

# AZ INTELLEKTUÁLIS TŐKE ÉS AZ ÜZLETI VÁLLALKOZÁSOK KAPCSOLATA

## *THE RELATIONSHIP OF INTELLECTUAL CAPITAL AND BUSINESS ENTERPRISES*

**MOHÁCSI MÁRTA főiskolai adjunktus**

Nyíregyházi Főiskola, Társadalom- és Kultúratudományi Intézet

### **ABSTRACT**

The role of business networks in management is a central research question for quite some time. According to experts, the intellectual capital is the unity of its three components: human, structural and social capital. The three capitals express in unison the knowledge of the organization in the wider sense. In the case of business relations and networks the most important factor from the management's point of view is transforming human capital into structural capital, and structural capital into social capital. Researchers analyze the function of business relations along three dimensions: activities, actors and resources. The correlations between business relations, which appeared as the result of the linkage of cooperation, are considered to be secondary network functions by them. The publication presents the importance of organizational efficiency and network relations. The paper aims to analyze the three types of capital within the framework of network context and to indicate the linkage points.

### **1. Az intellektuális tőke fogalmi meghatározásai**

Az intellektuális tőke fogalmának meghatározásával és annak mérési lehetőségeivel több kutató is foglalkozott. Tóth Zsuzsanna Eszter a kezdetekre is kitér. „Az intellektuális tőke fogalmának megjelenését John Kenneth Galbraith közgazdász nevéhez kötik, aki 1969-ben egy kollégájának írt levelében először használja az intellektuális tőke fogalmat” (Tóth Zs. E, 2008:12). Így szól a levél egyik részlete: „Azon tűnődöm, hogy vajon Te magad felmérted-e, hogy szerte a világban mennyien adósai vagyunk az elmúlt évtizedekben felénk áradó intellektuális tőkédnek” (Hudson, 1993; idézi Tóth Zs. E. 2008:12).

Gyökér Irén és Finna Henrietta szerint „az intellektuális tőke a szellemi tevékenységek és az emberek tudásának és képességeinek összessége, ami felbontható: kapcsolati tőkére, szervezeti tőkére és humán tőkére” (Gyökér-Finna 2008). Polónyi István szerint „az intellektuális tőke menedzselésének lényege, hogy a humán tőkét, strukturális tőkét, a strukturális tőkét pedig kapcsolati tőkété transzfor-

málja” (Polónyi 2014:116). A tanulmány további részében az intellektuális tőkéhez kapcsolódó három tőkefajta mutatom be, szó lesz a kapcsolati tőkéről, a szervezeti tőkéről és a humán tőkéről.

Az OECD egyik jelentésében a humán tőkével kapcsolatban így fogalmaznak „A humántőke-állomány a tudás, a kompetenciák és egyéb olyan gazdaságilag releváns tulajdonságok összessége, amelyekkel a munkaképes korú népesség rendelkezik” (T. Kiss, 2012:66). „Thurow szerint a humán tőke az egyén termelőképességét, tehetségét és tudását jelenti, mértéke azon termékek és szolgáltatások értékeinek segítségével adható meg, amelyeket közvetlenül vagy közvetetten a humán tőkével állítottak elő. Thurow elsősorban a termelés felől közelítette meg a humán tőkét, mint a termelés egyik releváns tényezőjét. Az emberi tőke az ember részét képezi, tőkének tekinthető, mert a jövőbeli szükséglet kielégítésének vagy a keresetnek, esetleg mindkettőnek a forrása” (Schultz, 1983:71; idézi T. Kiss, 2012:66).

