

Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola

Kis- és középvállalkozások hálózatosodásának ösztönzése, mint a
vállalkozásfejlesztési beavatkozások egy speciális formája

Doktori értekezés tézisei

Készítette:

Imreh Szabolcs

Témavezető:

Prof. Dr. Lengyel Imre

Intézetvezető egyetemi tanár

Szeged 2005

1. A kutatás előzményei és célkitűzései

Napjaink gazdaságában egyre jobban felértékelődik a kis- és középvállalkozások szerepe. Ez a felértékelődés két területen egyaránt tapasztalható. Egyrészt a kis- és középvállalkozások, mint egy speciális vállalkozási forma az elméleti kutatások középpontjába került az elmúlt évtizedben, sőt az egyik dinamikusan fejlődő területté vált az utóbbi időszakban. Másrészt az elméleti kutatásokkal párhuzamosan a napi gyakorlatban, az egyes nemzetgazdaságok fejlődésében is egyre nagyobb figyelmet kap ez a szektor, elegendő csak az Európai Unióban megfigyelhető tendenciákra gondolnunk (Kisvállalati Charta, Zöld Könyv, Többéves Vállalkozásfejlesztési Programok). Rendkívül különböző módon ítélték meg a kis- és középvállalkozások szerepe a gazdaság egészén belül. Általánosan elfogadott, hogy sokkal összetettebb hatások figyelhetők meg annál, mintsem egyszerűen kijelenthessük: a kisvállalati szektor szerepe felértékelődött. A szektor fontosságával kapcsolatban, kezdve ezeknek a vállalkozások szerepétől a versenyképes gazdasági szerkezet kialakításában, egészen a foglalkoztatásban betöltött jelentőségükig számos tényezőre gondolhatunk.

A fontosság mellett azonban észre kell venni, hogy ezek a vállalkozások gyakran komoly problémákkal küzdenek. Az elméleti kutatások rámutattak, hogy ezek a problémák általában méretgazdaságossági okokra, illetve a relatíve magas tranzakciós költségekre vezethetők vissza. Ezért a vállalkozásfejlesztés, mint egy külső beavatkozás a spontán piaci folyamatokba folyamatosan fejlődő elméleti kutatási terület. A szektorban tapasztalható problémák kezelése a napi gyakorlatban is egyre komolyabb figyelmet kap. Mivel ezek a vállalkozások komoly szerepet töltenek be a gazdaságban, és a piaci folyamatok gyakran nem kedveznek nekik, ezért a kis- és középvállalkozások támogatása a napi gazdaságpolitika területén belül is egyre komolyabb szereppel bír. Ez a folyamat, mind az Európai Unióban, mind pedig Magyarországon megfigyelhető, sőt meggyőződésem, hogy a következő programozási időszakban (2007-2013) további forrásokat koncentrálnak erre a területre. Ezért a vállalkozásfejlesztés, mint közösségi fejlesztési beavatkozás a konkrét gazdaságpolitikákban is egyre nagyobb jelentőségűvé válik a közeljövőben.

Kutatási tevékenységem során ezen a rendkívül széles területen belül a cégek közötti hálózati együttműködések ösztönzésére, mint egy speciális vállalkozásfejlesztési beavatkozásra koncentráltam.

Témaválasztás

Disszertációm témaválasztását két szubjektív tényező is befolyásolta. Egyrészt doktorandusz hallgatóként Prof. Dr. Lengyel Imre témavezetőmnek tartottam szemináriumokat „Regionális és lokális gazdaságfejlesztés” tantárgyból. Ebben a témában jelentős szerepet kapnak a vállalkozások közötti együttműködések, a hálózatosodás, a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrálódásának különféle formái. Már ekkor felkeltette érdeklődésemet a kooperációk sokszínűsége, a különféle együttműködések egyediségének és hasonlóságának érdekes megjelenési formái, amelyek tetten érhetők, mind az elméleti áttekintésekben, mind a napi gazdálkodási gyakorlatban.

Másrészt az a megtiszteltetés ért, hogy részt vehettem a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Karán a közgazdasági képzés vállalkozásfejlesztési szakirányának egyik főtárgyának, a „Vállalkozásfejlesztés” kurzus tematikájának kidolgozásában. Mentorommal, Kállay Lászlóval az elmúlt négy év során közösen oktattuk ezt a tárgyat a nappali, majd a levelezős hallgatóknak. Az oktatási tapasztalatok birtokában sikerült egy tananyagot kidolgoznunk, melynek eredménye a 2004. tavaszán az AULA Könyvkiadónál megjelent közös könyvünk. A vállalkozásfejlesztés, mint tudatos közösségi beavatkozás a spontán piaci folyamatokba szintén érdekes témának bizonyult. Közismert tény, hogy napjainkban leginkább a kis- és középvállalkozások képesek munkahelyeket teremteni, illetve gyakran ezek a vállalkozások jelentik a fejlődés motorját egy-egy régióban, térségben.

Az elmúlt években végzett kutatásaim meggyőztek arról, hogy a kis- és középvállalkozások problémái az esetek nagy többségében méretgazdaságossági okokra és a magas relatív tranzakciós költségekre vezethetők vissza. Nyilvánvalóan a kis- és középvállalkozások problémáit számos módon lehet kezelni, kezdve a finanszírozási problémák kezelésétől egészen a vállalkozásoknak nyújtott egyedi tanácsadásig. A vállalkozásfejlesztési beavatkozások vizsgálata során megfigyeltem, hogy ezekre a problémákra bizonyos esetekben jó választ adnak a kis- és középvállalkozások közötti együttműködések. Napjaink vállalkozásfejlesztési gyakorlatában a finanszírozási környezet javítása mellett egyre nagyobb szerepet kap a hálózatosodás tudatos támogatása. Mivel a vállalati hálózatok már eredetileg is az érdeklődésem középpontjában álltak, azonnal adódott a következtetés, hogy disszertációm központi témájaként az ilyen típusú együttműködések támogatását válasszam.

