

**Ipari parkok fejlődési lehetőségei:  
regionális gazdaságfejlesztés,  
innovációs folyamatok és klaszterek**

**Szerkesztette:**

**Buzás Norbert és Lengyel Imre**

**JATEPress, Szeged**

**2002**

**Szerkesztette:**

Buzás Norbert  
Lengyel Imre

**Az egyes fejezetek szerzői:**

Dr. **Barta Györgyi** intézetigazgató, kandidátus  
MTA RKK Közép- és Észak Magyarországi Tudományos Intézet, Budapest

Dr. **Buzás Norbert** egyetemi docens, kandidátus  
SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged

**Deák Szabolcs** egyetemi tanársegéd, PhD-hallgató  
SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged

**Imreh Szabolcs** egyetemi tanársegéd, PhD-hallgató  
SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged

**Kosztopulosz Andreász** egyetemi tanársegéd, PhD-hallgató  
SZTE GTK Pénzügytani Tanszék, Szeged

Dr. **Lengyel Imre** tud. dékánhelyettes, tanszékvezető egyetemi docens, kandidátus  
SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged

Dr. **Nikodémus Antal** főosztályvezető, kandidátus  
GKM Technológia-politikai Főosztály

Dr. **Rechnitzer János** egyetemi tanár, intézetigazgató, az MTA doktora  
MTA RKK Nyugat-Magyarországi Tudományos Intézet, Győr

© SZTE Gazdaságtudományi kar, Szeged.

ISBN

## Tartalom

<b>Bevezető</b>	5
<b>1. Az ipari parkok szerepe a kormány befektetés-politikájában</b> <i>(Nikodémus Antal)</i>	7
1.1. A hazai ipari parkok öt éves története dióhéjban	7
1.2. Az ipari parkok rendszerének strukturális sajátosságai	8
1.3. Az ipari parkok iránti kereslet fontosabb jellemzői	16
1.4. Főbb kormányzati fejlesztési feladatok	18
<b>2. A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai</b> <i>(Lengyel Imre)</i>	24
2.1. A földrajzi koncentrációból eredő előnyök és a helyi fejlesztések célja	24
2.2. A vállalkozások komplex lokális intézményi környezete	30
2.3. Az iparági körzetek típusai és fejlesztésük eszközei	35
2.4. A KKV-k regionális támogatásának általános szempontjai	41
2.5. A regionális gazdaságfejlesztési stratégiák lépései	45
<b>3. Az ipari park fogalomköre és kategóriái</b> <i>(Lengyel Imre – Imreh Szabolcs – Kosztopulosz Andreász)</i>	55
3.1. A parkok különböző típusai	55
3.2. Az üzleti inkubáció létesítményei	61
3.3. Az ipari parkok fogalmi háttere Magyarországon	67
<b>4. Az ipari park, mint a regionális politika eszköze</b> <i>(Rechnitzer János)</i>	77
4.1. Átalakuló ipari funkciók	77
4.2. Az ipari park funkció területi dimenzióban	79
4.3. Ipari parkok a magyar területfejlesztésben	82
4.4. Esettanulmány egy ipari, majd innovációs park területfejlesztő hatásairól	85
<b>5. Technológiatranszfer-szervezetek és szerepük az innovációs eredmények terjedésében</b> <i>(Buzás Norbert)</i>	93
5.1. A vállalkozások innovációs stratégiája	93
5.2. A nemzeti innovációs rendszer (NIR)	96
5.3. A technológiatranszfer nemzetközi intézményrendszere	97

<b>6. Tudományos parkok a kollektív tanulás kialakulásában</b>	109
<i>(Barta Györgyi)</i>	
6.1. A tudományos park/technológiai park fogalomkör	109
6.2. A Sophia-Antipolis sikertörténete	114
6.3. A budapesti Infopark	117
<b>7. Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze</b>	125
<i>(Lengyel Imre – Deák Szabolcs)</i>	
7.1. Új gazdasági tér kialakulása	126
7.2. A klaszter fogalma	128
7.3. Az iparági verseny lokális forrásai	134
7.4. A klaszterek hatása a vállalati versenyelőnyökre	139
7.5. A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés	144
<b>8. A kis- és középvállalkozások regionális hálózatai</b>	154
<i>(Imreh Szabolcs – Lengyel Imre)</i>	
8.1. A vállalati hálózatok kialakulása	154
8.2. A KKV-hálózatok főbb típusai	157
8.3. Vállalati innovációs hálózatok	162
8.4. Vállalati hálózatok és klaszterek	164
8.5. A hálózatfejlesztés nemzetközi tapasztalatai	166
<b>9. A hazai ipari parkok és a betelepült vállalkozások jellemzői</b>	175
<i>(empirikus felmérés)</i>	
<i>(Deák Szabolcs)</i>	
9.1. A vizsgált ipari parkok és vállalkozások főbb jellemzői	177
9.2. A vizsgált parkok fejlettsége	178
9.3. A vállalkozások véleménye a parkról és szolgáltatásairól	185
9.4. A parkok és a betelepült vállalkozások fejlődési lehetőségei	189
<b>10. A hazai ipari parkok helyzetéről és továbbfejlesztésük lehetőségeiről</b>	201
<i>(Buzás Norbert – Lengyel Imre)</i>	
10.1. Nemzetközi trendek és tapasztalatok	201
10.2. Az ipari parkok tízéves fejlesztési programjáról	205
10.3. Az „integrátor ipari park”	208

## Bevezető

Hazánkban mára ugyan megszilárdult az ipari parkok rendszere és a hazai ipari termelés jelentős hányadát adják a parkokban működő vállalkozások, azonban az ipari park program továbbfejlesztésére még számos lehetőség kínálkozik. Ahhoz, hogy ezek a fejlesztési elképzelések illeszkedjenek a tudástársadalom kihívásaihoz és a parkok valóban képesek legyenek az őket körülvevő gazdasági környezet élénkítésére, meg kell vizsgálni, hogy a parki iparúzés tekintetében a miénknél nagyobb hagyományokkal rendelkező társadalmakban milyen eszközökkel próbálták ösztönözni ezt a folyamatot, s ezek részben vagy egészben hogyan alkalmazhatók a mi gazdasági viszonyaink mellett.

Az ipari parkok új fejlődési pályára állításával kapcsolatos tudományos kutatásokra a Gazdasági Minisztériumtól a SZTE Regionális és Alkalmazott Gazdasági Tanszéke 2001-ben nyert el egy megbízást. A kutatás során áttekintettük az ipari parkok jelenlegi helyzetét és választ kerestünk arra, hogy a nemzetközi gyakorlatban létező intézmények meghonosításának van-e realitása, illetve a mára szinte átláthatatlanná vált „parkerdő” tekintetében melyek lehetnek azok a szervező elvek, amelyek mentén a továbbfejlesztési javaslatok megfogalmazhatók. Ez a kötet ennek a kutatásnak az eredményeire épülő közleményeket tartalmaz, amelyeket a jelenlegi kormányzati politika rövid ismertetésével is kiegészítettünk.

Az ipari parkok fejlesztése lényegében a vállalkozásfejlesztésre és a regionális/lokális gazdaságfejlesztésre vezethető vissza, ezért a kötet a helyi gazdaság- és vállalkozásfejlesztés témakörével foglalkozó kutatások olyan alapvető eredményeit ismerteti, amelyek az ipari parkok továbbfejlesztéséhez nagyon fontos, hasznosítható és továbbgondolandó szempontokat vetnek fel. Külön tanulmány foglalkozik azzal, hogyan a hazai területfejlesztésben a park, mint eszköz hogyan funkcionálhat.

A kutatás során a vonatkozó szakirodalom és a nemzetközi tapasztalatok széles körű feldolgozásával a szövevényes fogalomrendszert is áttekintettük, és bemutatjuk az egyes parktípusok legfontosabb jellemzőit, valamint néhány lehetséges kategorizálást is. Napjainkban az inkubáció az a fogalom, amelyik összefogja a helyi gazdaság- és vállalkozásfejlesztés azon eszközeit, amelyeket az EU tagállamaiban széles körben eredményesen hasznosítanak.

Az ipari parkok és lokális környezetük adottságai nagyon eltérőek lehetnek, így nem kis hányaduk hosszú távon is inkább egyfajta integrátori szerep betöltésére, azaz hasonló kulturális és üzleti mintával rendelkező és kapcsolódó tevékenységet folytató vállalkozások összefogására alkalmas. A lokális jelentőségű parkok hosszú távú szerepének meghatározásához az olasz példák („Harmadik Itália” iparági körzei), valamint a vállalati hálózatosodás nyújthat háttérrel.