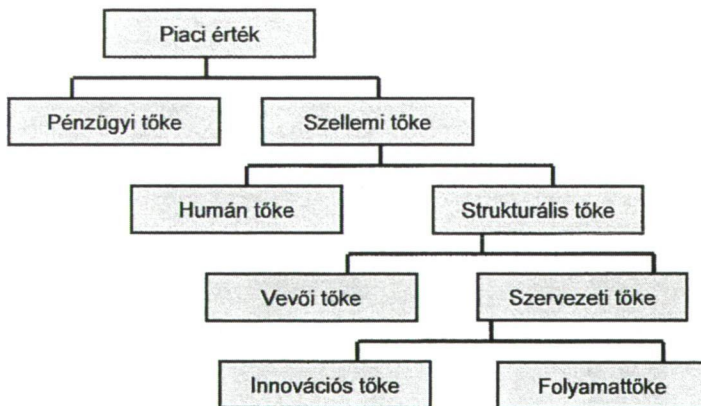
Gyökér Irén és Finna Henrietta tanulmányukban így írnak: „a humán tőke a szervezetben dolgozó emberek tulajdonságaiból fakad. Legfontosabb alkotóelemei a következők: az alkalmazottak munkával kapcsolatos tudása, tapasztalata; az alkalmazottak képzettségi szintje; az embereknek magával a szervezet működésével kapcsolatos tapasztalata, tudása; az egyéni kompetenciák, amelyek a szervezeti kompetenciák építőelemei; a menedzserek és az alkalmazottak innovációs képessége és hajlandósága; az emberek munkamorálja, munkakultúrája és a munkával kapcsolatos beállítódása” (Gyökér-Finna 2008).

A szervezeti tőke kutatói azt a kérdést fogalmazták meg, hogy milyen tudáselemek léteznek a szervezet számára. Egy vállalati tudásmenedzsmenttel foglalkozó írásban a következő gondolatok jelentek meg. Az alábbi tudáselemek képezhetnek értéket a szervezet számára: „a szervezeti jövőképről és értékekről birtokolt tudás, amely összefogja és orientálja a szervezetet és az együttműködő csoportokat; a tervezési és értékteremtő folyamatokról birtokolt tudás; a technológiai leírások, szabályzatok, eljárási módok, a fejlesztések piacra vezetésének és értékesítésének módja; a piacról és a környezetről szerzett ismeretek; a partnerektől és az ügyfelekről szerzett ismeretek; a dolgozói kompetenciák” (Vállalati tudásmenedzsment, 2010). A szervezeti tőkével kapcsolatban Tóth Balázs István Tomer-t idézi. „Tomer szerint a szervezeti tőke mennyisége úgy növekszik, hogy egy szervezet tradicionális szervezetfejlesztési beruházásokat hajt végre. A beruházások keretében a szervezet tagjai racionalizálhatják a formális és nem formális kapcsolati rendszereket, illetőleg a vállalati működés mintáit, továbbá megváltoztathatják az egyén hozzáállását, viszonyulását a szervezethez, esetleg ösztönözhetik a jobb információáramlást. A szervezeti tőkébe történő beruházás fokozza a termelékenységet, emeli az alkalmazottak jólétét, s hozzájárul a szervezeti légkör javulásához is. A szervezetfejlesztésben óriási szerepe van a szervezeti és vállalkozói képességeknek, melyek az egyének képességeiből fakadnak” (Tóth, B., 2010:69). Boda György disszertációjában tudástőkérről beszél: „ügylettőkéen az ügyfelekkel és a beszállítókkal kialakított kapcsolatokat értjük. Ez ezen kívül magában foglalja a márkaneveket, a védje-

gyeket, valamint a vállalat hírnevét és arculatát. A szervezeti tőke a szabadalmakat, elméleteket, modelleket, számítástechnikai és adminisztratív rendszereket, a vállalat szabványosított vagy szokásként működtetett folyamatait, valamint a vállalati kultúrát tartalmazza. A kompetencia az a képesség, hogy az emberek dologi vagy eszmei vagyont hozzanak létre. E három tőkeelem döntően az emberek fejében él és ezért tudástőke a neve” (Boda, 2005:9). A Móré – Szilágyi szerzőpáros szerint „a tudás az oktatásemélet egyik alapfogalma. Az oktatás központi célja a kognitív fejlődés irányítása, a tudás kialakítása, fejlesztése” (Móré-Szilágyi 2014:332).

Sík Endre szerint „a kapcsolati tőke, a tőke közgazdaságtani szűk definíciója értelmében azért tekinthető tőkének, mert eleget tesz két előírt feltételnek: alkalmas termékek és szolgáltatások létrehozására, miközben maga nem alakul át, illetve a kapcsolati tőke előállításához a majdani haszon reményében áldozatot kell hozni (ami azonban el is maradhat, vagyis a kapcsolati tőke kockázatos beruházás)” (Sík 2006:77). Tóth Balázs István szerint „a kapcsolati tőke lehet az ember és a szervezet sajátja is. A szociálpszichológia oldaláról közelítve kapcsolati tőkével az egyének rendelkeznek, a gazdálkodástudományokban viszont a gazdálkodó külső kapcsolatrendszerekben rejlő erőforrásokat (vevők, hálózatok, klaszterek, K+F intézmények stb.) lehet illetni a kapcsolati tőke elnevezéssel (Tóth B. 2010:70).