Célkitűzések

A doktori értekezés legfontosabb célja a vállalkozásfejlesztési beavatkozások és a regionális vállalati hálózatok nemzetközi és hazai szakirodalmában megfogalmazott tudományos eredmények áttekintése, illetve szintetizálása alapján a Szeged környékén működő kis- és középvállalkozások kooperációs lehetőségeinek vizsgálata. Továbbá ezen hálózatosodás ösztönzésének, mint a vállalkozásfejlesztési beavatkozások egy speciális formájának átfogó elemzése. A dolgozatban vizsgált kérdések két fő célkitűzés köré csoportosíthatók:

- a nemzetközi szakirodalom alapján a vállalkozásfejlesztés és a hálózatosodás elméleti kérdéseinek vizsgálata egy kevésbé fejlett régióban, illetve
- az elméleti megfontolások alapján a Szeged környékén működő vállalkozások együttműködési lehetőségeinek elemzése, és konkrét fejlesztési javaslatok megfogalmazása.

A dolgozat első részében (1-3. fejezetek) – az elméleti megfontolás és a nemzetközi tapasztalatok szintetizálásán keresztül – a következő elméleti kérdésekre kerestem a választ:

- Miért fontosak a kis- és középvállalkozások, és mely esetekben, milyen módon kell és szabad támogatnunk ezeket a cégeket?
- Milyen okok és motivációk vezetnek a vállalkozások közötti hálózatok kialakulásához?
- Milyen formákban jöhet léte az együttműködés a cégek között, továbbá az egyes formációknak mik a legjellemzőbb tulajdonságaik?
- Melyek a legfontosabb vállalkozásfejlesztési szolgáltatások, ezek közé hogyan illeszkedik a hálózatosodás támogatása, és milyen egyéb beavatkozások kapcsolódhatnak a hálózatszervezési akciókhoz?
- Milyen eszközökkel és módszerekkel lehet érdemben ösztönözni a tartós és érdemi hatásokat biztosító hálózatok kialakulását és megerősödését?

A dolgozat második részében (4-5. fejezetek) az elméleti háttérrel képező összefüggéseket és megállapításokat egy empirikus felmérés keretein belül vizsgáltam. Egy átfogó kutatás részeként többek között a Szeged és vonzáskörzetében tevékenykedő vállalkozások hálózatosodásának lehetőségeit, és ezen cégek vállalkozásfejlesztési szolgáltatások iránti igénybevételi hajlandóságát is áttekintettem. A felmérés során kapott válaszokat különféle

eszközökkel elemeztem, levontam az adott gazdasági koncentrációval kapcsolatos legfontosabb következtetéseket. A helyzetfelmérés során kirajzolódott előttem a lehetséges beavatkozások logikai kerete. Ezért a gyakorlati alkalmazási lehetőségek vizsgálatának során a következő kérdésekre kerestem a választ.

- Milyen típusú együttműködések lehetne (és érdemes) ösztönözni az adott területi egység keretein belül?
- Milyen nemzetközi jó gyakorlatok, és milyen módon adaptálhatók esetlegesen – a térség jelenlegi fejlettségi szintjét figyelembe véve – a konkrét fejlesztési gyakorlatban?
- Milyen szerepet kaphat a Szegedi Tudományegyetem, mint szellemi tudásközpont a formálódó hálózatokban?
- Milyen módon lehetne hatékonyabb vállalkozásfejlesztési beavatkozásokat megvalósítani a hálózatszervezés területén?
- Milyen konkrét lépéseket lehetne tenni a támogatási lehetőségeken belül a térség vállalkozásfejlesztésének erősítésért és a potenciális hálózatok létrejöttének elősegítéséért?

A dolgozat gyakorlati célja tehát – a releváns nemzetközi szakirodalom szintetizálásán és adaptálhatósági lehetőségeinek értékelő elemzésén felül – egy „javaslat-csomag” kidolgozása, melynek keretein belül véleményünk szerint tényleges lehetőség nyílna a térségben meglévő hálózatosodási lehetőségek mélyebb kiaknázására.

2. A dolgozat felépítése és az alkalmazott módszerek

A dolgozat összességében öt érdemi fejezetből áll. Mivel az értekezés célja az előzőekben ismertetett kutatási kérdések megválaszolása, ezért a szerkezete is igazodik ezen célkitűzésekhez. Az elméleti kutatások és a gyakorlatban szerzett tapasztalatok összegzése történik meg az első három fejezetben, alapjaiban véve több irányból megközelítve a hálózatosodás ösztönzését, mint egy speciális beavatkozási formát. Ezt követi egy – az elméleti vizsgálatokhoz szorosan kapcsolódó – primer kutatás, majd a dolgozat egy gyakorlatorientált adaptációs kísérlettel zárul.

Az első fejezet a tárgyalt beavatkozások célcsoportjával, a kis- és középvállalati szektorral foglalkozik mélységében. Egy általános fogalmi bevezetés után részletesen kitérek a szektor elméleti és gyakorlati jelentőségére. Továbbá gazdaságossági, illetve morális kérdéseket is megfogalmazok a támogatásuk szükségességével és hatékonyságával kapcsolatban.

