresedés két dimenzió mentén is beindulhat. A gazdasági dimenziót a munkamegosztás jelenti, vagyis az egyes vállalkozások számos más vállalkozással (alkatrész-beszállítók, szolgáltató cégek stb.) állnak kapcsolatban, amelyek szintén értékteremtő módon járulnak hozzá a végtermékhez. Létezik tehát a vállalkozásoknak egy csoportja (értéklánc-rendszer), melynek tagjai a közöttük fennálló munkamegosztás révén függenek egymástól,

⁶ A klaszter általános fogalma – a legelterjedtebb felfogásban – nem más, mint egy adott ipárhoz tartozó független vállalatok és hálózataik, valamint a hozzájuk kapcsolódó gazdasági szektorok és intézmények olyan halmaza, amelyek relatív nagy arányban használják egymás termékeit és szolgáltatásait, ugyanazon tudásbázisra és infrastruktúrára támaszkodnak, valamint hasonló innovációkat tudnak hasznosítani (Enright 1998).

⁷ Például az USA-ban a kilencvenes évek közepén 380 klaszter a munkaerő 57%-át foglalkoztatta, Olaszországban a feldolgozóipari foglalkoztatottak 42,5%-a, Norvégiában 22%-a klaszterekben dolgozik (Isaksen – Hauge 2002). Az Egyesült Királyságban a foglalkoztatottak 15–40%-át alkalmazzák klaszterekben, míg Hollandia nemzeti össztermékének kb. 30%-a képződik klaszterekben (Lengyel – Rechnitzer 2006:125).

és a munkamegosztás mélyülése fokozza az egymásrautaltság mértékét. A klaszteresedés másik dimenziója a földrajzi dimenzió, amelyet a vállalkozások területi koncentrációjával jellemezhetünk. A vállalatok térbeli koncentrációjából lokális pozitív externáliák fakadnak, a gazdasági kibocsátás növekedése révén a méretgazdaságosság miatt javul a termelékenységük (Lengyel – Rechnitzer 2006:231).

A két dimenzió alapján a klaszteresedésnek négy alapesetét⁸ különböztetjük meg, amelyek közül azonban valódi klaszterként csak két esetet vehetünk számításba: az iparági és a regionális klasztert. Iparági klaszterről beszélhetünk akkor, ha a gazdasági összefonódás mértéke magas, míg a földrajzi koncentráció mértéke alacsony. Ez nem más, mint olyan vállalkozások, iparágak csoportja, melyek nagymértékben felhasználják egymás kibocsátását, tehát a munkamegosztás mértéke jelentős közöttük, viszont nem jellemzi térbeli koncentráció (Lengyel – Rechnitzer 2006:231).

Porter (2000) szerint a globális versenyben nem elkülönült piaci szereplők, nem egymástól elszigetelt vállalatok vesznek részt, hanem a piaci verseny „alapegységei” a regionális klaszterek. E klaszterek vállalatai földrajzilag koncentráltan vannak jelen, vagyis iparági és földrajzi koncentrációról egyaránt beszélhetünk. Regionális (térbeli) klaszteren tehát az egyazon iparágba tartozó, egyazon térségben működő versenyző és kooperáló vállalatok, kapcsolódó és támogató iparágak, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastruktúrák (oktatás, szakképzés, kutatás) és vállalkozói szövetségek (kamarák, klubok) szervezeteinek innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációt értjük (Porter 2000). A regionális klaszter így nem más, mint a globális vállalatokkal és egymással különböző módon együttműködő helyi vállalatok és egyéb intézmények csoportjai, hálózatai, melyek földrajzilag koncentráltan megjelenő, térben „csomósodó”, sűrűsödő, szülőfűrtszerűen összekapcsolódó iparágak és velük kapcsolatban álló vállalatok, intézmények halmaza (Lengyel – Rechnitzer 2006:139).