**1. ábra: Az intellektuális tőke értelmezése Skandia alapján**  
**Diagram 1. The Interpretation of Intellectual Capital based on Skandia's Theory**



*Forrás:* Edvinsson, 1997; Skandia, 1994; idézi Tóth Zs. E. 2008:3

A kapcsolati tőkét, bár a szervezet tagjai hozzák létre, ezek hosszú időn keresztül fennmaradnak és személy-függetlenné válnak. A szervezet sajátjaként kell értelmeznünk, melynek néhány jellemző eleme a következő: a vállalat, intézmény alapítóinak, vezetőinek és munkatársainak munkájaként, valamint termékeinek,

szolgáltatásainak, következtében kialakult hírneve; a vevők, ügyfelek lojalitása; a szervezeti kapcsolatok megléte különböző szervezetekkel, szállítókkal, szövetségekkel; az elosztási, értékesítési csatornákhöz való hozzáférés (Gyökér-Finna 2008). A fejezet első ábrája bemutatja, hogy a kutatók az intellektuális tőkét hogyan és milyen dimenziókban értelmezik (1. ábra).

## 2. Üzleti szervezetek, kapcsolatok, hálózatok

„Chester I. Barnard klasszikus definíciója szerint szervezetről akkor beszélhetünk, ha legalább két ember tudatosan összehangolja tevékenységét. Az együttes erőfeszítés, a közös cél, a munkamegosztás és a hierarchia jellemzi a szervezetek struktúráját” (Klein-Klein 2012:42). Klein Balázs és Klein Sándor négy tipikus szervezeti metaforáról beszél: mechanikus modell, biológiai modell, gondolkodó modell és ökológiai modell (Klein-Klein 2012:42). A táblázatban a zárt rendszer a környezettől való elszigetelést a nyílt rendszer a környezettel való kölcsönhatást, alkalmazkodást jelenti. A cél a zárt rendszertől a nyílt rendszer irányába, a pontos tervezés és a szigorúan ellenőrzött végrehajtástól az együttműködésig és a fejlődésig terjed (1. táblázat).

**1. táblázat: A szervezet négy tipikus metaforája**  
**Table 1.: The organizations' four typical metaphors**

zárt rendszer  $\longrightarrow$  nyílt rendszer

	<b>mechanikus (bürokratikus)</b>	<b>biológiai (forrás átalakító)</b>	<b>gondolkodó (értelmező)</b>	<b>ökológiai (a túlélésért harcoló)</b>
metafora	katonai egység olajozott gépezet	emberi test	emberi agy	természetes ökológiai rendszer; Darwin elmélete a természetes kiválasztódásról
környezet	előrejelezhető	bizonytalan (teli meglepetésekkel)	bizonytalan és többértelmű	a siker/kudarcc meghatározója
cél	pontos tervezéssel és szigorúan ellenőrzött végrehajtással biztosítani a maximális hatékonyságot	a környezethez alkalmazkodva biztosítani a túlélést	a környezetet figyelve, értelmezve, tanulva az eseményekből biztosítani a túlélést és a fejlődést	együttműködve és versenyezve, a lehetőségekhez igazítva biztosítani a túlélést és a fejlődést

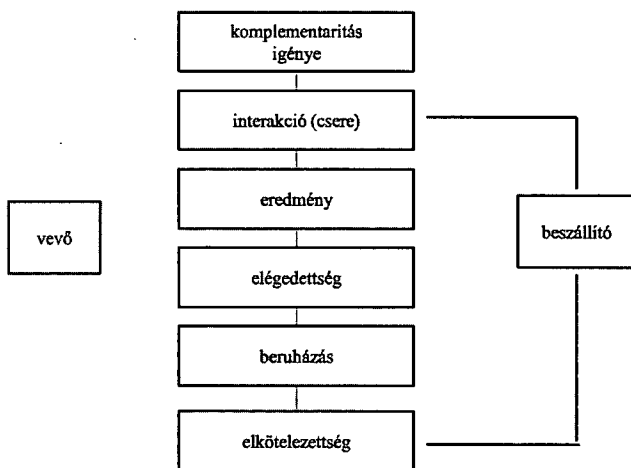
*Forrás:* Klein, Klein 2012:43. Saját szerkesztés.