A második fejezetben tárgyalom a hálózatokkal kapcsolatos gondolatokat. Röviden vizsgálom, hogy a vállalati hálózatok milyen helyet foglalnak el a különféle szervezetek közötti együttműködések rendszerében, illetve pozicionálom a hálózatokat a meghatározó szakirodalom alapján. Ezt követően részletesen elemzem a különféle hálózati alaptípusokat, illetve részletesen tárgyalom a napjainkban egyre gyakoribb kooperációkhoz vezető alapvető motivációkat.

A harmadik fejezet célja a hálózatösztönzési beavatkozások szerepének meghatározása a vállalkozásfejlesztés rendszerén belül. Ezért röviden tárgyalom a lehetséges beavatkozási szinteket, a különféle vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokat. Az alapvető elméleti áttekintés után egyrészt meghatározom a hálózatok ösztönzésének lehetséges formáinak egy felosztását, másrészt feltárom a legfontosabb kapcsolódási pontokat az egyes támogatási lehetőségek között.

A negyedik fejezetben történik Szeged és vonzáskörzete vállalkozásai egy részének vizsgálata. A konkrét mintavétel egy nagyobb kutatás keretein belül történt¹, a felvétel során számos kérdésben kitértünk a különféle együttműködésekre, illetve a környezetben történő vállalkozásfejlesztési beavatkozások vizsgálatára is. A kérdőív a Harvard Business School által, Michael Porter vezetésével 2001-ben az Amerikai Egyesült Államok regionális

¹ Prof. Dr. Lengyel Imre kutatásvezető vezetésével megvalósított „A Szegedi Tudományegyetem lehetőségei a tudásalapú helyi gazdaságfejlesztésben” című kutatás során készült empirikus felmérés alapján.

innovációs klaszter felmérésében alkalmazott kérdőív helyi sajátosságokra történő adaptálása alapján készült. A kutatás keretében 2004. július és október között közel 700 vállalkozásnak küldtünk ki kérdőívet. A megkérdezett vállalkozások kiválasztásánál több szempontot is figyelembe vettünk a kutatás alapcéljai függvényében. A kérdőívet végül 170 vállalkozás küldte vissza értékelhető válaszokat adva, ezek kerültek a végső mintába. Az adatfelvételt az esetek egy részében kiegészítette egy személyes interjú is, melynek keretein belül összességében harminc céggel részletesebben is elbeszélgettünk az eddigi tapasztalataikról és különösen az általuk érzékelt jövőbeni lehetőségekről. A személyes interjúk elsősorban a „fehér foltok” feltérképezésére szolgáltak, különös figyelmet fordítottunk az együttműködési hajlandóságra és a vállalkozásfejlesztési szolgáltatások iránti igényekre. A személyes (informális) beszélgetések során megfogalmazott kijelentések tovább árnyalták az egyébként is meglehetősen kedvezőtlen képet. A kérdőívekre kapott válaszokat különböző statisztikai módszerekkel elemeztem. Egyrészt alapvető elemzési eszközöket alkalmaztam (megoszlási viszonyszámok, gyakoriságok, átlagok), másrészt a nominális skálán mért változók közötti kapcsolatokat Lambda asszociációs együttható kiszámításával vizsgáltam, míg az ordinális skálán mért adatokat Spearman-féle rangkorrelációs együttható értékének kiszámításával elemeztem. Továbbá meghatároztam a válaszadók három csoportját az eltérő sajátosságaik alapján. A fenti módszertan segítségével részletesen elemeztem a kapott válaszokat, illetve számos következtetést fogalmaztam meg. Az elemzés végén összegeztem a vállalkozásfejlesztéssel és hálózatösztönzéssel releváns kapcsolatban lévő megállapításokat, amelyek nagymértékben determinálják a következő fejezet során megfogalmazható fejlesztési javaslatokat.

Az ötödik, egyben végső érdemi fejezetben kísérletet tettem a szintetizált tudás és a tapasztalatok gyakorlatban történő adaptálására. Határozottabban megfogalmazva: a fejezet az empirikus felmérés ismeretében kidolgozható hálózatösztönzési javaslatok sorozatát foglalja magában. A lehetőségek ismeretében összességében két különböző hálózati együttműködési típusnak van véleményem szerint érdemi létjogosultsága az adott gazdasági koncentrációban, következésképp a fejlesztési erőforrásokat és tevékenységeket is érdemes lehet ezeknek a területeknek az irányába orientálni.

3. Kutatási eredmények

Az elmúlt öt év kutatási tevékenysége során arra az alapvető kérdésre kerestem a választ, hogy milyen módon ösztönözhető megfelelő hatékonysággal a különféle üzleti együttműködések és különösen a hálózatok létrejötte, továbbá, hogy az ilyen akciókkal tényleg támogathatók-e az általános vélekedés szerint támogatásra szoruló kis- és középvállalkozások. A dolgozat célkitűzéseként megfogalmazott kérdések megválaszolásában főként a nemzetközi és a – meglehetősen szerény – hazai szakirodalomra támaszkodtam. Természetesen ennek a kérdésnek a megválaszolására tett kísérlethez is részletesen meg kellett ismerkedni az együttműködések természetével éppúgy, mint a vállalkozásfejlesztési beavatkozások – gyakran szinte áttekinthetetlennek tűnő – rendszerével. Úgy vélem, hogy a dolgozat egyik lehetséges erőssége, hogy a hazai és a nemzetközi meghatározó szakirodalom szintetizálásával „rendet próbál tenni” a számos még „nem rendezett kérdésben”, kezdve a vállalkozásfejlesztés lehetőségeitől, egészen a rendkívül heterogén hálózati motivációk csoportosítására és tipizálására tett kísérletekig. Ehhez az elméleti, tudományos szakirodalmat feldolgozó szintetizáló igényű értekezéshez kapcsolódik szervesen a Szeged és vonzáskörzetében lefolytatott empirikus vizsgálat, és a kutatómunkát összegzik a kapott eredmények alapján megfogalmazott javaslatok. A továbbiakban – fejezetenként – tételesen összefoglalom az értekezés legfontosabb megállapításait, illetve röviden ismertetem a kidolgozott javaslatokat.