Napjainkra a gazdaság- és vállalkozásfejlesztési programok egyik leggyakoribb kifejezésévé vált a „klaszter”. A lokális klaszterekről szóló fejezetben arra keresünk választ, hogy a klaszterek támogatásának eszközei hogyan adaptálhatók az ipari

parkok fejlesztéséhez, illetve hogyan válhat a klaszter-támogatáson keresztül egy ipari park a helyi gazdaságfejlesztés „magjává”.

Az ipari parkokat ma már egyre gyakrabban veszik körül olyan intézmények, melyek a tudás- és technológiaátadás révén segítik a parkok beágyazódását az őket körülvevő környezetbe, azaz érdemben hozzájárulnak a parkba települt vállalkozások versenyelőnyeinek kialakításához, így különösen fontosnak tűnik megvizsgálni ezen intézmények szerepét az új ipari terek létrehozásában és fejlődésében. Erre vállalkoznak a technológia transzfer szervezeteket, illetve a tudományos parkokat bemutató fejezetek.

Az elméleti tanulmányokat esetpéldák és egy empirikus felmérés egészíti ki. A felmérés során interjúkat készítettünk elismert hazai szakértőkkel és 27 ipari park vezetőjével. Ezen felül a felkeresett parkokban 82 vállalkozásnál kérdőívezést is folytattunk. A kötet utolsó fejezetében összefoglaltuk részletes javaslatainkat a hazai ipari park mozgalom jövőjét illetően, egyaránt beépítve a nemzetközi tapasztalatokat és a hazai felmérés eredményeit. A tudományos kutatás során főleg távlati és stratégiai kérdésekre kerestünk választ, ezért nyilván a parkok működésének napi operatív problémáira nem térünk ki.

Ezúton is köszönetet mondunk a kutatásban közreműködőknek, az interjúkat adó, valamint a kérdőíveket kitöltő szakértőknek. Örülünk, hogy bevonhattuk ebbe a kutatásba a „vállalkozásfejlesztési szakirányú” közgazdász egyetemi hallgatóinkat, akik a gyakorlatban is megtapasztalhatták, hogy az egyes tárgyak (regionális gazdaságfejlesztés, vállalkozásfejlesztés, innováció-menedzsment stb.) tanulása során megismert fogalmak (klaszter, inkubáció stb.) mit jelentenek a hazai gyakorlatban.

Szeged, 2002. október

*a szerkesztők*

## 1. Az ipari parkok szerepe a kormány befektetés-politikájában

*Nikodémus Antal*

Az ipari parkok története közel egy évtizede kezdődött Magyarországon helyi kezdeményezésre, a vállalkozások és a helyi önkormányzatok összefogásával. A 90-es évek közepén a kormányzati szervek is felismerték, hogy az ipari park a gazdaságfejlesztés egyik kiemelt fontosságú intézménye, ezért a parkok támogatására különböző elképzeléseket dolgoztak ki. 1997-től évente lehet pályázaton elnyerni az „ipari park” címet, 2001-ben pedig elkészült az ipari parkok fejlesztésének tízéves programja is.

Tanulmányom<sup>1</sup> első részében áttekintem a hazai ipari parkok fejlődésének történetét, a kialakult hálózat legfontosabb strukturális jellemzőit, majd az ipari parkok iránti befektetői, vállalkozói kereslet lényeges összetevőit. Ezt követően vázolom a legfontosabbnak ítélt kormányzati fejlesztési feladatokat.

### 1.1. A hazai ipari parkok ötéves története dióhéjban

Az ipari parkok kialakulása Magyarországon az 1990-es évek elején **spontán módon** indult meg<sup>2</sup>, a vállalkozások (elsősorban multinacionális cégek) és a helyi önkormányzatok kezdeményezésére. Ezzel egy időben a kormány is felismerte, hogy az ipari park a gazdaságfejlesztés egyik igen fontos intézménye, amely egyaránt eszköze a befektetések ösztönzésének, a munkahelyteremtésnek, a technológiai szint emelésének, valamint a területi egyenlőtlenségek mérséklésének.

A **kormányzati szabályozás** 1997-ben kezdődött meg, az „Ipari Park” cím pályázati rendszer meghirdetésével, amelyet hamarosan különféle pályázati lehetőségek is követtek, elősegítve az ipari parkok infrastruktúrájának kiépítését. Ezt követően az ipari park, mint sajátos gazdaságfejlesztési intézmény rendkívül gyorsan fejlődött és terjedt. 2001-ig az ipari parkok száma és teljesítménye (árbevétele és

---

<sup>1</sup> A tanulmány alapjául szolgáló tervezet a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Technológia-politikai Főosztályán készült, társszerzők: Bolla László, Gecse Gergely, Némon Zoltán, dr. Schulz Mária és Tóth János (a GKM Technológia-politikai Főosztály munkatársai).

<sup>2</sup> Az ipari parkok minimálisan 10 hektár nagyságú (és 20 hektárra bővíthető), infrastruktúrával ellátott, a jogszabályi feltételek mellett ipari vállalkozási célra kialakított területek, amelyek pályázati úton „Ipari Park” minősítést kapnak. Létesítésük célja, hogy korszerű infrastruktúrát, szolgáltatásokat és szakmai hátteret biztosítsanak az ipari termelő- és szolgáltató vállalatok letelepedéséhez, működéséhez.

exportja) 1997-hez képest több, mint ötszörösére nőtt, az ipari parkok vállalkozásai-ban foglalkoztatottak száma pedig megnégyesződött.

Ennek a dinamikus növekedésnek köszönhetően 2001-re az ipari parkok már jelentős tényezőivé váltak az ország ipari termelésének: az itt működő vállalkozásokban dolgozik az **ipari foglalkoztatottak** 14 %-a, ezekben állítják elő az **ipari árbevétel** 26 %-át és az **ipari exportárbevétel** 38 %-át. Gazdasági súlyukat növeli az a tény, hogy nemcsak az ipari termelés növelésében és az új munkahelyek létrehozásában játszottak fontos szerepet, hanem a korszerű termelési eljárások, valamint modern technika alkalmazásában is. Ennek köszönhetően az ipari parkokban működő vállalkozások egy foglalkoztatottra jutó termelése az ipari átlag 1,9-szerese.

Az ipari parkokban az „Ipari Park” cím elnyerésének időpontjához viszonyítva a betelepült vállalkozások száma 660-nal, a foglalkoztatottak száma 44 ezerrel, a termelő beruházások összértéke összehasonlító áron 680 milliárd Ft-tal, a termelési érték pedig 2300 milliárd Ft-tal nőtt.

Jelenleg **155 ipari centrum** rendelkezik „Ipari Park” címmel, amelyek viszonylag egyenletesen oszlanak meg az ország területén, s így településeink 30 km sugarú körzetében legalább egy ipari park található (1.1. táblázat).

## 1.2. Az ipari parkok rendszerének strukturális sajátosságai

Az ipari parkok a hazai telephely-rendszer meghatározó kínálati bázisát adják, sajátos jellemzőkkel, csoportos, illetve egyedi karakterjegyekkel. Az új beruházások ugyanakkor differenciált és minőségi igényeket, keresletet támasztanak a magyar lokációs lehetőségekkel szemben. Alapkérdés a befektetői telephelyi kereslet és a rendelkezésre álló, illetve kifejleszhető ipari parki kínálat összehangolása, még hozzá úgy, hogy egy percre sem feledkezhetünk meg arról, hogy ez elsődlegesen **piaci alapon megvalósuló ingatlanfejlesztés**. Így közgazdasági természeténél fogva a következő pontokban vázolt jellemzőket abból a szempontból minősíthetjük, hogy azok mennyiben járulnak hozzá a hazai telephelyi bázisok értéknövekedéséhez.

### (a) Évjárat szerinti differenciáltság

Az ipari park cím meghirdetésének első évében, **1997-ben** címet nyert ipari parkok létesítését többnyire egy-egy **multinacionális vállalat** betelepítése motiválta és további fejlődésüket is ez határozta meg. Ezekbe az ipari parkokba többségében nagy hatékonyságú, gyorsan növekedő, erősen exportorientált vállalkozások települtek be, amelyek az ipari termelés és az export növelésében, továbbá a technológiai szint és a foglalkoztatás bővítésében kiemelkedő eredményeket mutattak fel. Ezeknek az ipari parkoknak a többsége mára már érett ipari parknak tekinthető, nemcsak a betelepült vállalkozások és az ott dolgozók létszáma alapján, hanem a szolgáltatások minőségi fejlesztése révén is.