Az üzleti és gazdasági életben az elmúlt évek egyik meghatározó átalakulása a hálózati gazdaság megjelenése volt (Dobák-Antal 2013:115). A szervezeteket

hálózatmodellként kezeli és mutatja be Mastebroek. Elmondása alapján függőségi kapcsolatok jönnek létre a hálózat csomópontjai a csoportok és szervezeti egységek között. Mastebroek a csoportok közötti kapcsolatok négyféle típusát különbözteti meg: instrumentális kapcsolat, társas-érzelmi kapcsolat, hatalmi-függőségi kapcsolat, tárgyalási kapcsolat (Bakacsi, 2004:262-263).

Lengyel Imre szerint „A vállalati hálózatokban különböző méretű vállalkozások vesznek részt, de különösen a KKV-k számára alapvető fontosságú a hálózati együttműködések kialakítása és hatékony működtetése. A KKV-k döntő többsége nem képes önállóan kilépni a globális piacra, viszont hálózati együttműködések kialakítása már lehetőség nyílik a hatékony globális versengésbe való bekapcsolódásra” (Lengyel 2010:202). „A globális gazdaságban formálódó vállalkozói hálózatokkal kapcsolatban nagyon sok eredmény és értékelő megállapítás született. A vezető iparágakat vizsgálva a hálózatok ötféle típusa különíthető el: beszállítói hálózat, termelői hálózat, ügyfélhálózat, szabványkoalíciók, technológiai együttműködési hálózatok” (Castells 2005:273; idézi Lengyel 2010:202). A hálózati koncepcióban nagy hangsúly kerül a szervezetek együttműködésen alapuló kapcsolataira. A Turnbull – Ford – Cunningham szerzőpáros két kulcsszava a kapcsolatfejlesztés és beruházás. A kapcsolat fejlődésének modelljét mutatja be az 2. ábra.

**2. ábra: A kapcsolat fejlődésének modellje**  
**Diagram 2. The model for relation development**



*Forrás:* Wilson és Mummalaneni (1986) idézi Turnbull et. al. 2011:52. Saját szerkesztés.

A szerzőpáros szerint „a modell abból a feltevésből indul ki, hogy az igény interakciók révén létrejövő cseréhez vezet. A szerzők véleménye szerint a kapcsolat fokozatos erőforrás-beruházások révén fejlődik, amelyeket mind a beszállító,

mind a megrendelő megteheti. Ilyen beruházások akkor jönnek létre, ha az interakció eredményének észlelése kielégítő a jelenben, vagy az lesz a jövőben” (Turnbull et.al. 2011:52).

### 3. Üzleti vállalkozások, vállalatközi együttműködések

A gazdasági folyamatokban a vállalkozások alapvető szerepet töltenek be, hiszen tevékenységük befolyásolja az ország teljesítményét. A vállalkozások szervezeti jellemzőik tekintetében, elsősorban a működő vállalkozások száma, a foglalkoztatottak létszáma és a befektetett külföldi tőke jelent összehasonlítási alapot. Magyarországon 2014 negyedik negyedévében, az új bejegyzésű gazdasági szervezetek száma meghaladta a 24.600-at. A 2. táblázatban az új bejegyzésű társas és önálló vállalkozásokat vizsgáltam meg, a Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján, 2011 és 2014 között negyedéves bontásban. Az önálló vállalkozások száma 2011. negyedik negyedév és 2014. negyedik negyedév között 1702-vel nőtt.

**2. táblázat: Új bejegyzésű gazdasági szervezetek száma 2011-2014**  
**Table 2. The number of newly registered economical organizations between 2011-2014**

évszám/negyedév	társas vállalkozás	önálló vállalkozás	összes vállalkozás
2011. I. negyedév	12.645	17.211	29.856
II. negyedév	11.986	17.180	29.166
III. negyedév	11.892	16.493	28.385
IV. negyedév	17.734	15.982	33.716
2012. I. negyedév	11.939	18.483	30.422
II. negyedév	6.633	15.318	21.951
III. negyedév	7.254	15.683	22.937
IV. negyedév	8.114	15.429	23.543
2013. I. negyedév	7.784	20.274	28.058
II. negyedév	9.768	19.483	29.251
III. negyedév	7.827	17.877	25.704
IV. negyedév	7.808	16.211	24.019
2014. I. negyedév	10.413	20.599	31.012
II. negyedév	5.736	19.946	25.682
III. negyedév	5.514	17.940	23.454
IV. negyedév	6.948	17.684	24.632