A) A kis- és középvállalkozások jelentősége, és támogatásuk szükségessége

A kis- és középvállalkozások szerepe rendkívül felértékelődött az elmúlt néhány évtizedben. Az egyes tudományos irányzatok rendkívül különböző módon ítélik meg a kis- és középvállalkozások szerepét a gazdaság egészén belül. A szakirodalomban gyakran rávilágítanak, hogy a döntéshozók egyre komolyabb figyelmet fordítanak ezekre a vállalkozásokra. Ezt a fokozott figyelmet alapjaiban véve két vetületben tárgyaltam: egyrészt megvizsgáltam, hogy a tudományos irányzatok szerint miért fontosak a kis- és középvállalkozások, másrészt röviden értékeltem, hogy miért kell támogatni ezeket a vállalkozásokat. Az elemzésben egyaránt támaszkodtam a nemzetközi és hazai szakirodalomra, illetve nemzetközi szervezetek (OECD, EU) statisztikai adataival is igazoltam a megállapításokat.

1. Az értekezésben röviden kitértem a kis- és középvállalkozások felértékelődésének **gazdasági háttérfolyamatainak** rövid tárgyalására. Gyakorlatilag a felgyorsult globális folyamatok értékelték fel ezt a szektort, azaz maga verseny helyezte előtérbe a kis- és középvállalkozásokat. A releváns szakirodalom szintetizálásával rávilágítottam, hogy alapjaiban véve három – a gazdasági folyamatokkal szorosan összefüggő – tényező vezetett a szektor növekvő felértékelődéséhez: specializációban rejlő költségelnyök, szegmentálódó igények, társadalompolitikai kérdések.

2. A szektor **fontosságával kapcsolatos rendkívül heterogén tudományos magyarázatokat** összegeztem, és megalkottam azt a néhány (magyarázó) csoportot, amelyekbe véleményem szerint besorolhatók a kis- és középvállalkozások fontosságát alátámasztó elméleti megállapítások: versenyképes gazdasági szerkezet kialakításában betöltött szerep, szociális megfontolások, illetve életminőségi és önmegvalósítási kérdések.

3. Rámutattam, hogy a kis- és középvállalkozások egyrészt azért fontosak, mert többek között **ezek a vállalkozások a gazdasági fejlődés motorjai**, a nagyvállalatok hatékonyságát biztosító partnerek, sőt bizonyos esetekben a folyamatos fejlődés letéteményesei az innováció és a verseny örökös fenntartásán keresztül. Fontos szereppel bírnak a versenyképes gazdasági szerkezet kialakításában is, sőt meg merem kockáztatni, hogy egy „egészséges kisvállalati réteg” nélkül meglehetősen nehezen képzelhető el egy jól működő gazdaság. Még egyszer szeretném tehát hangsúlyozni, hogy véleményem szerint **a kis- és középvállalkozások támogatása napjainkra már főként versenyképességi kérdés.**

4. A kis- és középvállalkozások jelentőségét vizsgáló részhez szervesen kapcsolódik az a kérdéskör, amely a szektor **támogatásának szükségességét** tárgyalja. A dolgozatban kísérletet tettem egy elméleti levezetés megalkotására, mely általános érvényű kritériumokat fogalmaz meg a vállalkozásfejlesztési beavatkozások hatékonyságával és létjogosultságával kapcsolatban. Alapesetben akkor érdemes ezeknek a vállalkozásoknak egy jelentős hányadát támogatni, ha a támogatásukkal elérhető társadalmi hasznok magasabbak, mint a támogatásuk társadalmi költsége. Természetesen a valóság ettől sokkal összetettebb. Az értekezésben számos probléma tárgyalása után arra a végkövetkeztetésre jutottam, hogy **szigorúan a költséghatékonysági szempontokat mérlegelve nem állíthatunk többet, mint hogy a piacfejlesztő szemléletű, és belátható időhorizonton belül önfenntartóvá váló vállalkozásfejlesztési programokat éri meg támogatni kormányzati forrásokból.**

B) A vállalkozások közötti együttműködések elméleti kérdései

Napjaink gazdaságában egyre gyakrabban jelennek meg a különféle hálózatok, klaszterek, kooperációk. Az eltérő együttműködések „rengetegében” egyre nehezebb eligazodnia mind a gyakorlati, mind az elméleti szakembereknek. A kutatásban kísérletet tettem a különféle együttműködési formák elhatárolására, illetve tipizálására. Továbbá részleteiben vizsgáltam az eltérő hálózati formák egyedi sajátosságait, illetve részletesen elemeztem a – vállalkozásfejlesztési beavatkozások tekintetében releváns – hálózatosodáshoz vezető motivációkat. A kutatás eredménye, hogy a rendkívül szerteágazó hazai és nemzetközi szakirodalom feldolgozásával sikerült elhatárolni az alapvető együttműködési típusokat, illetve feltérképezni és szintetizálni a hálózatosodáshoz vezető eltérő okokat.