1.1. táblázat Az ipari parkok területi megoszlása

Régiók Megyék	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Össze- sen
<b>Nyugat-Magyarország</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>16</b>
Győr-Moson-Sopron	2	0	1	1	0	0	4
Vas	3	0	1	0	0	0	4
Zala	0	2	3	2	1	0	8
<b>Közép-Dunántúl</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>24</b>
Veszprém	2	4	1	2	0	0	9
Fejér	4	0	1	1	1	0	7
Komárom-Esztergom	3	2	1	1	0	1	8
<b>Dél-Dunántúl</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>18</b>
Baranya	1	1	2	0	2	0	6
Tolna	1	2	2	0	0	0	5
Somogy	1	3	1	1	1	0	7
<b>Közép-Magyarország</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>26</b>
Budapest	1	2	0	0	2	0	5
Pest	1	6	5	3	4	2	21
<b>Észak-Magyarország</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>20</b>
Nógrád	1	1	0	2	0	0	4
Heves	1	1	1	1	1	0	5
Borsod-Abaúj-Zemplén	3	4	2	2	0	0	11
<b>Észak-Alföld</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>24</b>
Szabolcs-Szatmár-Bereg	1	6	0	0	0	0	7
Hajdú-Bihar	1	1	3	1	0	0	6
Jász-Nagykun-Szolnok	0	2	5	0	1	3	11
<b>Dél-Alföld</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>27</b>
Békés	0	2	5	1	0	0	8
Csongrád	1	5	0	3	0	2	11
Bács-Kiskun	1	3	3	0	0	1	8
<b>ÖSSZESEN</b>	<b>28</b>	<b>47</b>	<b>37</b>	<b>21</b>	<b>13</b>	<b>9</b>	<b>155</b>

Azok az ipari parkok, amelyek **1998 és 2001 között** nyerték el az ipari park címet, általában önkormányzati kezdeményezésre, térségi gazdaságfejlesztési programként indultak el. Ezeknek a betelepítésénél a nagyobb részt **hazai piacra termelő kis- és középvállalkozások (KKV)** játszottak meghatározó szerepet. Ebből fakadóan ezeknek a parkoknak a fejlesztése viszonylag lassú, hiszen vállalkozói jellegükből adódóan az infrastruktúra kiépítéséhez és a szolgáltatások fejlesztéséhez szerényebbek a lehetőségeik. Ezek az ipari parkok még csak kezdeti fejlődési stádiumban vannak; az alpinfrastruktúra megteremtésénél vagy a betelepítésnél tartanak.

A szűkösebb beruházási lehetőségek miatt az 1998-ban létesült ipari parkok esz-közellátottsága alig kétharmada, az 1999-ben és 2000-ben létesült parkoké pedig csak fele/harmada az 1997 évi alapítású parkok vállalkozásaira jellemző esz-közellátottságnak.

*(b) Területi differenciáltság*

A Dunától nyugatra, illetve keletre fekvő országrészben **eltérő típusú fejlődés** játszódott le. A kezdeti időszakban létesült, nagyjából a multinacionális vállalatok letelepítésére szerveződött ipari parkok elsősorban az ország nyugati régióiba (Nyugat- és Közép-Dunántúlra) orientálódtak, míg a Dunától keletre eső térségekben nagyjából a hazai piacra termelő, alacsonyabb termelékenyséű kis- és közép-vállalkozások adták az ipari parkok vállalkozói bázisát. A dunántúli régiók részben a nyugati exportpiacokhoz való közelségük, részben jó elérhetőségük, különösen jó közúti elérhetőségük miatt a külföldi tőkebefektetések preferált területei voltak.

*(c) Az ipari parki szolgáltatások differenciáltsága*

Az **ipari parki szolgáltatások** - különösen a minőségi szolgáltatások - **színvonal** összességében alacsonynak mondható. A parkok mindegyikében adottak az alapközművek (víz-, csatorna-, villamos energia-, ezen belül ipari áram-, gáz-, burkolt út, vezetékes telefonhálózat és a közvilágítás), de az ún. kiegészítő infrastruktúrát (Internet, ISDN, ADSL stb.) jelenleg csak a parkoknak mintegy fele tudja felajánlani a betelepülő cégeknek.

A **kiegészítő szolgáltatásokkal való ellátottság** jellemzően a kisebb parkokban gyengébb, a nagyokban ezek a szolgáltatások szinte általánosan rendelkezésre állnak. Egy reprezentatív felmérés szerint viszonylag kevés park biztosít a betelepült vállalkozások számára egyéb, nem infrastrukturális jellegű szolgáltatásokat. Mind az **adminisztratív szolgáltatások** (egyablakos ügyintézés, könyvvitel, vámügyintézés, bankkirendeltség, ügyvitel, üzemeltetés, cégek jogi képviselete), mind az **innovációs szolgáltatások**, mint pl. a különféle tanácsadási szolgáltatások, pályázatfigyelés stb. a legkiterjedtebben az 1997-ben címet elnyert ipari parkokban vannak jelen.

Az 1998-99-es években alapított parkokban már kisebb arányban szerveződtek meg ezek a szolgáltatások, míg a legutóbbi években alapított ipari parkok mindössze egy-két szolgáltatás nyújtására vállalkoznak. A nyújtott szolgáltatások és az ipari parkok évjárata közötti összefüggés egyértelművé teszi, hogy a szolgáltatási paletta bővítésére a parkok többségében csak **az alapvető infrastrukturális fejlesztések végrehajtását követően** kerül sor. Ezt igazolja az is, hogy egy reprezentatív felmérés szerint a közelmúltban létesült ipari parkok is jelentős szolgáltatás-bővítést terveznek.

Más összefüggésben a viszonylag szerény szolgáltatási kínálatban szerepet játszik az is, hogy a multinacionális vállalatok a szolgáltatásokat sok esetben saját

szervezésben oldják meg, a kis- és középvállalkozások igénye pedig esetenként nem éri el azt a volument (kritikus tömeget), amely mellett az ipari park számára kifizetődő lenne a szolgáltatás biztosítása. Az ipari parkok fejlesztésében ezért a kormányzati támogatásnak az infrastruktúra fejlesztése mellett a szolgáltatás fejlesztésére is ki kell terjednie.

(d) Az ipari parkok típusai kialakulásuk módja szerint

A befektetői telephelyválasztáshoz jó támpontot jelenthet az ipari parkok olyan tipizálása, amely a hazai jellemzőkből indul ki (1.2. táblázat). Az egész ország területén megfigyelhetők az ún. **zöldmezős ipari parkok**, amelyben a telephelyek és az alpinfrastruktúra a betelepülő vállalkozások igényei szerint viszonylag szabadon kialakíthatók. A korábban **ipari célra használt területeken**, a meglévő ipari ingatlanok hasznosítására is létrejöttek ipari parkok, illetve volt katonai objektumokban. Sajátosnak mondhatók az **agrár-jellegű** ipari parkok, valamint a **logisztikai központok** köré szerveződött létesítmények.

1.2. táblázat Az ipari parkok típusai kialakulásuk módja szerint

Az ipari park jellege	Főbb jellemzők	A jelleget leginkább megjelelítő ipari parkok
Teljesen zöldmezős park	<ul style="list-style-type: none"> <li>– az alpinfrastruktúra tervezett módon épült ki</li> <li>– az ipari telephelyek kialakítása viszonylag szabadon megválasztható</li> <li>– nagyobb tartalékterületek bevonása lehetséges</li> <li>– nincs környezetszennyezés</li> </ul>	Sopron, Győr, Sóstó, Alba és Déli Ipari parkok, Székesfehérvár, Marcali, Flextronics Sárvár és Zalaegerszeg, Nagyatád, Dunaújváros, Ráckeve, Rétság, Salgótarján, Hatvan, Szikszó, Tiszaújváros, Nyíregyháza, Debrecen (városi), Mezőtúr, Békéscsaba, Kalocsa
Korábban már az ipari park területén működő vállalkozásokat integráló parkok, jelentős zöldmezős területekkel	<ul style="list-style-type: none"> <li>– az alpinfrastruktúra kiegészítő vagy bővítő jelleggel épült ki</li> <li>– az ipari telephelyek kialakítása viszonylag szabadon megválasztható</li> <li>– nagyobb tartalékterületek bevonása lehetséges</li> <li>– az ott működő vállalkozások nagyban segítették a szakmai arculat kialakulását</li> </ul>	Szombathely, Szentgotthárd, Esztergom, Kaposvár (városi), Eger, Sátoraljaújhely, Miskolc-Alsószolca, Orosháza, Szentés, Csongrád, Hódmezővásárhely, Berettyóújfalu, Szeghalom, Jászfényszaru
Korábban volt katonai területek, jelentős zöldmezős területekkel	<ul style="list-style-type: none"> <li>– az alpinfrastruktúra általában felújításra, kiegészítésre szorult, bővítő jelleggel épült ki</li> <li>– az ipari telephelyek kialakítása általában kötöttségek mellett választható,</li> <li>– jelentős épület-felújítási és bontási munkákat kellett elvégezni</li> </ul>	Pápa, Dombóvár, Dunaföldvár, Air Ipari Park Veszprém