A klaszterek a „kapcsolati gazdaság” képződményei, sokszor hálózatokból⁹ fejlődnek ki (lásd az 1. táblázatot). Amíg a „hard” hálózat általában egy nagyvállalat beszállítói hálózatát jelenti, addig a „soft” hálózat a közös kulturális háttéren alapuló „nem üzleti” interdependenciákat. A kevésbé fejlett régiókban az önkormányzatok és a kulcsvállalatok kezdeményezésében általában egy „soft” hálózat a kiindulási alap, a kohézió első lépése, majd később jön létre az olyan klaszter, ahol a profitorientált vállalatok igényei dominálnak (Lengyel – Rechnitzer 2006:137–138).

⁸ Amennyiben a gazdasági összefonódás és a földrajzi koncentráció mértéke is alacsony, helyi piacra termelő vállalkozásokról beszélünk, ha a gazdasági összefonódás mértéke alacsony, a földrajzi koncentráció mértéke magas, kiemelkedő iparágról (Lengyel – Rechnitzer 2006:231–232).

⁹ Vertikális, pl. beszállítói hálózatok, illetve horizontális hálózatok.

A kapcsolati gazdaság szerveződése

1. táblázat

	„Hard” hálózatok	„Soft” hálózatok	Klaszterek
Tagság	Zárt (meghatározott)	Nyitott, de 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, teljesítményértékelés	Kapcsolódás a beszállítókhoz, szolgáltatókhoz, munkaerőpiachoz
Külső gazdaságosság alapja	Megosztott funkciók és erőforrások	Tagság (információáramlás)	Lokalizáció / térbeli sűrűsödés
Részvevők	Vállalatok	Vállalatok, szakmai szervezetek, ügynökségek	Vállalatok, szakmai szervezetek, ügynökségek, intézmények + potyautasok
Közös célok	Üzleti eredmények	Kollektív jövőkép	Nem szükséges

Forrás: (Lengyel – Rechnitzer 2006:138.)

Ahogy említettük, a klaszterek gyakran vállalati hálózatokból nőnek ki, azonban napjaink közgazdasági szakirodalmában még mindig meglehetősen nagy zavar uralkodik a hálózat és klaszter kifejezések használatában. A két fogalmat pedig több szempont alapján is el lehet különíteni (Rosenfeld 2001, idézi Lengyel 2002:118–119):

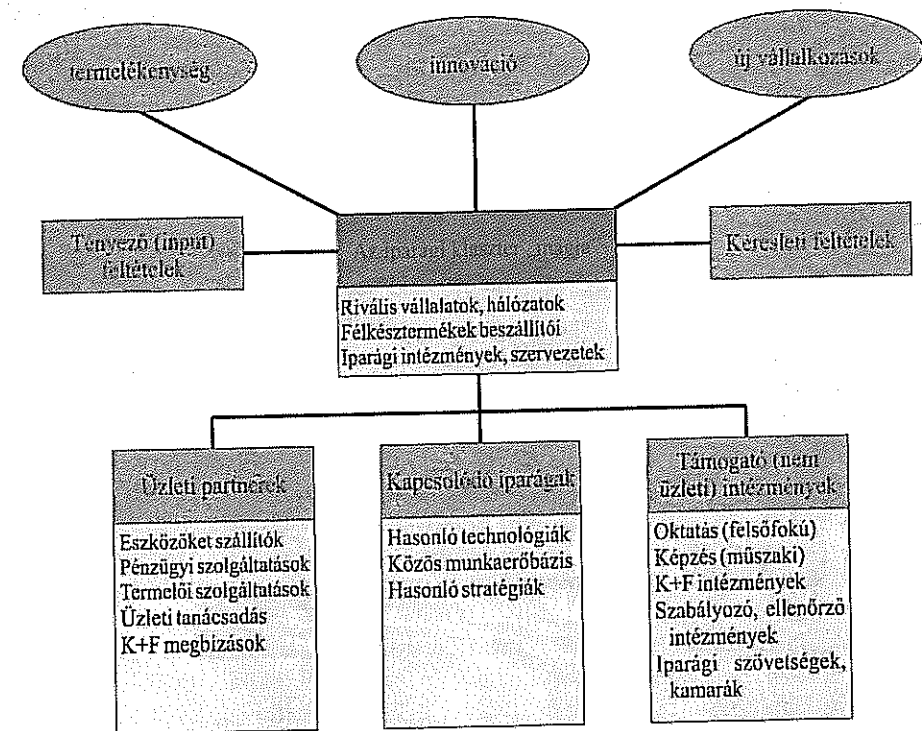
- A hálózatok egyik előnye, hogy lehetővé teszik az együtműködő vállalatok számára, hogy alacsony költséggel férjenek hozzá meglévő speciális szolgáltatásokhoz. Ezzel szemben a klaszterek a régióba vonzzák e szolgáltatásokat, mivel a kritikus tömeget meghaladó vállalkozás igényli azokat.
- A hálózatok zártak, pontosan megadható tagsággal, akik egymással szerződéses kapcsolatban állnak. A klasztereknél nem adható meg pontosan a tagság, nagyobb részük nincs szerződéses kapcsolatban egymással, ezért a bizalom a lényeges. A klasztereknél megjelenhetnek a „potyautasok”, akik szintén részesülnek a klaszterből származó előnyökből anélkül, hogy valamit is tennének értük.
- A hálózatok megkönnyítik a vállalatok számára, hogy elfoglalják helyüket egy termelési rendszerben, tehát stabil pozíciót hoznak létre. A klaszterek ezzel szemben keresletet teremtenek több, hasonló kapacitással rendelkező cég számára, így állandóan változnak a pozíciók.