1. A kooperációk sokaságából kiemeltem a vállalkozásfejlesztés célterületének tekinthető hálózatokat és klasztereket. Számos különféle tényező mentén elemezve többek között Rosenfeld munkásságára támaszkodva **elkülöníttem a klasztereket, kemény és puha hálózatokat**. Rávilágítottam, hogy az előzőekben ismertetett különbségtétel alapjaiban meghatározza a három különböző hálózati forma viselkedési sajátosságait. Így **mind a létrejöttüket elősegítő vállalkozásfejlesztési beavatkozások során, mind pedig a már létező hálózat menedzselésénél fokozott figyelmet kell fordítani a hálózati alaptípusok eltérő sajátosságaira, ezért eltérő módszereket és eszközöket szükséges alkalmazni**. Nem lehet eléggé hangsúlyozni ennek a különbségnek a jelentőségét: a fenti gondolatmenet szintén egy olyan megállapításhoz vezetett, amely előrevetíti, hogy az együttműködések általánosságban ösztönző beavatkozások – nagy valószínűséggel – már elvi okokból sem lehetnek igazán sikeresek.

2. Részletesen megvizsgáltam a hálózatosodáshoz vezető tényezőket. Számos magyarázó okot lehet találni, hogy egyes vállalkozások **miért keresik a kooperációs lehetőségeket más társaikkal**. A vállalkozások együttműködésnek fő célja olyan előnyök elérése, amelyeket egyéni erőfeszítéseikkel nem tudnak kiharcolni, vagy még szemléletesebben fogalmazva: valamilyen kollektív hatékonyság elérése. Az értekezésben a nemzetközi szakirodalom szintetizálásával elhatároltam **öt meghatározó tényezőt**, amelyekre visszavezethető a hálózatok létrejötte: az erőforrás-korlátok tágítása, költségelőnyök szerzése, jobb hozzáférés a piachoz, az „elfogadottság” növelése és elismertség iránti vágy, illetve valamilyen új tudás, ismeret megszerzése.

3. Megvizsgálva a különféle motiváció típusokat bebizonyítottam, hogy alapjaiban véve szinte minden együttműködés valamilyen – közvetlen vagy áttételes – módon **végeredményben költséghatékonyabb megoldások elérésére irányul**. A kooperációk eredendő mozgatórugója a versenyképesség növelése a különböző típusú költségek csökkentése útján, esetleg a bevétel növelésén keresztül.

4. A fenti megállapítás a gazdaságfejlesztési beavatkozások mélyebb értelmezésében döntő jelentőségű. Ráműtattam, hogy a vállalkozások együttműködési hajlandóságának fokozásánál világosan ismertetni kell, hogy melyek azok a közvetlen, és melyek azok a csak későbbiekben jelentkező közvetett költségelőnyök, amelyeket a kooperációk során realizálhatnak. Ennek ismeretében már **csak a potenciális szereplők piaci döntésein múlik az együttműködés léte**. Ezért fontos, hogy a különböző hálózatszerkezési akciók kidolgozásakor **pontosan tisztában legyünk a szereplők elvárásaival és az általuk realizálható előnyökkel**.

C) Vállalkozások együttműködésének támogatása, mint a vállalkozásfejlesztés egy eszköze

A kutatás során áttekintettem a különféle vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokat, illetve megfogalmaztam a támogatási akciókkal kapcsolatos legfontosabb kérdéseket. Továbbá a hálózatosodás ösztönzését, mint egy speciális vállalkozásfejlesztési formát pozicionáltam az ilyen típusú beavatkozások rendszerében. A disszertáció ezen részének további eredménye, hogy kijelöltem és értékeltem a legfontosabb szabályszerűségeket a hálózatosodás ösztönzése során. Bár az ilyen típusú akciókat lehet önálló támogatásként is kezelni, rávilágítottam, hogy az együttműködések ösztönzése milyen módon kapcsolódhat további vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokhoz.

1. A hálózatösztönzést pozicionáltam a vállalkozásfejlesztés rendszerében, főként a Donorok Bizottsága által 2001-ben kidolgozott tipizálásra támaszkodva. Az együttműködések elősegítésére irányuló támogatások egy meglehetősen speciális megjelenési formáját jelentik a vállalkozásfejlesztési szolgáltatásoknak. A kidolgozott osztályozás alapján a **kooperáció elősegítésére irányuló beavatkozások elsősorban mikroszintű üzletfejlesztési szolgáltatásnak tekinthetők**, feltéve, hogy ezek közvetlenül a kis- és középvállalkozásokra irányulnak.

2. Rámutattam, hogy az együttműködések ösztönözhetőek különböző eszközökkel. Mivel általában meglehetősen alacsony az együttműködési hajlam a vállalkozók körében, ezért kiemelkedő fontosságú a képzés és a teljes körű információszolgáltatás. A sikeres programoknál gyakran hangsúlyozzák a meggyőzés eszköztárának fontosságát (például vállalati hálózatok szervezése). Még ezzel a megjegyzéssel együtt is ki kell jelteni: a tapasztalatok világosan rámutattak, hogy **általában a traded szektor vállalkozásai közötti, kölcsönös érdekek mentén – főként alulról – szerveződő hálózatok lehetnek tartósan sikeresek.**

3. Vállalkozásfejlesztési beavatkozásként vizsgálva a kérdést az egyik legfontosabb probléma a **hálózatosodást elősegítő támogatások terjedelme**, hogy a kooperáció milyen fejlettségi szintjéig szabad támogatni az egyes szereplőket. Az együttműködések fejlődésében egy határpontot jelöltem ki: a **támogatásoknak leginkább az együttműködések létrehozására és a hálózat menedzselésére kell szorítkoznia.** Különös figyelmet kell fordítani a meggyőzésre és információszolgáltatásra, illetve az együttműködések kezdetén felmerülő nehézségek szakszerű kezelésére (pl. a kooperációt menedzselő bróker biztosítása).