*Forrás: KSH alapján saját szerkesztés.*

A vállalkozások gazdasági szerepét mutatja az árbevétel, az elért eredmény, a beruházások nagysága és a foglalkoztatás. Magyarországon a működő vállalkozások között általában a kis és közepes méretűek dominálnak. Kis vállalkozásnak tekintjük az 1-9 és a 10-49 főt foglalkoztató céget. Közepes vállalkozásnak tekintjük az 50-249 főt foglalkoztató gazdasági egységet. Nagy vállalkozásnak számít a 250 fő feletti dolgozói létszámmal működő cég. „Magyarországon 2011-ben a működő vállalkozások együttesen 75.935 milliárd forint nettó árbevételt könyvelték el. Valamennyi régióban az árbevétel döntő részét a társas vállalkozások könyvelték el. A vállalkozások átlagosan 114 millió forint árbevételt számláztak ki, ezen belül a társas formában működők 192 millió forintot. A társas vállalkozások átlagosan 68 %-kal nagyobb forgalmat regisztráltak, mint ami az összes szervezetre jellemző” (KSH 2013:19-20). 2010-hez képest Magyarországon a közepes vállalkozások beruházási kedve nőtt (3. táblázat).

**3. táblázat: Közepes vállalkozások (49 fő fölött) beruházási adatai 2010-2014**  
**Table 3. The investment figures of medium sized companies (above 49 employees) 2010-2014**

évek	beruházások teljesítményértéke folyóáron millió Ft-ban
2010	2.167.073
2011	2.296.112
2012	2.286.729
2013	2.422.432
2014	2.820.246

*Forrás:* <http://statinfo.ksh.hu/Statinfo/haViewer.jsp>,

*Letöltés:* 2015. május 13. Saját szerkesztés.

Lengyel Imre szerint „a vállalatközi hálózatoknál több altípus megfigyelhető, amelyek az alá- fölé rendeltség, a rugalmas reagálás, illetve az innovációs kapcsolatok szerint vizsgálhatók. A vállalati együttműködés hierarchiája szerint megkülönböztetünk vertikális, horizontális, dinamikus és hibrid hálózatokat” (Lengyel 2010:203). Az együttműködési szinteket Lengyel Imre elgondolása alapján elemzem. „A vertikális hálózatok egy nagyvállalatból és a köré szerveződött KKV-k hálózatából állnak. A horizontális hálózatoknál nincs integrátor vállalat, hanem a KKV-k működnek együtt valamilyen jól meghatározott közös cél érdekében. A dinamikus, időben változó együttműködési formáknak pontosan a flexibilitás az egyik legnagyobb erőssége, a hálózat szerveződésének is a rugalmas alkalmazkodóképesség a mozgatórugója. A hibrid hálózatoknak pontosan az a lényege, hogy több integrátor jellegű vállalat és több egymás mellé rendelt kisvállalat szerves

kooperációjából épül fel” (Lengyel 2010:203-207). A 3. ábra a vertikális üzleti hálózatok típusait mutatja be. A csoportosítás alapja, hogy milyen magas fokú a termelési és fejlesztési együttműködés a szereplők között. A just in time jellegű kapcsolatnál az operatív együttműködés magas, a technológiai alacsony. A partnerkapcsolatoknál mind a két területen magas az együttműködés szintje. A fejlesztési megállapodásoknál egyértelműen a technológiai kooperáció a magasabb, míg a hagyományos kapcsolatnál mind a két kategóriában alacsony az integráció szintje (Lengyel 2010). (3. ábra).

**3.ábra: A vertikális üzleti hálózatok típusai**  
**Diagram 3. The types of vertical business networks**

Technológia	magas	fejlesztési megállapodás	partnerkapcsolat
	alacsony	hagyományos piaci kapcsolat	JIT alapú kapcsolat just in time
		alacsony	magas
Operatív együttműködés			

*Forrás:* Lengyel 2010:205. Saját szerkesztés.