- A hálózatban elsődleges a kooperáció, a klaszterben viszont a kooperáció mellett a versengés is állandóan jelen van.
- A vállalati hálózatokat csak vállalatok alkotják, míg a klaszterekben a vállalatokon kívül általában egyéb intézmények (egyetemek, kutatóintézetek) és szakmai szervezetek (kamarák, vállalkozásfejlesztési ügynökségek, technológiatranszfer-szervezetek stb.) is megjelennek.

A valóságban természetesen előfordulhat olyan együttműködés, amely mindkét típusból mutat bizonyos jegyeket.

1. ábra

A klaszterek általános modellje



Forrás: (Lengyel 2001.)

A klasztereknek alapvetően három nagy előnyét emelhetjük ki (ahogy az az 1. ábrán is megjelenik): egyrészt erősödik a hozzá kötődő vállalatok versenyképessége a termelékenység növekedése által, mivel a klaszter lehetővé teszi a munkavállalók és a beszállítók jobb elérhetőségét, a specializált inputok felhasználását és felkészült, iparági tapasztalatokkal bíró munkaerő alkalmazását, így megkönnyíti a tudás és információ gyors és olcsó elérését, az intézmények és közjavak hatékony felhasználását. Másrészt megnöveli az innovációs kapacitásokat, ugyanis a klaszterekben a piac jobb megismerése, a kísérletek olcsóbb (közös) elvégzése, a technológia gyors elterjedése, a helyi versengés a cégeket állandó innovációra

kényszeríti. Ezáltal javul a vállalatok termelékenysége, illetve rugalmassága is. Harmadrészt lehetőséget teremt új vállalkozások megjelenésére, mivel a vállalatok jobban érzékelik a piaci réseket, a speciális inputtényezők (technológia, szaktudás) helyben adottak és a piacra való belépési korlátok alacsonyak (főleg a támogató, kapcsolódó iparágakban), ezért több cég idetelepül, illetve az alkalmazottak új cégeket hoznak létre. E kisebb cégek további speciális inputokat, szolgáltatásokat nyújtanak, és egy öngerjesztő fejlődési folyamatot indítanak el. Emellett a klaszterek kötődnek a helyi gazdasághoz és társadalomhoz, így partnerek a helyi gondok (pl. foglalkoztatás) megoldásában, a regionális és helyi gazdaságfejlesztésben (Lengyel – Rechnitzer 2006:146,149).