4. Szintén összetett módszertani kérdés, hogy a **felmerülő költségeket milyen arányban viseljék** a szereplők, és milyen mértékben fordítsunk közösségi forrásokat erre a célra. Természetesen – pontosan az együttműködések sokszínűsége következtében – nem lehet (és nem is szabad!) általánosságban konkrét arányokat meghatározni. Levezettem, hogy **valószínűsíthetően sem a teljesen piaci alapokon nyugvó programok, sem pedig az ingyenes szolgáltatások nem jelentenek jó megoldást.** Vélelmezhetően ebben az esetben is a „felhasználó is fizet elv” lehet a célravezető. A teljes költségek megfizettetése az esetek egy bizonyos hányadában pontosan a legrászorultabb rétegeket zárna ki a szolgáltatásokból, amely ellentmondana a támogatás akciók alapelveinek.

D) Szeged és vonzáskörzete vállalkozásai vállalkozásfejlesztési szempontú vizsgálata

Az elméleti áttekintésben tett megállapítások és a lehatárolt típusok alapján az önálló kutatómunka egyik meghatározó része az adott térség vállalkozásfejlesztési szolgáltatásainak és hálózati együttműködéseinek empirikus vizsgálat keretében történő áttekintése. Az empiria kettős célt szolgált: egyrészt egy „pillanatfelvételt készített” a gazdaság releváns részének jelenlegi helyzetéről, másrészt kijelölte a később meghatározásra kerülő vállalkozásfejlesztési támogatási beavatkozások kereteit. Külön kitértem a jelenlegi kapcsolatok részletes vizsgálatára, illetve arra, hogy a vállalkozásfejlesztés intézményrendszere mennyire alkalmas a hálózatok létrejöttének elősegítésére. Természetesen külön vizsgáltam a Szegedi Tudományegyetem lehetséges szerepét a formálódó lokális hálózatokban.

1. Az első megállapítás, hogy a térségben tevékenykedő vállalkozásokat a **gazdasági bázis elmélet** alapján vizsgálva a térségen kívülre értékesítő cégek esetén egy jelentős importfüggőség tapasztalható. Ezért valószínűsíthetően a „traded-jellegű” cégek közvetlen támogatásának két területre kellene irányulnia: a további piacok megszerzése (további keresletet generálása), illetve az importfüggőség csökkentésére, amely a helyi (potenciális) beszállítók folyamatos fejlesztésében ölthet testet.

2. Szintén levonható következtetés, hogy **a térségből hiányoznak az integrátor vállalatok**, amelyek a növekedés motorját jelenthetnék (az önmagukat beszállítónak nevező cégek mindössze 22 %-a szállít megyehatáron belülre). Ezért a vertikális vállalati hálózatokban rejlő előnyök kismértékben használhatók ki, így véleményem szerint a térségi beszállítói programoknak önmagukban nincs különösebb létjogosultsága. Ezt a hatást tovább erősíti, hogy a cégek egy jelentős hányada jelenleg alkalmatlan is a beszállítói feladatok ellátására.

3. Sajnos a kutatás bebizonyította, hogy **a térségben tapasztalható együttműködések szigetszerűek, szervezetlenek, és a vállalkozások kis hányadát érintik**. Másik oldalról alulról építkező és működő együttműködések tapasztalhatók, amelyek piaci feltételek mellett alakultak ki. Körvonalazódik a cégek azon része, mely szándékozik, és képes is az ilyen kooperációkban részt venni. Vélelmezhető, hogy a cégek bizonyos hányada hajlamos lenne az együttműködésre, de csak olyan esetben, amikor világosan látható, hogy milyen előnyöket tudnak realizálni (lásd a különböző területeken működő önmaguktól létrejövő kooperációk, illetve a pályázati források megszerzésére irányuló próbálkozások).

4. Egy kettős viszony jellemzi az egyetemi kapcsolatokat: egyrészt itt is elég ritkák az érdemi együttműködések, másrészt a vállalkozások **egy jelentős hányadának „hajlama lenne”** a felsőoktatási intézményekkel történő kooperációkra. Ezen a területen sem világos azonban, hogy a cégek mit várnának az egyetemtől, és a felsőoktatási intézmény milyen szolgáltatásokat képes nyújtani.

5. Szintén meglepő tényező **a vállalkozásfejlesztési szolgáltatások alacsony igénybevétele**. Úgy tűnik, hogy a cégek egy jelentős hányada elégedetlen a szervezetek működésével, sőt már nem is vár különösebb segítséget tőlük, nem kívánja kihasználni a felkínált lehetőségeket. Ez két oknak tudható be véleményünk szerint: az elmúlt néhány évben sikerült „lejártni” a vállalkozásfejlesztési akciókat, illetve az intézményrendszer egy jelentős része alkalmatlan arra, hogy érdemi szolgáltatásokat nyújtson a cégeknek (a felmérés tapasztalatai alapján a vállalkozások 87%-a nem vett részt hálózatszervezési akcióban).

6. Világosan érezhető, hogy a **traded-jellegű, innovatív kis- és középvállalkozások fogékonyabbak** mind a vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokra, mind pedig az együttműködésben rejlő előnyök kiaknázására. Ezért feltételezhető, hogy az innovatív cégek alkalmas területei lennének a hálózatszervező vállalkozásfejlesztési beavatkozásoknak.

7. Az adatok elsődleges elemzése is sejtetni engedte, hogy a válaszadók tovább csoportosíthatók. A várakozások teljesültek, feltérképezésre került a mintában szereplő – meglehetősen heterogén – vállalkozások három csoportja, amelyek hasonló jellemzőket mutatnak a vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokkal és a hálózatösztönző beavatkozásokkal kapcsolatban. Az **eltérő csoportok különböző támogatási lehetőségek kidolgozását teszik lehetővé**, kijelölve ezzel a hatékony fejlesztési programok logikai kereteit.

