

FELJEGYZÉS

A NYUGAT-DUNÁNTÚLI TECHNOLÓGIAI RÉGIÓ JÖVŐKÉPE ÉS OPERATÍV PROGRAMJA GÉPIPAR – ÁGAZATI WORKSHOP

Időpont: 2004. június 30. 14.00

Helyszín: MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet
(9022 Győr, Liszt F. u. 10., Konferenciaterem)

A gépipar területén megrendezésre került ágazati workshop célja az volt, hogy egyfelől megismertesse az iparágban tevékenykedőkkel, ahhoz bármilyen szálon kapcsolódókkal, illetve az egyszerű érdeklődőkkel a Nyugat-dunántúli technológiai régió jövőképes és operatív programja projekt keretében, az egyik kulcs ágazatként meghatározott gépipar számára elkészült háttéranyag legfontosabb megállapításait, következtetéseit és ajánlásait. Másfelől lehetőséget teremtett a workshopon résztvevők számára akár a gépipari háttéranyaggal, az abban megfogalmazottakkal, vagy akár magával az iparággal, annak jövőképével kapcsolatban felmerülő vélemények, gondolatok megosztására, és így az előretekintési folyamathoz való hozzájárulásra. A gépipari háttér tanulmány mindenki számára elérhető és letölthető a TEP honlapján: www.rkk.hu/nyuti/tep.

A workshop napirendje:

1. Prof. Dr. Rechnitzer János, témavezető, intézetigazgató (MTA RKK NYUTI) köszöntötte a résztvevőket, és bevezető előadásában összefoglalta a projekt, valamint az ágazati workshop célját, várható eredményeit.

2. Ihász Anita, ügyvezető igazgató (Netwin Kft.) előadásában a gépipari háttér tanulmány alapján ismertette a gépipar helyzetét és lehetséges jövőbeli trendjeit a Nyugat-dunántúli régióban, a tanulmány legfontosabb gondolatait és megállapításait, valamint a jövőbeli fejlődéshez érdekében szükséges lépéseket, beavatkozási pontokat. A háttéranyag, illetve annak vezetői összefoglalója megtalálható a projekt honlapján, ezért az előadást jelen feljegyzés nem tartalmazza.

3. Kovács Ferenc, tanácsadó (TEP) röviden felvázolta a technológiai előrettekintési programok és azokat támogató különböző politikák helyzetét, lehetséges jövőjét és a rendelkezésre álló források felhasználását az Európai Unióban.

4. Hozzászólások, a résztvevők által megfogalmazott vélemények, gondolatok.

Gömbös József (Gömbös Kft., Magyar Értékelemzők Társasága):

Az érték: a vevői igények megfelelő kielégítése minimális költséggel. Magyar gépiparnak nagy problémája a relatív (versenytársakhoz képest) magas költségszint, aminek az egyik legfontosabb oka a felesleges anyagfelhasználás, a pocskolás és a funkció nélküli alkatrészek beépítése a termékekbe (ezt egy terméken szemléltette is). Az értékelemző szakma egyik céljaként fogalmazza meg a hazai gépipar modernizálásában való aktív részvételt.

Azok a hazai kis- és középvállalkozások, amelyek még nem ágyazódtak be a beszállítói láncokba, csakis önálló, saját termékekkel képesek versenyben maradni. A beszállítói láncokkal vigyázni kell, mert különösen sérülékenyek (integrátor, beszállítói piramis csúcsán lévő vevők pozíciójának a függvénye). Helyettük sokkal inkább az integrációs mátrixot javasolja, mely alkalmazására az észak-olasz példák a legjobbak, ugyanakkor a gépipar területén ez az együttműködési típus talán nehezebben alkalmazható.

Rechnitzer János (MTA RKK NYUTI):

Teljesen jogos az a kritika, hogy a fejlesztési koncepciók, programok nem gondolták át a legfontosabb vezérágazatok céljait és jövőképét. Sajnos jelentős problémát jelent az ilyen jellegű ágazati jövőképek meghatározásában, hogy egy-egy térség, illetve ágazat gazdasága szempontjából meghatározó vállalkozások általában egyáltalán nem, vagy ha igen akkor is rendkívül korlátozott mértékben kommunikálnak csak saját vállalati stratégiájukról. Ma már a nagy konszerneken belüli, leány vállalatok közötti erőteljes verseny jelenléte vállalati szinten is egyre többször előtérbe hozza a rövid távú gondolkodást, míg a stratégiai szemlélet sokszor visszaszorul.