Volt ipari területek, döntően betelepült vállalkozásokkal, illetve üres ipari épületekkel	<ul style="list-style-type: none"> <li>– az alpinfrastruktúra általában felújításra, kiegészítésre szorult</li> <li>– az ipari telephelyek kialakítása kötöttségek mellett lehetséges</li> <li>– jelentős épület-felújítási és bontási munkákat kellett elvégezni</li> </ul>	Ganz Zalaegerszeg, VIDEOTON Székesfehérvár, DIGÉP Miskolc, Ózd, Kálvária és SZEKO Ipari Parkok Szeged, Mezőhegyes, Sarkad, VIDEOTON Kaposvár, Törökszentmiklós
Agrár- jellegű ipari parkok	<ul style="list-style-type: none"> <li>– az alpinfrastruktúra tervezett módon épült ki</li> <li>– az ipari telephelyek kialakítása viszonylag szabadon megválasztható</li> <li>– nagyobb tartalékterületek bevonása lehetséges</li> <li>– nincs környezetszennyezés</li> <li>– jelentős mezőgazdasági termelőközrete van élelmiszeripari, feldolgozóipari vállalkozásokat fogadhat</li> </ul>	Mórahalom, UNIVERSITAS Debrecen, Pacsa
Logisztikai központokból kialakult ipari parkok	<ul style="list-style-type: none"> <li>– az alpinfrastruktúra tervezett módon épült ki</li> <li>– az ipari telephelyek kialakítása viszonylag szabadon megválasztható</li> <li>– nagyobb tartalékterületek bevonása lehetséges</li> <li>– nincs környezetszennyezés</li> <li>– az ipari park szakmai arculatát a logisztikai tevékenység határozza meg</li> </ul>	TRANSZ-SPED Debrecen, Rozália Ipari Park Biatorbágy, Üllői Ipari Park, Harbour Ipari Park Budapest

*(e) Az ipari parkok fejlődési szakaszai*

Az ipari parkok fejlődésének kibontakozásához - a nemzetközi tapasztalatok szerint - mintegy **7-10 évnél idősebb** van szükség, ez alatt jutnak el a parkok az induló stádiumból az érett szakaszba. A folyamatot **szakaszonként más-más fejlesztési súlypontok** jellemzik: az induló szakaszban történik az alpinfrastruktúra megteremtése, a növekedési szakaszban a tömeges betelepítés és a szolgáltatások gyors és minőségi fejlesztése, az érett szakaszban pedig a szolgáltatások differenciálódása. A jelenleg „Ipari Park” címmel rendelkező hazai ipari komplexumok közül mintegy 40 park már az érett szakaszba jutott, 38 növekedési szakaszban van, a parkok fele pedig fejlesztésük induló és kezdeti stádiumánál tart.

Az **érett parkok** többsége egyszersmind jó autópálya kapcsolódással is rendelkezik (példaként Győr, Tatabánya, Székesfehérvár -VIDEOTON, Sóstó, Alba Ipari Parkok -, Kecskemét - Városi, KÉSZ, Heliport Ipari Parkok -, Hatvan, Salgótarján, Miskolc-Alsózsolca említhető). Ezen az előnyön túl az érett parkok sokfajta és színvonalas szolgáltatást tudnak nyújtani a betelepült és ezután betelepülő vállalkozá-

soknak és kiépített kapcsolatrendszerük révén biztosítani képesek a területükön működő vállalkozások együttműködését egyetemekkel, kutató intézetekkel, technológia transzfer-központokkal és inkubátorházakkal is.

A fejlődésük kezdetén lévő parkok már rendelkeznek ugyan azzal a befektetők számára előnyös jellemzővel, hogy a betelepülők számára az alapvető infrastrukturális szolgáltatásokat biztosítani képesek, de még további - különböző irányú - fejlesztések szükségesek ahhoz, hogy korszerű, sokfajta minőségi szolgáltatásra képes telephellyé váljanak. Tekintettel arra, hogy az ehhez szükséges beruházások viszonylag hosszú megtérülési idejűek, s ezért nem vonzzák a befektetőket, a szükséges fejlesztések többségükben csak állami támogatással valósíthatók meg.

*(f) Az ipari parkok fejlesztésének eredményei*

A hazai ipari parkok mindössze ötéves történetük alatt jelentős eredményeket tudnak felmutatni (1.3. táblázat). Jelenleg már 155 projekt viseli az „Ipari Park” címet (1997-ben 28, 1998-ban 47, 1999-ben 37, 2000-ben 21, 2001-ben 13, míg 2002 első félévében 9 pályázat volt eredményes).

1.3. táblázat Az ipari parkok legfontosabb jellemzői

Megnevezés	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Az ipari parkok száma (db)	28	75	112	133	146	155
Az ipari parkok területe (h)	2350	4950	6790	7590	8010	8400
Beépítettség (%)	21,5	30,0	34,5	32,9	38,4	38,6
Betelepült vállalkozások (db)	320	685	980	1495	1760	1884
Betelepülő vállalkozások által foglalkoztatott létszám (ezer fő)	27	59	82	110	115	118
Betelepült vállalkozások beruházása (Mrd Ft)	166	316	427	662	1003	1011
Betelepült vállalkozások árbevétele (Mrd Ft)	619	930	1651	2665	3294	3324
Betelepült vállalkozások export értékesítése (Mrd Ft)	514	698	1281	2211	2560	2571
Exportbevétel aránya (%)	83	75	78	83	78	77

\*Megjegyzés: A 2002-re vonatkozó adatok az első félévben „Ipari Park” címet nyert pályázatok adataival növelt értékek

Az ipari parkok összterülete ma mintegy 8400 hektár. A parkok betelepítettsége változó, az átlagos arány 38,4 %, ami azt jelenti, hogy jelenleg mintegy 5200 hektár, többnyire alpinfrastruktúrával ellátott ipari telephely áll rendelkezésre a betelepülni szándékozó vállalkozások számára. Az ipari parkokat – függetlenül annak tulajdonosától – vállalkozásnak tekintjük. A vállalkozói és önkormányzati tőke együttesen jelenik meg az ipari parkok 52-55 %-ában, míg 40 %-ot meghaladó mértékű a magántőke által alapított parkok aránya.

*(g) Állami részvétel az ipari parkok fejlesztésében*

Az ipari parkok fejlesztését a gazdasági tárca már 1997-től egy **kétlépcsős pályázati rendszer** működtetésével segíti. Az első lépcső az „Ipari Park” cím pályázat, ami valójában egy minősítési eljárást jelent. A második lépcsőben a cím viselői pályázhatnak az ipari parkok különféle beruházásait segítő támogatásokra, állami társfinanszírozásra.<sup>3</sup> Mivel az ipari parkok betelepítésének alapvető tényezője a parkokon belüli infrastruktúra megléte, az ipari parkok jelentős infrastruktúra-fejlesztéseket végeztek az elmúlt öt évben, amelyeket a Gazdasági Minisztérium - és 2001-ig a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium is – az említett pályázati formában támogatott. Ennek keretében 63 ipari parkban 19,3 Mrd Ft értékű infrastruktúra beruházás valósult, illetve valósul meg, amelyekhez a különböző forrásokból 8,22 Mrd Ft támogatás állt rendelkezésre. A támogatások megoszlása:

- |   |             |
|---|-------------|
| • GM (GFC-ből, ill. REGÉC-ből)                | 4,30 Mrd Ft |
| • FVM (központi TFC-ből)                      | 2,10 Mrd Ft |
| • Decentralizált területfejlesztési forrásból | 0,94 Mrd Ft |
| • PHARE támogatásból                          | 0,88 Mrd Ft |

Az ipari parkok infrastruktúrájának megteremtéséhez biztosított támogatások igen komoly beruházásösztönző hatást gyakoroltak a vállalkozókra (1.1. melléklet). A kormányzati támogatások jelentős nagyságú magántőkét mobilizáltak, hiszen a 2001-ig a GM és az FVM előirányzataiból nyújtott támogatásokhoz **négyszeres nagyságú privát tőke társult** és ehhez hasonló volt az önkormányzatok, valamint a Területfejlesztési Tanács által nyújtott támogatások tőkemobilizáló hatása is. Ez másként megfogalmazva azt jelenti, hogy 100 Ft költségvetési támogatás 500 Ft-értékű beruházás megvalósításához járult hozzá az ipari parkokban.