8. Az első csoportba kerültek azok a vállalkozások, amelyek nem innovatívak, de már vettek igénybe vállalkozásfejlesztési szolgáltatást. Őket neveztem „**érdeklődőknek**”. Az ide tartozó 38 kis- és középvállalkozás a minta cégeinek 26%-át jelenti. A második csoportba kerültek az „**innovatív vállalkozások**”, a minta 33%-a (48 vállalkozás). A harmadik csoportba azon cégek tartoznak, amelyek nem innovatívak, és nem vettek igénybe korábban vállalkozásfejlesztési szolgáltatást. Ezeket „**bezárkózóknak**” neveztem (60 vállalkozás, a minta 41%-a). A vállalkozások csoportok közti megoszlása csak a minta jellemzőire, és nem a valós gazdasági szerkezetben elfoglalt arányukra utal.

9. Az általános vállalkozásfejlesztési szolgáltatások fontosságának megítélése kapcsán igen jól elkülönülnek az egyes csoportokra jellemző tulajdonságok. Szinte minden szolgáltatás esetén az érdeklődők mutatják a legnagyobb fogékonyságot. Ám e mögött, úgy tűnik, **nem mindig áll az, hogy ténylegesen is szükségük van arra a szolgáltatásra.** Az érdeklődést véleményem szerint gyakran a remélt költségelőnyök és támogatások, nem pedig a valós értékhozzáadás táplálja. A bezárkózó vállalatok szinte minden szolgáltatástípusnak alacsony jelentőséget tulajdonítottak. Egyedül a pályázatírási tanácsadás volt, amelyet a csoport vállalkozásainak több, mint 30%-a ítélt fontosnak. Ez esetben közvetlen – és gyakran nem visszatérítendő – forrásszerzésről van szó, így a magasabb érdeklődés nem meglepő. Az innovatív vállalkozások esetén valószínűsíthető, fontosabb szerepet kapott az egyes szolgáltatások értékhozzáadó képességének vizsgálata, illetve ezek a cégek valószínűsíthetően nagyobb „saját tudással” is rendelkeznek az egyes kérdésekkel kapcsolatban. A csoport cégei általában kisebb arányban tartották fontosnak az egyes szolgáltatásokat, mint az érdeklődők.

10. Az elemzés során megállapítottuk, hogy a vizsgált vállalati körön belül **az innovatív cégek nagyobb mértékben érdeklődnek a hálózatosodásban rejlő előnyök iránt.** Ezt a tényt igazolja többek között, hogy az innovatívnak tekintett vállalkozások 40%-a nyilatkozott úgy, hogy valamely vállalatcsoportnak tagja. Úgy tűnik tehát, hogy a vállalatcsoporthoz tartozás fontos forrása az innovációnak, annál is inkább, mert ezen cégek 60%-a nem stratégiaformáló pozícióban van a vállalatcsoporton belül. Ezt megerősíti, hogy a másik két csoport esetén igen kevés vállalkozás tartozik vállalatcsoportba.

11. A vizsgálatban különös figyelmet fordítottunk az **egyetemi kapcsolatokra**, mivel a Szegedi kistérség gazdasági szerkezete alapján valószínűsíthetőek lennének az ilyen jellegű kooperációk. Az egyetemmel a kapcsolatok általában gyengék, a vizsgált vállalati körön belül az innovatív cégek nagyobb mértékben érdeklődnek az egyetemi kapcsolatok iránt, az adatok alapján azonban ezek a cégek sem kapcsolódnak túl szorosan a tudásközpontokhoz. A felmérés alapján nincs olyan a Szegedi Tudományegyetem által nyújtható szolgáltatástípus, amelyet a vállalkozások 50%-ánál több ítélné fontosnak, illetve még a minta innovatívnak tekintett vállalkozásai közül is csak mintegy 40% áll rendszeres szakmai kapcsolatban valamely egyetem oktatójával, kutatójával, amely az esetek 20%-ában térségen kívüli kapcsolatot jelöl.

12. Az együttműködések egy fontos területe lehet, ha a kooperáció valamilyen újítás kidolgozására irányul. Ezen a területen ért az egyik legnagyobb meglepetés, bár bizonyos kooperációk megfigyelhetők, **alapjaiban véve az újítások kidolgozása kapcsán a rendszeres együttműködések egyszerűen hiányoznak.** Még a felsőoktatási intézményekkel történő együttműködések is meglehetősen ritkák, amely megerősíti azon korábbi eredményeket, amelyek szerint Magyarországon az egyetem és a vállalati szféra együttműködéseiben a nagyvállalati kapcsolatok dominálnak.

E) Az érdemi együttműködési lehetőségek két alaptípusa Szeged vonzáskörzetében

A kutatás végső fázisában kísérletet tettem a tapasztalatok fényében konkrét fejlesztési javaslatok kidolgozására. A térségben megfigyelhető gazdasági sajátosságok és a felmérésből leszűrhető tapasztalatok alapján megmutatkoznak a lehetséges fejlődési és fejlesztési irányok a lokális gazdaságban. A beavatkozásokon belül az egyik lehetőség a különféle (térségi) hálózatok létrejöttének támogatása. A helyi adottságokhoz igazodóan értelemszerűen csak bizonyos kooperációk támogatásának lehet érdemi hatása. Azt a két együttműködési alaptípust ismertettem röviden, melyek ösztönzése véleményem szerint érdemi eredményeket biztosítana Szeged és térségének gazdaság- és vállalkozásfejlesztésében. Az önálló munka egyik legnagyobb értéke, hogy mindkét esetben kidolgozásra került egy hét lépésből álló programcsomag is, mellyel támogatni lehetne ezeket az együttműködéseket.