RJ egyetértett a versenytársakra, különösen Szlovákiára vonatkozó megállapításokkal, kiegészítve annak részben eltérő, más jellegű – erőteljes nehéziparára és hadiiparára visszavezethető – munkakultúrájával. Sajnos nincsen még mindig kidolgozva a gépipari vállalkozásoknak a technológiai kötődését elősegítő háttér. Az infrastruktúra még mindig siralmas, hosszú időnek kell még eltelnie, amíg e területen is felzárkózunk. Az egyszerű újságcikkekből összeszedett információkon túl nem igazán tudjuk, hogy miért biztosít jobb telephelyet Szlovákia, Nyugat-Dunántúlnál.

Rendkívül fontos a jövőben a gazdaságfejlesztési és területfejlesztési politikának a KKV-k fele történő nyitása. A hazai gépipari KKV-k legnagyobb gondja az alacsonyabb technológiai színvonal, illetve a rendelkezésükre álló tudás hiánya. Itt a tudás hiányosságával kapcsolatban mindenképpen meg kell említeni a magyar felsőoktatási rendszer feudális jellegét, mint alapvető problémát. Ugyanakkor talán valami elindul, aminek példája lehet a győri Széchenyi István Egyetemen létesítendő kooperációs kutatóközpont előkészítése is.

Továbbá fel kell készülni arra, hogy telephelyi problémákkal kell szembe nézni. Már ma is egyre több gazdasági központhoz kapcsolódó ipari parkban tapasztalható azok telítődése. Megjelenik a vállalkozásoknál a kiegészítő ágazatokra építő stratégia is (komplementer). Lehet, hogy 15 évre a gépipar speciális helyzete miatt nem lehet előre látni, előre tervezni, azonban a legfontosabb folyamatokat 5-7 évre mindenképpen fel kell tudni vázolni.

Szilasi Péter Tamás (MPI Europe Kft.):

A hazai gépipar egyik legnagyobb problémája, hogy a hazánkba, különösen az észak-dunántúli térségbe települt külföldi autóipari és elektronikai ipari különböző vállalkozások (nagy multiktól a közepes és kisebb cégekig) tevékenysége nem ért össze. Ma Magyarországon már 67 első szintű beszállító található az autóiparban, ennek ellenére csak 5% a hazai beszállító arány. Szlovákiában ez az arány igaz hogy 25%-os, azonban azt szinte kizárólag

betelepült vállalkozásokkal érik el, a szlovák tulajdonú vállalkozások részesedése szinte 0. A mai napig nincsen Pozsonyban sem egy nagy VW beszállítói park. Szerződéses jogviszony kell ahhoz, hogy a tudás átmenjen a nagyoktól a kicsikhez.

Másik komoly probléma a fejlesztések tekintetében az, hogy a gazdasági folyamatokat illetően a gazdaság nem ismeri a fejlesztési-tervezés régió határokat, különösen nem Nyugat-Dunántúlt. A gépipar egészére, de különösen az autóiparra sokkal inkább észak-dunántúli ágazati koncentráció a jellemző. Ez a térség (Győr-Moson-Sopron, Vas, Komárom-Esztergom, Fejér, Veszprém és Pest) jelenti az autóipari klaszter magtértségét is.

A legfontosabb versenytársakra jellemző, hogy éberren figyelik a hazai klaszteresedési folyamatokat és az azt elősegítő intézkedéseket (PANAC), főleg Ostravában és Szlovákiában. Lokálisan tényleg Szlovákia és Csehország a régió gépipara szempontjából az elsődleges versenytárs, azonban globálisan már sokkal inkább elmondható, hogy egy kvázi homogén Kelet-Közép-Európa versenyez elsősorban Nyugat-Európával, Ukrajnával, Oroszországgal, és természetesen Kelet-Ázsiával.

SZPT a KKV-kra való koncentrációval egyetért, nem szabad már több nagy multinacionális vállalatot a régió telepíteni, inkább közepes méretű, nagy beszállító vállalatokra lenne szükség, mert ezek általában sokkal komolyabb gondolják azt a térséget, ahol működnek, mint a végtermékgyártó cégek. Eddig a Magyarországra érkezett gépipari vállalkozások itteni telephelyein általában egyáltalán nem voltak megtalálhatók olyan alapvető funkciók, mint a beszerzés, értékesítés, tervezés, logisztika. Elsősorban olyan vállalkozásokat kell a régióba vonzani, akik előnyüket itt a magasabb hozzáadott értékű tevékenységek végzésében lelik meg.