A klaszter általános elméleti modelljében (1. ábra) a klaszter „magját” az iparág versengő vállalatai, illetve azok hálózatai alkotják. Emellett meghatározók a helyi hálózatok is, hiszen az iparág vezető vállalatainak tartós versenyelőnye származhat abból, ha hosszú távon és szorosan együttműködnek értéklánc-rendszerük megelőző elemeivel, a félkész termékek, inputok beszállítóival. Lényegesek emellett a versenyelőnyök kialakításában és fenntartásában a különböző iparági szervezetek és intézményeik (szakmai, kamarai, kereskedelmi stb. szervezetek) is, amelyek fontos szerepet játszanak a verseny és kooperáció egyensúlyának kialakításában, a személyes kapcsolatok kialakításában és fenntartásában, valamint az iparág érdekképviseletében (Lengyel – Rechnitzer 2006:147–148).

A „magon” kívül három tényezőcsoport szükséges a klaszterek kialakulásához, működéséhez. Az első az üzleti partnerek, kiszolgáló iparágak jelenléte, amelyekkel inkább eseti, kevésbé stabil kapcsolatok épülnek ki. A második a hasonló technológiát és hasonló képzettségű munkaerőt alkalmazó kapcsolódó iparágak jelenléte, amelyek tudása és tapasztalatai a klaszter vállalatai számára hasznosíthatók, és mivel nem versenytársak, ezért hajlandók a tudáscserében együttműködni. A harmadik a támogató és szolgáltató (nem üzleti, főleg nonprofit) intézmények jelenléte, amelyek az iparág számára képezik a speciális tudású munkaerőt, minőségellenőrzést, a szabványok hitelesítését végzik stb., ezen kívül alaputatásokat végeznek, információt gyűjtenek (egyetemek, kutatóintézetek), amelyet a vállalatok egyenként jóval nagyobb ráfordítással tudnának csak elvégezni (Lengyel – Rechnitzer 2006:148–149).

Gyakorlati megvalósulás az építőiparban

A hálózatok, klaszterek sikeres külföldi példái az építőiparban is a kiterjedt együttműködésekre vezethetők vissza: a tapasztalatok átadása, az információk közös gyűjtése, értékelése és megosztása, képzések és tréningek közös szervezése, konzorciumok alakítása stb. versenyelőnyhöz juttatta a kapcsolódó végeket, mivel ekkor az egy vállalkozásra jutó költség csak töredéke annak, mintha mindent önállóan próbálnának megoldani, illetve a piaci lehetőségek köre is kibővíthet (Lengyel – Rechnitzer 2002:10).

Az építőipar klaszterszemléletű megközelítésének alapját az az elgondolás adja, mely szerint a legnagyobb értékhozzáadó képességgel napjainkban nem az építési területen végzett projekt jellegű munka, és nem is az ehhez szükséges alapanyagok előállítását bír, hanem az épület funkcióinak (szolgáltatásainak) az építmény teljes életciklusán átívelő biztosítása, amelyhez a végső felhasználó alkotó szerepvállalása is hozzátartozik. Ily módon az építőipart egy értéknövelő termelési láncban egymáshoz erősen és kölcsönösen kapcsolódó vállalatok hálózataként lehet értelmezni, amely kiegészül specializált szolgáltatókkal és egyéb intézményekkel (Lengyel 2001). Ez egy iparági klasztert definiál, amely egy értéklánc-rend-

szer mentén szerveződik, és amelyben meghatározó szereppel bírnak az intézmények. Az építőipari klaszter tehát piaci és nem piaci szereplők szervezett közössége, amely az építmények által a végfelhasználónak nyújtott szolgáltatások (funkciók) előállítását és menedzselését végzi. Az így definiált szektor piaci szereplői a termelő tevékenységet végző cégek (alapanyagok, eszközök, berendezések, komponensek gyártása), a projektmunkálatokban részt vevő vállalkozások (építés), és a meglévő építményállomány folytonos menedzselését végzők (Carassus 2004, idézi Lengyel – Rechnitzer 2006:190).