1. A kutatás végső fázisában a **konkrét fejlesztési javaslatok dolgoztunk ki** az empirikus kutatásban meghatározott csoportokra. Véleményem szerint két „vállalkozási-típus” valószínűsíthetően fogadóképes lesz a hálózatösztönzési beavatkozásokra (az „innovatívak” egy része, az „érdeklődők” egy része). A helyi adottságokhoz igazodóan értelemszerűen csak bizonyos kooperációk támogatásának lehet érdemi hatása. Azt a két együttműködési alaptípust ismertettem röviden, amelyek ösztönzése véleményem szerint érdemi eredményeket biztosítana Szeged és térségének gazdaság- és vállalkozásfejlesztésében (Szegedi Egyetem köré szerveződő innovatív hálózat, illetve a „klasszikus” kis- és középvállalkozások horizontális hálózata).

2. Az empirikus kutatás alapján rámutattam, hogy az egyik lehetőség **az innovatív kis- és középvállalkozások együttműködésének ösztönzése**, amely kooperáció **a Szegedi Tudományegyetem körüli „puha” hálózatban teljesebben ki**, és az intézmény vállalhatná fel a koordinációs feladatokat is. Mind a szellemi tudásbázis, mind pedig az egyetem elismertsége bőségesen elegendő egy ilyen szerep felvállalására, illetve az is érezhető, hogy különösen az innovatív cégek építenek ki szívesen ilyen kapcsolatokat.

3. A másik lehetőség az érdeklődőknek nyújtott megfelelő minőségű vállalkozásfejlesztési és hálózatfejlesztési szolgáltatások. Ennek területe a **klasszikus kis- és középvállalkozások közötti horizontális együttműködés**, amely jobbra a költségelnyők megszerzésére koncentrál, illetve a piacokhoz történő jobb hozzáférést hivatott elősegíteni. A térség gazdaságában vannak hagyományai a kooperációknak, jól körvonalazódnak területek, amelyeknél már történtek ilyen irányú próbálkozások. Ebben az esetben az együttműködési hajlandóság fokozása, a vállalkozók meggyőzése és a hálózat működtetése jelenti a legnagyobb kihívást. Kitértem arra, hogy az ilyen együttműködések ösztönzésében jól hasznosíthatók az olasz „real service centre”-ek tapasztalatai.

4. Az Európai Unióban Rosenfeld által 2002-ben kidolgozott klaszteresedési **„tanács-csomag”** és az USA kormányának klaszter „kézikönyve” a hálózatosodást ösztönző fejlesztési javaslatokat hét különböző lépésre bontotta. A programcsomag, mint egy „menü” funkcionál az egyes csomagokon belül az együttműködések fejlettségétől, tevékenységének jellegétől más-más akciók válhatnak fontossá. A tapasztalatok következtében állítható, hogy **megfelelő módosításokkal az egyes lépéscsoportok alkalmasak lehetnek a fentiekben ismertetett két együttműködési típus eredményes ösztönzésére**. Ennek értelmében részleteiben kidolgoztam két beavatkozás sorozatot, amelyek véleményem szerint alkalmasak az eltérő sajátosságokkal bíró hálózatok létrejöttének és megerősödésének támogatására.

F) Jövőbeli kutatási irányok

A hálózatok és a vállalkozásfejlesztés folyamatos fejlődése és átalakulása a jövőben is számos kutatási lehetőséget tartogat. Meggyőződésünk – mint ahogy az előző évtizedben is történt – számos új és még újabb módszer, eszköz fog megjelenni a vállalkozásfejlesztés oldaláról, illetve az üzlet világa is egyre összetettebb és érdekesebb kooperációs formákat fog megalkotni. Ezért az egyik lehetőség a további kutatásokra nem más, mint kísérletet tenni a napi gyakorlatban kialakuló új módszerek és eszközök elméleti igényességgel történő tanulmányozására, az ismeretek szintetizálására, a törvényszerűségek felismerésére, illetve a következtetések megfogalmazására. Továbbá feltételezhetően a hatások feltérképezésének módszertana is finomodni fog, ezért valószínűsíthetően jobban vizsgálhatók majd egy-egy beavatkozás közvetlen és közvetett következményei.

Hazánk uniós csatlakozását követően, különösen a 2007-2013 programozási periódusban véleményem szerint a hazai kis- és középvállalkozói szektor még fokozottabb szerephez fog jutni a magyar gazdaságban. Számos különböző közösségi és nemzeti finanszírozású program fog támogatásukra indulni. A jövőbeni kutatások másik részterületét (az optimista várakozások szerint) a hazánkban szerveződő hálózatok empirikus elemzése jelentheti. A mindenkori döntéshozókat általában érdekli, hogy milyen módon lehetne támogatni a különféle kooperációk létrejöttét, és gyakran konkrét programok is kidolgozásra kerülnek. Napjainkban sincs ez másként, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium egyrészt komoly anyagi segítségnyújtással ösztönzi a beszállítóvá válást egy speciális célprogram keretein belül, másrészt a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program egyik pályázati kiírása pontosan a kis- és középvállalkozások közötti kooperációk létrejöttét kívánja támogatni. Reményeim szerint a közeljövőben lehetőség nyílik ezeknek a programoknak a vállalkozói szférára gyakorolt érdemi hatásának értékelő elemzésére. A fentiek értelmében további kutatási kihívások jelennek meg az együttműködések ösztönzésének, mint egy speciális vállalkozásfejlesztési formának tanulmányozásában.