A költséghátrány óriási probléma. Jellemző, hogy nem csak konstrukciós költséghátrányról kell beszélni, hanem arról is, hogy alacsonyabb a termelékenység a hazai gépipari vállalkozásoknak. Ugyanakkor el kell ismerni, hogy a gépiparban a költségek 80%-a már a tervező asztalon kerül egy-egy termékbe. Összehasonlítva a cseh és szlovák versenytársakkal drágábban hozzák ki, aminek oka az is, hogy hiányzik a speciális tudás és az innovativitás. Ezért olyan intézményekre van szükség, amelyek speciális szolgáltatásokat nyújtanak a KKV-k számára (tudástranszfer, klaszter, stb.). Ezzel kapcsolatban azonban sajnos a központi kormányzat gazdaságpolitikája szintjén sincsen rendesen definiálva semmi. Az említett integrációs mátrixos példa a bútoripar területén kiváló, azonban nem analóg a gépiparral. Fel kell készülni az agyelszívás veszélyére is.

Berzsenyi Csaba (Győr-Moson-Sopron megyei Munkaügyi Központ):

Egyetért a tanulmány azon megállapításával, miszerint a szakképzés stratégiája nem kézzelfogható. 1990 előtt a térség gépiparát 10-15 meghatározó nagyvállalat jelentette, stabil üzenettel mind a szülők, mind a továbbtanuló diákok irányába. Ma szinte teljesen megszakadt ez a kapcsolat a gazdaság és a másik szféra között. E területen a munkaügyi központoknak sem igazán nevezhető sikeresnek a tevékenysége. Jellemzően ma is még iskola orientáció van és nem pálya, vagy szakma. A szakmaorientáció megvalósulásához jelentős mértékű szemléletváltásra lenne szükség. Nem érvényesül, hogy az oktatásban a gazdasági szereplők, vállalkozások lennének a megrendelők, sokkal nagyobb hatással vannak a szülők a döntésekre. Egyértelműen hiányzik már a régióban a gépipar területén a jól képzett szakember, míg diplomásokból túlképzés van, aminek a következménye a diplomás munkanélküliség folyamatos emelkedése.

Dr. Horváth Piroska (Netwin Kft.)

Korábbi felméréseik közül több is foglalkozott a régióban tapasztalható felsőfokú végzettségűek iránti várható (5 éves) igényekkel, azonban a vizsgálatok eredményeire a Nyugat-Dunántúlon működő felsőoktatási szervezetek nem voltak kíváncsiak, illetve az abban foglaltakat nem hallgatták meg. Az egyes szereplők úgy gondolják, hogy amit csinálnak az jó, és nem szeretik a kritikát hallani. Nagy összegek mennek el átképzésre ezért. Nemcsak a felsőoktatásban, de a középfokú oktatásban is félelmetes viszonyok uralkodnak.

Sok mindenről beszélünk, de nagyon kevés dolgot teszünk. A régió nem pályázott RIS-re. Hiába készült el az országos TEP, azt senki nem olvassa el. Természetesen azért pozitív kezdeményezések is találhatók a régióban. Ilyen pl. a Széchenyi István Egyetem által kezdeményezett Practing Program, vagy a General Electric és a Flextronics támogatásával körvonalázódó Zala Egyetem mechatronikai szakkal. A magyar K+F egyik problémája az óriási párhuzamosságok megléte, melyek egyik forrása az akadémiai és az egyetemi kutatóhálózatok egymásmellettiisége.