*(h) Az ipari parkok beruházás-hatékonysága*

Az ipari parkok **értékelésének kulskérdése**: az ott beruházott összegek mekkora termelési kapacitást hoznak létre, azaz mekkora az árbevétel (illetve a gazdaság egészére vonatkozóan a bruttó termelési érték) növekedésével mért beruházási hatékonyság?

<sup>3</sup> Az ipari parkokra vonatkozó szabályozás garanciát is tartalmaz a címmel vállalt kötelezettségek teljesítésére. A garancia érvényesítésének alapja a parkok monitoringja, évenkénti beszámolója és a beszámoló ellenőrzése, valamint a cím elnyerését követő öt év elteltével az öt évre vállalt teljesítmény megvalósulásának az ellenőrzése. Az ötéves ellenőrzésre első ízben ebben az évben kerül majd sor, amikor a címet 1997-ben elnyert 28 ipari park átvilágítása megtörténik, s a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium ennek eredményétől függően megerősíti, vagy megvonhatja a cím viselésének jogát.

A számításokat elvégeztük az ipari parkokra, az ipar egészére, valamint a gazdaság egészére vonatkozóan egyaránt<sup>4</sup>. A számítások eredményei szerint az ipari parkok **beruházás-hatékonysága jóval magasabb**, mint az ipar, illetve a nemzetgazdaság beruházás-hatékonysága. A nemzetgazdaságban az 1997-2001 közötti négy év átlagában egységnyi beruházási ráfordítással 0,6 egységnyi többlet termelési értéket állítottak elő, az iparban 1,0 egységnyit, az ipari parkokban pedig 1,662 egységnyit. A becslés tehát azt az eredményt adta, hogy az ipari parkok beruházás-hatékonysága az ipari átlagnak több mint másfélszerese, a nemzetgazdasági átlagnak pedig több mint két és félszerese.

Természetesen fontos lehet a számítások pontosítása (a vámszabadterületi forgalmi halmozódások kiszűrése, a szolgáltatások alulértékeltségének korrigálása, a föld és egyéb erőforrások, infrastrukturális háttér figyelembevétele, a deflátorok és teljesítményadatok pontosítása stb.), de ezek aligha változtatják meg érdemben a fenti arányokat. Összegezve elmondható, hogy az ipari parkok átlagosan igen hatékony beruházásokat hajtottak végre, illetve jól használták ki az ipari parkokban rendelkezésre álló erőforrásokat és munkaszervezési lehetőségeket.

*(i) Az ipari parkok a befektetési stratégia meghatározó tényezői szerint*

Az előző pontokban az ipari parkok különféle jellemzőinek bemutatásával egyben igazolást nyert azon állítás, hogy a **befektetési stratégia lényeges telephelyi fejlesztési bázisát** az ipari parkok jelentik. Összefoglalva az eddigieket, a befektetések, beruházások számára az ipari parkok az alábbi előnyöket tudják nyújtani:

- ✓ **alapinfrastruktúrával ellátottak** (ezen belül jelentős körülmény az, hogy az energia, víz-, szennyvíz-, csapadékvíz ellátás/elvezetés hatósági alapengedélyei rendelkezésre állnak),
- ✓ az ipari park területe **építési szempontból rendezett** (településrendezési terv, környezetvédelmi hatósági engedély), ezért a beruházás igen rövid idő alatt megkezdhető,
- ✓ az ipari parkok **bővíthetők**, többségük rendelkezik olyan zöldmezős területtel, amelyek 6-10 ha területű (egybefüggő) telephely kialakítását – nagy beruházások számára – lehetővé teszik,
- ✓ az ipari parkok rendelkeznek olyan **megvalósíthatósági vizsgálat** (tanulmány)al, amely a befektetői döntésekhez szükséges alapadatokat tartalmazza.

---

<sup>4</sup>A vizsgálatokat az árváltozások hatását kiszűrve, volumenben végeztük. Az ipari parkok termelésnövekedésénél alsó becslést adtunk, kiszűrve minden olyan termelésnövekedést, amely hacsak részben is, de nem biztos, hogy összefüggött a beruházással. Az ipari parkokban eszközölt beruházások tényleges hatékonysága így feltehetően kedvezőbb, mint a számított.

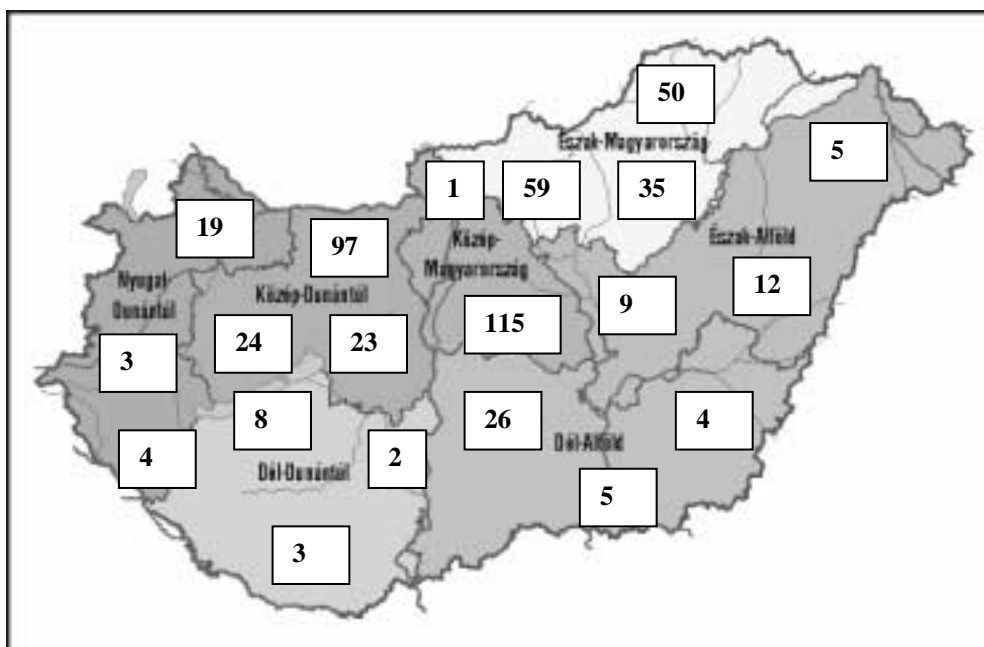
### 1.3. Az ipari parkok iránti kereslet fontosabb jellemzői

A befektetők telephellyel kapcsolatos igényeiről a rendelkezésünkre álló információk felhasználásával igyekeztünk olyan szempontok szerint képet nyerni, amely megítélhetővé teszi azt, hogy az ipari parkok nyújtotta telephelyi kínálat mennyiben felel meg a befektetők által támasztott keresletnek.

#### (a) A befektetői kereslet területi jellemzői

Abban a korábban már említett tényben, hogy az ipari parki termelés és export meghatározó hányada még ma is az ország nyugati régióiba települt ipari parkokban koncentrálódik, egyéb regionális adottságok mellett meghatározó szerepet játszott az, hogy ezekben a térségekben a legjobbak a globális és **az európai piacokba való hálózati bekapcsolódás** lehetőségei, s ezért a külföldi befektetők ezeket a területet részesítik előnyben. Ez a telephely választási szempont továbbra is meghatározó jelentőséggel bír, amit az ITDH által regisztrált, az ipari parkokkal kapcsolatos külföldi befektetői megkeresések területi megoszlása is igazol. (Megjegyzendő, hogy ezeknek a megkereséseknek a nagy száma önmagában is az ipari parkok telephelyi értékét jellemzi.)