#### 4. Összefoglalás

Tanulmányomban az intellektuális tőke és az üzleti vállalkozások kapcsolódási pontjait mutattam be. Publikációm első részében az intellektuális tőke fogalmát jellemeztem, bemutattam a humán tőke, a szervezet tőke és a kapcsolati tőke fontosságát. Az üzleti szervezetek és hálózatok szerepét elsősorban a kapcsolat fejlődésének modellje alapján elemeztem. A vállalkozások szervezeti és gazdasági jellemzőit ismertetve aktuális statisztikával alátámasztva, mutattam be az új bejegyzésű gazdasági szervezetek számát, gazdasági forma szerint. A vállalatközi hálózatoknál a vertikális, a horizontális, a dinamikus és a hibrid hálózatokat elemeztem majd kitértem a vertikális üzleti hálózatok bemutatására. A tanulmány végén, a témával kapcsolatban két konklúziót szeretnék levonni, az egyik a megfelelő gazdasági stratégia kialakítása a másik pedig a tudásvállalatok szerepe.

#### FELHASZNÁLT IRODALOM

- Boda György (2005): A tudástőke kialakulása és hatása a vállalati menedzsmentre. Budapest  
 Edvinsson, L. (1997): Developing intellectual capital at Skandia, Long Range Planning, Vol. 30., No. 3., pp. 366-373.  
 Bakacsi Gyula (2004): Szervezeti magatartás. Aula Kiadó, Budapest



- Castells, M. (2005): A hálózati társadalom kialakulása. Gondolat Kiadó, Budapest
- Dobák Miklós – Antal Zsuzsanna (2013): Vezetés és szervezés. Szervezetek kialakulás és működése. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Gyökér Irén – Finna Henriett (2008): Teljesítménymenedzsment. E-jegyzet BME, Budapest
- Hudson, W. (1993): Intellectual Capital: How to build it, enhance it, use it, John Wiley & Sons, New York
- Klein Balázs – Klein Sándor (2012): A szervezet lelke. EDGE 2000 Kiadó, Budapest
- Központi Statisztikai Hivatal (2013): A vállalkozások regionális sajátosságai. 2013. október
- Lengyel Imre (2010): Regionális gazdaságfejlesztés. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Mastenbroek, W. F. G. (1991): Konfliktusmenedzsment és szervezetfejlesztés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Móré Mariann – Szilágyi Barnabás (2014): A tudás jelentősége a szervezetek életében. Taylor gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat. A Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei VI. évfolyam, 1-2. szám No. 14-15
- Polónyi István (Szerk.) (2010): Az akadémiai szféra és az innováció. Új Mandátum Kiadó, Budapest
- Schultz, T. W. (1983): Beruházás az emberi tőkébe. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest
- Sik Endre (2006): Tőke-e a kapcsolati tőke, s ha igen, mennyiben nem? Szociológiai Szemle 2006/2. 72-95
- Skandia (1994): Visualizing intellectual capital in Skandia, A supplement to Skandia's 1994 Annual Report, Sweden
- T. Kiss Judit (2012): A humán tőke statisztikai mérhetősége. Statisztikai Szemle 90. évfolyam, 1. szám
- Tomer J. F (1987): Organizational Capital: The Path to Higher Productivity and Well-Being. Praeger Publishing Co., New York
- Tóth Balázs István (2010): Az immateriális és a területi tőke összefüggései. In.: Tér és társadalom. XXIV. évfolyam, 65-81 p.
- Tóth Zsuzsanna Eszter (2003): Az intellektuális tőke mérési lehetőségeinek kritikai elemzése. Szakdolgozat, Budapest, BME MBA képzés
- Turnbull Peter – Ford David – Cunningham Malcolm (2011): Interakció, kapcsolatok és hálózatok az üzleti piacokon: egy új, dinamikus megközelítés. In.: Gelei Andrea – Mandják Tibor (szerk.): Dzsungel vagy esőerdő? Az üzleti kapcsolatok hálózata. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Vállalati tudásmenedzsment (2010): <https://tudasmenedzsment.wordpress.com/tag/szervezeti-toke/>  
[https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_evkozi/e\\_qvd016b.html](https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qvd016b.html), Letöltés: 2015. május 13.  
<http://statinfo.ksh.hu/Statinfo/haViewer.jsp>, Letöltés: 2015. május 13.