Peredi István (Jankovits Hidraulika):

Az ilyen jellegű workshopok legnagyobb problémája, hogy elsősorban a kis- és középvállalkozásoknak kellene részt venni rajtuk, hisz elmondhatnák problémáikat, véleményüket és hozzájárulhatnának a számukra kedvező jövőbeli forgatókönyvek megalapozásához. Azonban a hazai KKV-k nem tehetik meg, hogy ilyen workshopokra járjanak, mert nagytöbbségük nem képes rá időt szakítani, a mindennapos taposómalomból nem tud szabadulni. Ez felhívja a

figyelmet a szektor folyamatos finanszírozási problémáira. Ugyanakkor ne gondoljuk azt, hogy a megfelelő mennyiségű forrás rendelkezésre állása megoldana mindent. A finanszírozás egyik legnagyobb problémája a KKV szektor számára az utófinanszírozás, amit a többség az alacsony tőkeellátottság miatt képtelen bevállalni, így elesik a fontos fejlesztési forrásoktól. Az egyes kis- és középvállalkozások önmaguk nem képesek hatni környezetükre, így azt egyértelműen külső adottságként kénytelenek azt elfogadni és kezelni.

Lazár Máttyás (Pannon Autóipari Klaszter):

Az agyelszívás problematikáját csak úgy lehet hosszú távon kezelni, hogy itt a Nyugat-dunántúli régióban olyan környezetet, feltételeket kell teremteni, ami visszacsábítja, vagy itthon tartja a képzett munkaerőt. A vállalkozásokba, illetve különös tekintettel a vállalkozások számára specializált szolgáltatásokat nyújtó különböző intézményekbe, szervezetekbe önteni kellene a pénzt, hasonlóan mint ahogy tőlünk nyugatra is teszik. Csak Burgenlandban az elmúlt években 18 technológiai központot létesítettek. Ehhez egyértelműen politikai döntésre van szükség. Magyarországon sajnos regionális szinten nem rendelkezünk még hasonló súlyú politikai döntés meghozatalára képes intézményrendszerrel. Régióknak nincsen politikai súlyuk, önállóságuk egyenlő a 0-val.

Másik probléma, hogy a régióban működő felsőoktatási intézményekben nincsenek meg, vagy nem értek még ki teljesen azok a kompetenciák amelyek a gazdaság számára hasznosak lehetnének. Lehet, hogy külföldről kellene pl. a doktori iskolákba kollégákat csábítani.

A KKV-ket elsősorban arra kell felkészíteni, hogy képesek legyenek szinte mindent befogadni (infót, tudást, tapasztalatot, stb.). Nagy probléma, hogy a vállalkozások nem igazán hisznek az őket segíteni próbáló intézményrendszerben. Ennek egyik oka, hogy rengeteg sok szereplője van a vállalkozásfejlesztésnek, gazdaságfejlesztésnek. Jövőképet kell számukra adni, hogy ne a megmaradásukért küzdjenek csak. Magyar márkákra, termékekre, termékcsoporthoz van szükség.

A gépiparban az egyik nagy lehetőség az ide települt multinacionális nagyvállalatok által hozott tudás, munkakultúra kihasználása. A multiknál dolgozók két-három év után szakmai kihívás miatt inkább kilépnek és saját spin-off cégeket hozhatnak létre. Ezek a kisvállalkozások válhatnak 5-10 éven belül a potenciális hazai beszállítókká. Intelligens beszállítón vállalkozásokra van szükség. Nem pénzt kell a beszállító cégeknek adni, hanem olyan szolgáltatásokat, amelyeknek hozzáadott értéke van.

Dr. Hány András (Pannon Elektronikai Klaszter – írásban küldött vélemény kivonata):

A multinacionális vállalatok beruházási irányvonalait elsősorban azok stratégiai szinten meghozott döntései befolyásolják, kevésbé a helyi kezdeményezések. Ettől függetlenül, egy-egy helyi beruházás helyszínének kiválasztásában az adott város/régió proaktivitása döntő. A munkaerő, infrastruktúra, stb. a közép-európai régióban nem jelentősen eltérő, így ez semmiképpen nem döntési alap. Természetesen egy-egy ország felsőpolitikai kezdeményezései (a több millió dolláros, bár ezen cégek szempontjából csupán szimbolikus nagyságrendű támogatásokkal) befolyást tudnak gyakorolni a döntésekre. Tisztázni kell a városok/régiók beruházási szándékait. A helyi vezetések kezdeményezőkézsége, összefogva az országos politikával, elvezethet egy-egy beruházás letelepítéséhez. Emellett pedig komplex csomagokban kell gondolkodni (nemcsak infrastruktúra, hanem pl. a kapcsolódó szolgáltatások is).