1.2. ábra Az ipari parkok felkeresésének gyakorisága





A 1.1. ábrán feltüntetett megyénkénti megkeresések száma egyértelművé teszi az ipari parkok fejlődésének és az autópálya ellátottságnak a kapcsolatát, hiszen az **autópálya megléte vagy hiánya** dönti el, hogy az európai hálózatokhoz való kapcsolódás lehetséges-e, vagy sem. A befektetői érdeklődés középpontjában a Dunántúl északi felében, az M1 autópálya mentén fekvő megyékben (Győr-Moson-Sopron, Komárom-Esztergom), továbbá az épülő M3 autópálya által érintett Észak-magyarországi régió megyéiben és az M5 autópálya meglévő szakasza mentén (Kecskeméttel, illetve Kiskunfélegyházával bezárólag) működő ipari parkok állnak. A Dél-Dunántúlon az Alföld déli részén és az Észak-alföldi régió megyéiben viszont jóval szerényebb volt az érdeklődés, a Dél-Dunántúlon pedig alig tapasztalható. Az Észak-magyarországi és az Észak-alföldi régió keresettség közötti különbség egyértelművé teszi, hogy az autópálya (ez esetben az M3), mint a hálózati kapcsolódás alapja, milyen óriási jelentőségű az általa bekapcsolt térség fejlődésére nézve.

Természetesen a **megyéken belül** is lényeges különbség van az egyes ipari parkok beruházásvonzó szerepében. E tekintetben domináns szerepe van pl. Komárom-Esztergom megyében a Tatabányai, Borsod-Abaúj-Zemplén megyében a Miskolc-Alsószolcai és Tiszaújvárosi, Bács-Kiskun megyében pedig a Kecskeméti ipari parkoknak. Magas az érdeklődések aránya a Pest megyei ipari parkok iránt is, ahol nem beszélhetünk olyan érdeklődési differenciálódásról, mint az előzőekben említett megyéknél.

*(b) A befektetői kereslet beruházás-típus és telephely-méret szerinti jellemzői*

Magyarországon a befektetői/beruházói igények alapján a különféle befektetések **telephely igényét méretük** alapján célszerű elkülöníteni, megadva a befektetés-ösztönzésben közreműködő kormányzati szervek javasolt feladatait (1.4. táblázat).

Egy-egy nagyobb befektetési projekt esetében lehetséges, sőt egyes esetekben szükséges is lehet az **egyedi elbírálás**, beleértve még az extra kedvezményt jelentő támogatásokat is. Javasoljuk ezért, hogy jogszabályban szabályozott módon legyen lehetőség a nemzetgazdaság számára kiemelkedő gazdasági hatású projektek esetében olyan extra kedvezmények/támogatások nyújtására is, amelyekre korábban nem volt mód, s amelyek elősegíthetik, hogy Magyarország minél több nagyberuházást vonzzon. Kormányrendelet szabályozhatná például azt, hogy a gazdasági és közlekedési miniszter kötelessége (a pénzügy-miniszterrel közösen) a Kormány elé terjeszteni az ilyen jellegű befektetői szándék támogatásának lehetőségét, módját, a támogatás feltételeit, a beruházótól elvárt garanciákat. (A támogatással kapcsolatos állami döntések lassúsága, a döntési kompetenciákkal kapcsolatos szabályozatlanság miatt ugyanis korábban több nagyberuházástól estünk el.)

Az 1.4. táblázatban foglaltak megítéléséhez tudni kell, hogy jelentős számú hazai ipari park rendelkezik 50-100 hektárnyi, illetve annál nagyobb területtel, s a parkok többségének **lehetősége van területbővítésre** is. Ez egyszersmind azt is jelenti, hogy a fenti táblázatban szereplő befektetői projekt-típusok területigényét a parkok jelentős része ki tudja elégíteni, illetve jelentős számú park rendelkezik mindazokkal

az adottságokkal, amelyek a befektetők minőségi követelményeinek kielégítését biztosítják (közlekedési adottságok, belső és külső infrastruktúra megléte, kapcsolatrendszer, önkormányzati támogatások stb.).

#### **1.4. Az ipari parkok főbb kormányzati fejlesztési feladatai**

Az ipari parkokról a gyakorlatban is bebizonyosodott, hogy fontos gazdaságpolitikai célok (munkahelyteremtés, gazdasági növekedés, befektetésvonzás, vállalkozásfejlesztés stb.) elérésében hatékony gazdaságfejlesztési eszközként funkcionálnak. Emiatt az ipari parkok további fejlesztése is fontos kormányzati feladat marad, amelynek **stratégiai célja:**

- ✓ a korszerű infrastruktúrával ellátott, minőségi szolgáltatásokat és kapcsolatokat biztosító telephely iránti kereslet és az ipari parkok által biztosított kínálat összehangolása,
- ✓ a támogatáspolitikában a hatékonysági követelmények és a szelekció erősítése,
- ✓ különféle közgazdasági eszközökkel ösztönözni a vállalkozások ipari parkokba való betelepülését, elősegítve ezzel az erőforrások közös kihasználásából származó előnyök realizálását,
- ✓ a támogatások súlypontjának áthelyezése az ipari parkokról az azokba betelepülő vállalkozásokra, a szolgáltatások fejlesztésének meggyorsítása érdekében,
- ✓ az innovációs parkok létrejöttének elősegítését biztosító közgazdasági feltételek megteremtése.

Rövid távon a legfontosabb operatív feladatként jelentkezik, hogy az első pályázati körben, azaz öt éve „Ipari Park” címet elnyert vállalkozásoknál el kell végezni a cím-szerződésben előírt és vállalt kötelezettségek értékelését. Ehhez és a továbblépéshez is szükség van a parkok monitoring rendszerének fejlesztésére, annak érdekében, hogy a felülvizsgálat során reálisan megítélhető legyen, hogy melyek a fejlődőképes és melyek a sikertelen projektek.

1.4. táblázat A befektetések főbb telephely-igényei

Beruházás befektetési jellemzői	Telephely igény	A befektető főbb igénye(i)	Közreműködők a befektetés-ösztönzésben	Megjegyzés (javaslat)
A) Igen nagy projekt	15 ha felett	<ul style="list-style-type: none"> <li>• jó közlekedési adottságok,</li> <li>• komplex külső-belső infrastruktúra megléte, vagy gyors megépíthetősége (közművek, utak)</li> <li>• gyors építési lehetőség</li> <li>• helyi adók alóli mentesség,</li> <li>• központi adókedvezmények,</li> <li>• foglalkoztatási támogatás</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• GKM,</li> <li>• más érintett tárcák,</li> <li>• ITD-H,</li> <li>• Regionális Fejlesztési Tanácsok,</li> <li>• Önkormányzatok</li> </ul>	<p>Jogszabályok által rendezett viszonyok szükségesek: Korm. rendelet adjon lehetőséget a GKM-nek, hogy a PM-el közös Kormány előterjesztést tehessen a</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ rendkívüli kedvezmények köréről,</li> <li>➤ a beruházás (több tárcát is érintő) támogatásáról</li> </ul>
B) Nagy projekt	4-15 ha	<ul style="list-style-type: none"> <li>• u.a. mint az A)-nál</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• u.a. mint az A)-nál,</li> <li>• ipari parkok</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• az ipari parkok egy része lehet célterület</li> <li>• javaslat: u.a. mint az A)-nál</li> </ul>
C) Közepes projekt	1-4 ha	<ul style="list-style-type: none"> <li>• komplex külső-belső infrastruktúra megléte, vagy gyors megépíthetősége (közművek, utak)</li> <li>• gyors építési lehetőség, helyi adók alóli mentesség</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• u.a. mint az A)-nál,</li> <li>• ipari parkok,</li> <li>• egyéb ipari területek tulajdonosai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• az ipari parkok majdnem mindegyike lehet célterület,</li> <li>• meglévő (barna mezős) ipari területek</li> </ul>
D) KKV szektor beruházásai	1 ha-ig	<ul style="list-style-type: none"> <li>• lehetőleg komplex infrastruktúrával ellátott terület,</li> <li>• bérelhető/lízingelhető ipari épület,</li> <li>• szolgáltatások igénybevételének lehetősége</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• elsősorban ipari parkok,</li> <li>• inkubátorházak, vállalkozói házak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• az ipari parkok mindegyike lehet célterület</li> </ul>

## 1.1. melléklet Az ipari parkok infrastrukturális beruházásai

(1997-2002. május)