A nemzetközi gyakorlat¹⁰ alapján elmondható, hogy az építőipari klaszterek speciális szerveződésűek, mivel az építőipari piac speciális, a verseny oligopolisztikus (részben monopolisztikus), ahol a piaci szereplők közötti összejátszás, kartellezés megjelenhet. Emellett 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. Ezért a fejlett országokban a kormányzat kiemelten figyel az építőiparra. A hazai építőipar versenyképességének megerősítése mindenütt a klaszteresedés irányába mutat, még ha több helyen más elnevezést használnak is. A rendszerszemlélet, a hálózatosodás, az építőipari háttérintézmények fejlesztése, a képzések és műszaki fejlesztések ösztönzése stb. mind-mind ebbe az irányba mutatnak (Lengyel – Rechnitzer 2006:217).

Az iparág sajátos jellegénél fogva – ahogy azt a nemzetközi tapasztalatok mutatják – a kialakult építőipari klaszterek fő szervező ereje nem a területi közelségben, nem a földrajzi koncentrációban meglévő lehetőségek kihasználása, hanem az iparág egységes fellépése, érdekeinek képviselete, a tevékenység belső szabványosítása, az építési kultúra formálása, a minőség javítása és a különböző támogatások hatékony allokálása. Ily módon leginkább iparági klaszterekről beszélhetünk az építőipar területén. Emellett azonban megjelennek regionális klaszterek is, amelyek előnyösek mindegyik helyi építőipari cégnek, mivel az információk terjedése, a szakemberek munkahely változtatása stb. révén a helyi KKV-k többsége „mintakövetővé” válik, „potyautasként” át tudja venni a klaszterben felhalmozott ismereteket és tapasztalatokat (Lengyel – Rechnitzer 2006:245).

Magyarországon még nem jött létre építőipari klaszter, bár vannak az alapját képező hálózatosodásnak jelei. Ennek az Észak-Alföldi Régióra vonatkozó vetületét tekinti át a következő fejezet, egy, a vizsgált régió meghatározó építőipari vállalatának hálózati kapcsolatainak bemutatásával.

A HUNÉP Universal Zrt. hálózati kapcsolatrendszere¹¹

A debreceni székhelyű HUNÉP Universal Zrt. nagyságrendje alapján Kelet-Magyarország egyik legjelentősebb építőipari szervezete. A vállalat fő tevékenysége az építőipari tevékenység. A 10 milliárd forintot meghaladó éves nettó árbevétele meghatározó részét az oktatási, egészségügyi és idegenforgalmi területen létesített középületek kivitelezése, továbbá több

¹⁰ Lásd többek között Hollandia, Finnország, Dánia és Svájc építőipari klasztereit (Lengyel – Rechnitzer 2006; Bajmóczy – Buzás – Gonda – Patik – Szél 2002).

¹¹ A fejezet forrásai: Interjú... (2007): Interjú Marodáné Gyöngyösi Máriával, a HUNÉP Universal Zrt. HR-vezetőjével, 2007. augusztus 22., Debrecen; HUNÉP (2007): A HUNÉP Universal Zrt. honlapja: www.hunep.hu, letöltés ideje: 2007. augusztus 22.

lakásos lakóépületek megvalósítása adja. Tevékenységi köreinek és üzleti lehetőségeinek fokozatos bővítésével összhangban jöttek létre az alábbi leányvállalatai¹²:

- a hosszú távú befektetéseket menedzselő és ingatlanfejlesztést végző HUNÉP INVEST Zrt.,
- az épületüzemeltető és karbantartó HUNÉP-UNISZOL Zrt.,
- a debreceni Kassai úti diákhotel üzemeltetője, a HUNÉP Campus Hotel Zrt.,
- az Augusztia Hotel üzemeltetője, a HUNÉP Augusztia Hotel Zrt.,
- a KLK hotel üzemeltetője, a HUNÉP KLK Zrt.,
- a főként budapesti társasházakat építő HUNÉP Capital-Bau Kft.,
- a szintén budapesti VIOLA-36 Kft.,
- a lebonyolítási tevékenységet végző Halköz Kft.,
- a Szolnoki Főiskola diákhoteljének üzemeltetője, a Szolnoki Campus Kft.