Nem szabad a különbségeket túldimenzionálni a régiók versenyképességével kapcsolatban. Pl. a Philips gyár szombathelyről Fvára telepítésének eldöntésében ilyen kérdések fel sem merültek, vagy a Jabil 2002-es szombathelyi beruházása esetében, bár már volt gyára Tiszaújvárosban. Az EUs határok keletre tolódásával már nem Nyugat-Dunántúl az Unió határa, így ez a vonzerő valóban elveszett. Ugyanakkor számos nyugat-európai gyár mozdulna keletre, de amennyire lehet, maradna közel az anyaországokhoz is. Ez esetben Nyugat-Dunántúl az egyetlen hazai lehetőség. Ez a fajta gondolkodás szinte kizárólag a nyugati SME-ket jellemzi, így ők lehetnek egy célközönség a külföldi beruházások idevonzásánál. A multinacionális cégek döntésére egy-egy régió szinte semmiféle hatást nem tud kifejteni. Nemcsak iparágakat kellene definiálni, hanem termékcsoport, termékkör szinten kell definiálni a megcélzott beruházókat.

Az elektronikai ipar lehatárolásánál körültekintően kell eljárni. Az elektronikai szállítói lánc (összevetve pl. az autóiparival), rendkívül lapos. Második szinten vannak a szintén általában multinacionális részegységgyártók (pl. alaplapon), de ugyanúgy a műanyagok, csomagolóanyagok, nagyobb lemezek beszállítói is. Látni kell ezért, hogy a multinacionális cégeken kívüli, de az ágazatban érintett magyar cégek így tipikusan nem elektronikai gyártó-jellegű tevékenységet folytatnak. Emiatt esetleg ez a nem kevésbé széles réteg „rejtett” maradhat, amikor az ágazat jövőjéről beszélünk. A késztermék-összeszerelő gyárak (a tanulmányban említett TEÁOR kódokkal) azok a cégek, amelyek tipikusan mozognak kelet felé, a szállítói kör ugyanakkor gyakran itt marad. Az ágazat kérdéseinek tárgyalása során nagyobb hangsúlyt kell helyezni a teljes szállítói lánc bevonására a vizsgálatba, különben az eredmények téves következtetésekre vezetnek.

Az egyik leglényegesebb hazai sajátosság, hogy a világ 10 vezető elektronikai részegység gyártójának nagy része rendelkezik hazai gyárral (nemcsak a tanulmányban említettek, hanem pl. Foxconn, Solelectron, stb.). Ezek a cégek elsősorban a késztermék-összeszerelőket szolgálják ki, így stabilitásuk kérdéses. Potenciál ugyanakkor pl. az autóiipari fejlesztésekhez való kapcsolásuk. A jövőben feltétlenül vizsgálni kell a cégek stratégiai elképzeléseit is (pl. teljesen más regionális gyártási stratégiát követ a Samsung és a Philips). Ezáltal megérthetjük a szándékaikat, és felkészülhetünk döntéseikre. E nélkül csak találgatás és kombinálás a szisztematikus gazdaságfejlesztés.

A háttéranyag 4. táblázata régebbi adatokat tartalmaz. A fő veszély az, hogy 2004-2005 folyamán nagy esély van arra, hogy nagy gyártók mozgása eredményeként akár 5000 emberrel is emelkedjen a munkanélküliség egy térségben, ami 10-15 %-os munkanélküliséget fog eredményezni. Mivel ezek a folyamatok előre láthatók és tudhatók, a régió/városvezetésnek elébe kell(ene) menni ezeknek a folyamatoknak, azonnali beruházásösztönző programmal. (magyar+külföldi).

A kiút egyik záloga a vállalatok által végzett technológiafejlesztés lehet. A szolgáltatások fejlesztésének a termelő ágazatokra kell épülni. Ha az ipari szférát erősítjük, ők a piaci mechanizmusok révén automatikusan ki fogják kényszeríteni a szolgáltatások fejlődését. Így talán fontosabb lehet a termék előállító gazdaság erősítése, hisz a szolgáltatás automatikusan megy utána. A gazdaságfejlesztő szereplők kooperálását nem hosszú távú, hanem minimum középtávú feladat.

Összegezve a legfontosabb kulcsterületek:

- Proaktív beruházásösztönzés.
- Integrált vállalati technológia- és termékfejlesztés a klasszikus K+F támogatásával.
- Networking (vállalatok, politika, gazdaságfejlesztés) – ágazatokon belül és között.