Kedvezményezett	GM összes támogatás (Ft)	Beruházás összes értéke (Ft)	Megye	Megjegyzés (*)
<b>1997-BEN TÁMOGATÁST NYERT PÁLYÁZATOK</b>				
KAPOSVÁR FLANDRIA Inkub.	50 000 000	218 000 000	SOMOGY	
Hatvan	9 000 000	30 000 000	HEVES	
Győri Ipari Park	46 100 000	153 700 000	GYŐR	
ALBA Ipari Zóna	52 900 000	176 300 000	FEJÉR	
VIDEOTON Holding	62 700 000	209 000 000	FEJÉR	
Szentgotthárd	49 400 000	268 500 000	VAS	
INNONET Győr	26 500 000	242 800 000	GYŐR	
Pécs Közüzemi Rt.	107 400 000	294 000 000	BARANYA	
Ajka Ipari Park	113 000 000	403 000 000	VESZPRÉM	
Marcali Ipari Zóna	24 400 000	81 300 000	SOMOGY	
<b>1997 ÖSSZESEN</b>	<b>541 400 000</b>	<b>2 076 600 000</b>		
<b>1998-BAN TÁMOGATÁST NYERT PÁLYÁZATOK</b>				
Egri Ipari Park Kft.	103 020 000	589 000 000	HEVES	
Sopron Város Önkorm.	50 000 000	435 000 000	GYŐR	
Pécs Ipari Park Kft.	24 200 000	158 000 000	BARANYA	
Debrecen Város Önk.	34 400 000	180 300 000	HAJDÚ	
Pápa Város Önkorm.	26 700 000	110 500 000	VESZPRÉM	
Nyíregyháza Város Önkorm.	38 600 000	190 000 000	SZABOLCS	
Mórahalom Város Önkorm.	36 600 000	146 600 000	CSONGRÁD	
Salgótarján Kft.	57 500 000	350 600 000	NÓGRÁD	
Nagyatád Város Önkorm.	46 800 000	228 200 000	SOMOGY	
Jászfényszaru Ipari P. Kft.	18 855 000	85 100 000	SZOLNOK	
Flextronics I. P. Zalaegerszeg	35 700 000	165 100 000	ZALA	
Paks Ipari Park Kft.	43 000 000	209 900 000	TOLNA	
INNOPARK KHT Dunaujváros	29 800 000	131 300 000	FEJÉR	
Mátészalka Város Önk.	23 700 000	121 000 000	SZABOLCS	

Csongrád Város Önk.	39 200 000	168 200 000	CSONGRÁD	
Layer Kft. Szeghalom	15 700 000	65 700 000	BÉKÉS	
Dunaföldvár Város Önkorm.	12 100 000	59 800 000	TOLNA	
Balassagyarmat Város Önkorm.	46 900 000	207 200 00	NÓGRÁD	
Tiszaújváros Invest Rt.	100 000 000	1 015 800 000	BORSOD	
Kunszentmiklós Város Önkorm.	18 800 000	75 100 000	BÁCS	
<b>1998 ÖSSZESEN</b>	<b>801 575 000</b>	<b>4 485 200 000</b>		
<b>1999-BEN TÁMOGATÁST NYERT PÁLYÁZATOK</b>				
MOBILPARK Kht. Cegléd	89 600 000	295 000 000	PEST	
Szentes Város Önkorm.	14 900 000	81 500 000	CSONGRÁD	
Ráckeve Város Önk.	72 100 000	362 000 000	PEST	
Hódmezővásárhely Város Önk.	53 900 000	268 000 000	CSONGRÁD	
Salgó Vagyon Kft. Salgótarján	103 000 000	508 000 000	NÓGRÁD	
B. Váll. Öv. Kft. Be- rettyóújfalu	95 000 000	460 000 000	HAJDU	
<b>1999 ÖSSZESEN:</b>	<b>428 500 000</b>	<b>1 974 500 000</b>		
<b>2000-BEN TÁMOGATÁST NYERT PÁLYÁZATOK</b>				
Ipari Projekt Hungária Kft. Tatabánya	74 000 000	370 000 000	KOMÁROM	
KÉSZ Kft. Szeged	49 200 000	246 000 000	CSONGRÁD	
Nyíregyháza Város Önkorm. II.	59 400 000	297 000 000	SZABOLCS	
INNOPARK Dunaújvá- ros II.	32 000 000	165 600 000	FEJÉR	
Ország Középe Ipari P. Kft. Újhartyán	72 900 000	384 700 000	PEST	
Mohácsi Vagyonkezelő Kft.	21 100 000	105 500 000	BARANYA	
<b>2000 ÖSSZESEN:</b>	<b>308 600 000</b>	<b>1 568 800 000</b>		
<b>2001-BEN TÁMOGATÁST NYERT PÁLYÁZATOK</b>				
Orosháza Város Önkormányz.	20 500 000	382 000 000	BÉKÉS	
Kiskunhalas V. Önk.	36 700 000	193 400 000	BÁCS-KISKUN	

Várpalota Ipari Park Kft.	64 500 000	365 500 000	VESZPRÉM	
Polgár-Inveszt Kft. Polgár	92 200 000	498 300 000	HAJDU-BIHAR	
Törökszentmiklós Ip.Fejl. Kft.	81 800 000	528 800 000	SZOLNOK	
Gyomaszolg Kft Gyomaendrőd	50 600 000	277 500 000	BÉKÉS	
Szikszó V. Önkormányzata	11 600 000	123 900 000	BORSOD	
Kunszentmárton Ipari Park Kft.	44 300 000	230 300 000	JÁSZ-NK-SZOLN	folyamatban
Győri Ipari Park Kft	20 800 000	104 000 000	GYŐR	
Budaörsi Ipari Park Kft.	100 000 000	655 000 000	PEST	
Pápai Ipari Park Kft. III. ütem	14 700 000	73 400 000	VESZPRÉM	
Miskolc-Alsózsolca I. P. Kft.	56 000 000	279 800 000	BORSOD	folyamatban
Szolnoki Ipari Park Kft.	100 000 000	1 319 000 000	SZOLNOK	szerződés-kötés előtt
Kecskeméti Ipari P. (Város Önkorm.)	24 500 000	122 500 000	BÁCS-KISKUN	
Mezőtúri Ipari Park Kft.	58 500 000	292 600 000	JÁSZ-NK-SZOLN.	
VIDEOTON Ipari P. Kaposvár	11 400 000	69 930 000	SOMOGY	
Rétsági Ipari Park	16 640 000	83 190 000	NÓGRÁD	
Strigonium Rt. Esztergomi I. P.	34 790 000	182 910 000	KOMÁROM-E.	folyamatban
Tatabánya Ipari Park III.	14 520 000	55 000 000	KOMÁROM-E.	
Dabas V. Önkormányzata	82 150 000	413 920 000	PEST	folyamatban
Gyöngyös Ipari Park Fejl. Kft.	22 400 000	112 200 000	HEVES	folyamatban
Debreceni Ipari Park Kft. II.	40 000 000	250 000 000	HAJDU-BIHAR	folyamatban
Topeerini Hungária Kft. Vác	100 000 000	519 800 000	PEST	folyamatban
<b>2001 összesen</b>	<b>1 098 600 000</b>	<b>7 132 950 000</b>		

<b>2002-BEN TÁMOGATÁST NYERT PÁLYÁZATOK</b>				
Serena Ipari Park Siklós	100 000 000	200 000 000	BARANYA	szerződés- kötés előtt
KÉSZ Kft. Kecskemét	226 403 000	548 116 000	BÁCS-KISKUN	folyamatban
CBA Ker. Kft. Alsónémedi	250 000 000	548 837 000	PEST	folyamatban
Gödöllői K. és Agrár Ipari Park	200 000 000	582 610 000	PEST	folyamatban
Debreceni UNIVERSITAS Kht.	300 000 000	300 000 000	HAJDU-BIHAR	szerződés- kötés előtt
<b>2002 összesen</b>	<b>1 076 403 000</b>	<b>2 179 563 000</b>		
<b>MIND ÖSSZESEN:</b>	<b>4 255 078 000</b>	<b>19 417 613 000</b>		

A megjegyzés nélküli projektek befejeződtek

## **2. A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai**

*Lengyel Imre*

Az ipari parkok egy-egy térség gazdasági fejlődésének elindítói lehetnek, amennyiben az ott működő vállalkozások tartós versenyelőnyeinek javulásához hozzá tudnak járulni. Lényeges, hogy a parkban levő vállalkozások a parkon belül egymással, illetve a parkon kívüli helyi vállalkozásokkal és helyi intézményekkel kölcsönösen előnyös kapcsolatokat tudjanak kialakítani, azaz erők legyenek a szinergikus hatások és megszilárduljanak az agglomerációs előnyök. Az ipari parkok fejlesztése a regionális gazdaságtan témaköreit tekintve lényegében visszavezethető a regionális/lokális gazdaságfejlesztés és helyi vállalkozásfejlesztés (és nyilván az ipari területhasználat) kérdéseire.