Jelenleg az építőipar alágazatai közül a vállalat szinte mindegyikben tevékenykedik. Emellett leányvállalatain keresztül ingatlanértékesítéssel és -hasznosítással, bérbeadással, szállodai tevékenységgel, teljes körű üzemeltetéssel (facility management) is foglalkozik.

A vizsgált vállalat kapcsolatrendszere igen sokrétű, és külföldi partnerekkel kilépett az építőipar nemzetközi piacaira is.

A HUNÉP Universal Zrt.-vel kapcsolatban álló szervezetek körét alapvetően négy csoportra bonthatjuk: beszállítók, vevők, versenytársak, egyéb szervezetek.

Az első – a vállalat sokrétű tevékenységének megfelelően igen népes – csoportot tehát a cég beszállítói alkotják. E körben a legnagyobb volument jelentő építőiparialapanyag-beszállítókon, fuvarozási cégeken kívül az irodaszerek, számítástechnikai eszközök beszállítóit is érdemes megemlíteni. E cégekkel a HUNÉP Universal Zrt. napi, stabil, fejlődő, korrekt kapcsolatokat ápol. Beszállítóit időről-időre versenyezteti, amire azok számítanak, felkészülnek, s természetesen új beszállítóval is versenyeztetés után szerződik. Mivel több milliárd forintos beruházásokat is végez, beszállítói is nagyobb vállalatok. Azt lehet mondani, hogy a legnagyobb építőipari alapanyagokat gyártó cégek Magyarországon¹³ egy-egy adott alapanyagot tekintve. Szinte az ország valamennyi gyártóval kapcsolatban áll valamilyen szinten, ha nem is mindegyikkel beszállítói viszonyban.

A második csoportot a vállalat vevői alkotják. A HUNÉP Universal Zrt. vevői köre könnyen behatárolható. A legnagyobb építetője a Debreceni Egyetem és annak karai (elsősorban az Orvostudományi Centrum (DEOEC) és az Agrártudományi Centrum (ATC)), Debrecen Megyei Jogú Város Önkormányzata, valamint a Hajdú-Bihar Megyei Önkormányzat. Ezen kívül nagyobb fővárosi és vidéki, állami szektorhoz tartozó beruházók¹⁴ is megrendelőiként jelennek meg.

A vállalat országos szinten tevékenykedik, így versenytársai többek között a Magyar Építő Zrt., a Strabag Építő Zrt., valamint a Hérosz Építőipari Zrt., ezeken kívül a Nyugat-Magyarországon működő Záv Zrt. és a Kipszer Zrt., amelyek inkább potenciális versenytársakként azonosíthatók.

Az egyéb szervezetek között kell megemlíteni a Hajdú-Bihar Megyei Kereskedelmi és Iparkamarát, amellyel kiváló kapcsolatot ápol a cég. Az elnök-vezérigazgató úr a Kama-

¹² Nem 100%-os tulajdonjoggal bír a Viola-36 Kft.-ben és a Szolnoki Campus Kft.-ben.

¹³ Például a Magyar Doka Zsalutechnikai Kft., az LB-Knauf Építőanyagipari Kft. stb.

¹⁴ A vállalat közbeszerzési eljárások során elnyert beruházásai alkotják ezt a kört.

ra Ipari Tagozatának alelnöke, díjazottja. Igen gyakori a szakmai segítségnyújtás, mindkét irányban. Intenzív együttműködés áll fenn különböző oktatási, fejlesztési intézményekkel is. Kiemelt támogatója a Debreceni Egyetem több karának¹⁵, továbbá együttműködő partnere a gödöllői Szent István Egyetemnek, és a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemnek, amelyekkel együtt részt vesz egy-egy kutatási programban¹⁶. Ezen kívül számos civil szervezetet támogat igen jelentős mértékben¹⁷.

Összességében a következőket állapíthatjuk meg a vállalat kapcsolatrendszeréről. A HUNÉP Universal Zrt. igen sok szervezettel áll kapcsolatban, amelyek egy része a vállalati szférából kerül ki (beszállítók, vevők), de meglehetősen sokrétű együttműködés áll fenn egyéb szervezetekkel is, köztük állami intézményekkel (Debrecen Megyei Jogú Város Önkormányzata, Hajdú-Bihar Megyei Önkormányzat), iparkamarával, felsőoktatási intézményekkel. A vizsgált céggel kapcsolatban álló vállalati körről elmondható, hogy nem korlátozódik az Észak-Alföldi Régióra, mind a beszállítók, mind a vevők országszerte megtalálhatók.

A vállalat kapcsolatrendszerét áttekintve adódik a megállapítás, hogy a HUNÉP Universal Zrt. klaszternek nem tagja, az általános magas-építőipari kivitelezői tevékenység kulcselemeként viszont felfogható. Ugyanakkor a vállalat mérete, valamint a klaszteresedéshez szükséges feltételek¹⁸ többségének megléte (a beszállítókkal, vevőkkel, egyéb üzleti partnerekkel, a támogató intézményekkel, többek között az oktatási, állami intézményekkel, valamint a civil szervezetekkel ápolott kapcsolatai) előrevetíti egy jövőbeli klaszter kialakulásának esélyét is, amely kedvezően hatna mind a szóban forgó vállalatra, mind a hozzá kapcsolódó egyéb vállalatokra, valamint a helyi gazdasági és társadalmi folyamatokra is¹⁹.

Záró gondolatok

A fejlett országok tapasztalatai azt mutatják, hogy a globális kihívások által fokozódó piaci versenyben felerősödő versenyhátrányok mérséklésének, valamint a versenyelőnyök erősítésének leghatékonyabb módja a vállalati együttműködés: a hálózatosodás és a klaszteresedés. A magyarországi tapasztalatok – elsősorban a tanulmány tárgyát képező Észak-Alföldi Régió alapján – ellenben arra utalnak, hogy hazánkban még nem indult el az építőipar területén a számos fejlett gazdaságban már működő klaszteresedés. Ennek ellenére a hálózatosodás – mely alapját képezheti egy építőipari klaszter kialakulásának – beindult, s ha tovább folytatódik, az tovább növelné az együttműködésből eddig is tapasztalt előnyöket.

¹⁵ Együttműködik a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Karával a Baross Gábor Program keretében létrehozandó Tudásházban, a Műszaki Főiskolai Karral az építőiparban használatos megújuló energiaforrások kutatási programjában, ezenkívül – részben átfedve az előzőleg már részletezett vevői körrrel – az Orvostudományi Centrum valamennyi kutatási programjában beruházóként vesz részt (pl. a PET-centrumban a sugárvédelmi bunker és zsilipek megépítésében).

¹⁶ Például „A korszerű technológiáért” informatikai program.

¹⁷ Különböző jótékonyági eseményeket, városi rendezvényeket, gyermek- és ifjúsági tevékenységeket, fogyatékosokat segít.

¹⁸ Lásd: 1. ábra.

¹⁹ E fejleményt segítheti az EU 6. keretprogramja keretében kidolgozott regionális innovációs stratégia, amelynek köszönhetően az Észak-Alföldi Régióban is az elsődleges célok között szerepel a tudásalapú gazdaságfejlesztés, a régió speciális gazdaságstruktúrához, potenciális klasztereihez igazodó regionális innovációs rendszer kialakítása és fejlesztése is. Ez pedig indirekt módon a régió klaszterorientált fejlesztését szolgálja (Lengyel – Rechnitzer 2006:181).

Hivatkozások

- Bajmóczy Zoltán – Buzás Norbert – Gonda Rudolf – Patik Réka – Szél Adrián (2002): *Építőipari klaszter-estettanulmányok*. In: Lengyel Imre – Rechnitzer János (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr, 125–168.
- Carassus, J. (2004): *From the Construction Industry to the Construction Sector System*. In: Carassus, J. (szerk.): *The Construction Sector System Approach: An International Framework*. CIB, Rotterdam, 5–18.
- Enright, M. J. (1998): *Regional Clusters and Firm Strategy*. In: Chandler, A. D. – Hagström, P. – Sölvell, Ö. (szerk.): *The Dynamic Firm: The Role of Technology, Strategy, Organization, and Regions*. Oxford University Press, New York, 315–342.
- Grosz András (2002): *Az építőipar alakulása Magyarországon*. In: Lengyel Imre – Rechnitzer János (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr, 13–38.
- HUNÉP (2007): *A HUNÉP Universal Zrt. honlapja: www.hunep.hu*; letöltés ideje: 2007. augusztus 22.
- Interjú... (2007): *Interjú Marodáné Gyöngyösi Máriával, a HUNÉP Universal Zrt. HR vezetőjével*, 2007. augusztus 22., Debrecen.
- Isaksen, A. – Hauge, E. (2002): *Regional Clusters in Europe*. European Commission, Brussels.
- Kiss Attila (2003): *Építőipar, építőanyag-ipar*. Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft., Budapest.
- Kocsis Éva (2004): *Új szervezeti formák a modern kapitalizmusban*. In: Bara Zoltán – Szabó Katalin (szerk.): *Gazdasági rendszerek, országok, intézmények – Bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba*. Aula Kiadó, Budapest, 465–515.
- KSH (2003a): *Az ipar és az építőipar 2002. évi teljesítménye*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2003b): *A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere és a tevékenységek tartalmi meghatározása (TEÁOR'03)*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2005a): *Az ipar és az építőipar 2004. évi teljesítménye*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2005b): *Lakásépítések, 1990-2004*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2005c): *Lakásvizonyok az ezredfordulón*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2005d): *A gazdasági fejlődés regionális különbségei Magyarországon*. Központi Statisztikai Hivatal, Debrecen.
- KSH (2006a): *Az ipar és az építőipar 2005. évi teljesítménye*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2006b): *A vállalkozások gazdaságszerkezeti (SBS) adatai, 2004*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2007a): *Építőipar, 2007. június. 137. Gyorstájékoztató a Központi Statisztikai Hivatal legfrissebb adataiból*. Letölthető: KSH honlapja: <http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xfp/gyor/epi/epi20706.pdf>; letöltés ideje: 2007. augusztus 17.
- KSH (2007b): *Az országban épített összes lakás (1991–2005 Éves adatok)*. Letölthető: KSH honlapja: [www.ksh.hu / Temakörök / Lakás, közműellátás – tájékoztatósi adatbázis / Lakásépítés / Épített lakások](http://www.ksh.hu/Temakörök/Lakás_közműellátás_tájékoztatósi_adatbázis/Lakásépítés/Épített_lakások); letöltés ideje: 2007. augusztus 19.
- KSH (2007c): *Az építőipari termelés értéke és volumenindexei (2002–)*. Letölthető: KSH honlapja: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/tab16_04_03_01i.html#; letöltés ideje: 2007. augusztus 20.
- Lengyel Imre (2001): *Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései*. Vezetéstudomány, 10. sz., 19–43.
- Lengyel Imre (2002): *A klaszterek alapvető jellemzői*. In: Lengyel Imre – Rechnitzer János (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr, 99–124.
- Lengyel Imre – Rechnitzer János (szerk.) (2002): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr.
- Lengyel Imre – Rechnitzer János (szerk.) (2006): *Kihívások és válaszok: a magyar építőipari vállalkozások lehetőségei az európai uniós csatlakozás utáni időszakban*. NOVADAT Kiadó, Győr.
- Porter, M. E. (2000): *Location, Clusters, and Company Strategy*. In: Clark, G. L. – Feldman, M. P. – Gertler, M. S. (szerk.): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, 253–274.
- Ricz Judit (2006): *Hálózatok – Klaszterek*. Kézirat, Debrecen.
- Rosenfeld, S. (2001): *Backing into Clusters: Retrofitting Public Policies. Integration Pressures: Lessons from Around the World*. John F. Kennedy School Symposium, Harvard University, March, 29–30.