Tanulmányunkban a globális folyamatok hatásait, a földrajzi koncentrációból eredő előnyöket és a lokális fejlesztés logikáját áttekintő rövid bevezető után a helyi gazdaság- és vállalkozásfejlesztés témakörének négy olyan alapvető eredményét és gondolatkörét ismertetjük, amelyek itthon kevésbé ismertek, ugyanakkor az ipari parkok továbbfejlesztéséhez fontos, hasznosítható és továbbgondolandó szempontokat vetnek fel, valamint a kötet tanulmányainak megalapozását és megértését is szolgálják. A négy témakör:

- a vállalkozások komplex lokális intézményi környezetének rendszerezése,
- az iparági körzetek típusai és fejlesztésük eszközei,
- a KKV-k regionális támogatásának általános szempontjai,
- a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák lépései.

### **2.1. A földrajzi koncentrációból eredő előnyök és a helyi fejlesztések célja**

A regionális és lokális gazdaságfejlesztés célját és eszközrendszerét az elmúlt évtizedek globális folyamatai alapvetően átalakították (Liou 1998; Malizia-Feser 1999). Tanulmányunk témája szempontjából a globális verseny két fő trendjét emelhetjük ki, amelyek egymással is szorosan összefüggnek (Krugman 2000; Porter 2000/b):

- a földrajzi koncentrációk, az agglomerációs előnyök elsődlegessé válását,
- az innovációk kiemelkedő szerepét.



A földrajzi koncentrációk, agglomerációs előnyök előtérbe kerülése a gazdaság térbeli jellemzőinek fontosságára hívja fel a figyelmet, többen egy „új gazdaságföldrajz”, avagy „térgazdaságtan” megjelenéséről beszélnek. A mérvadó szakemberek szerint egyértelműen egy új gazdasági tér formálódik, amelynek alapegységei az országokon belüli régiók, városok és vonzaskörzeteik (Dicken 1998; Enyedi 2000; Fujita–Krugman–Venables 1999; Porter 2000/a).

Agglomeráció alatt a közgazdaságtanban a gazdasági tevékenységek térbeli sűrűsödését értjük. Az **agglomerációs előnyöknek** alapvetően két fajtáját különböztetjük meg:

- **Lokalizációs előnyök:** külsők egy vállalat és belsők az iparág számára, azaz egyetlen iparág/üzletág vállalatainak térbeli sűrűsödéséről van szó (pl. az iparági körzetekben), ezek az előnyök kisebb településekben is felléphetnek.
- **Urbanizációs előnyök:** külsők az iparág és belsők a térség (város) szempontjából, általában több iparág/üzletág vállalatai koncentrálnak, a nagy piac miatt sokféle üzleti szolgáltatás gazdaságosan végezhető (a nagyvárosokra jellemző előnyök).

Az **új gazdasági teret** alakító főbb folyamatok és jellemzőik:

- A globális iparágak sikeres cégei **földrajzilag koncentrálnak**, azaz csak néhány térségre szűkül le a globális iparágak hazai és térségi bázisa.
- A **regionális, lokális specializáció** szerepe kiemelkedő, egy-egy térségben csak néhány iparág/üzletág cégei képesek a globális piacon versenyezni.
- Alapvetővé vált a **lokális beágyazódás**, ugyanis a helyi üzleti környezet nyújtja a tartós vállalati versenyelőnyök forrásait, főleg az innovációra épülő tevékenységeknél (ahol döntővé vált a rejtett tudás hasznosítása).
- A **kis- és közép-vállalkozások (KKV-k)** szerepe a regionális és lokális gazdaságfejlesztésnél előtérbe került, mivel a globális nagyvállalati stratégiák „átlépnek” a régiókon és településeken, ezért a felmerülő foglalkoztatási gondokat csak a KKV-k támogatásával lehet enyhíteni.

A **globalizáció** átrendezte és folyamatosan átrendezi az országok gazdaságát, kiterjesztve a piaci versenyt az egész fejlett világra, egyúttal a piaci verseny feltételeit, jellemzőit is gyökeresen átalakítja. A nemzeti kormányok a dereguláció és a nemzetközi egyezmények miatt közvetlenül nem avatkozhatnak a globális versenybe (az ilyen kísérletek csúfosan megbuktak), ezért csak közvetett módon a versenyképesség háttérfeltételeinek javítására, az üzleti környezet megfelelő kialakítására törekedhetnek. A **régiók gazdaságfejlesztésének** is egyik fő célja az ott működő domináns iparágak, üzletágak sikeres globális versengéséhez szükséges tartós versenyelőnyök létrejöttének és fennmaradásának támogatása, versenyképességük javításához szükséges üzleti környezet kialakítása, végső soron a régióban képződő (tőke-, munka-) jövedelmek növelése. A fentiek miatt a fejlesztéspolitika fő céljává az iparági körzetek, KKV-hálózatok, klaszterek stb. sikerességéhez szükséges üzleti környezet létrehozása vált.

A globalizáció következtében a régiók gazdasága néhány olyan iparágra szakosodik, amelynek versenyelőnyeihez kedvező feltételeket nyújt a lokális környezet. Nem a teljes értéklánc-rendszer jelenik meg a hazai bázisban (home base), hanem csak az alaptevékenységek, a döntő kompetenciák (core competencies) koncentrálnak (pénzügyek, marketing, K+F stb.), míg a kevésbé termelékeny tevékenységeket kihelyezik, sokszor az alacsony munkabérű fejlődő országokban lévő településekre.

Egy-egy iparág **hazai/térségi bázisa**, a vállalati törzstevékenységeknek helyet adó térség, település azért vált döntővé, mivel azokat az információs és innovatív versenyelőnyöket, agglomerációs hozadékot, szinergikus hatásokat, felhalmozódott egyéni és szervezeti tapasztalatokat, a rejtett tudást képes nyújtani, amelyeket a távoli versenytársak nem tudnak lemásolni, így a lokalitásból adódó versenyelőnyöket nem tudják egykönnyen mérsékelni. Az erőteljes globális versenyben a globális vállalati stratégia és a technológia szükségszerűen hozza magával a földrajzi koncentráció fontosságának felerősödését és a lokális beágyazódás, a helyi üzleti környezet felértékelődését. A vállalatok jól felismert érdeke, hogy törekedjenek a földrajzi koncentrációra, mivel a sikeres versenyhez, avagy fennmaradáshoz szükséges agglomerációs előnyökre csak így tudnak szert tenni (Krugman 2000; Lengyel 2001; Porter 1996). Ráadásul ez a földrajzi koncentráció nem vállalati, hanem iparági/üzletági szinten történik, azaz ugyanazon iparág egymással versengő vállalatai jönnek létre ugyanazon térségben, avagy települnek oda (pl. Szilícium-völgy).

A helyi gazdaságfejlesztés hatóköre térbeli kiterjedésének leginkább a **lokális térség** feleltethető meg, azaz általában **egy város és munkaerő-vonzáskörzete**. Egy ilyen lokális térségre az jellemző, hogy a körzeten belül úgy tud valaki munkahelyet változtatni, hogy közben nem kell lakóhelyet cserélnie. A vállalkozók pedig a **napi térpályákon** belül tudnak egymással találkozni, azaz gyakran és olcsón „összefuthatnak”, illetve a helyi közélet rendezvényein, a helyi sajtón stb. keresztül állandóan áramlik az információ a helyi munkaerőpiacról, a vállalkozások ügyeiről stb. A lokális térség fenti értelmezése közgazdasági háttérű, sokszor nem esik egybe a közgazdasági határokkal, ami a gyakorlati fejlesztések során egyeztetési problémákat okozhat. Nyilván egy ipari park térbeli kiterjedése általában lokálisnak minősül, mivel az ott dolgozók ingáznak a környékről.

A lokális versenyelőnyök forrásait nem a központi kormányzat, hanem a helyi kormányzatok és intézményeik, valamint a magánszektor szerveződései (kamarák, szakmai egyesületek, GYOSZ stb.) tudják megerősíteni. Emiatt napjainkban **az alulról-szerveződő (bottom-up) regionális gazdaságfejlesztési stratégiák** kerültek előtérbe, amelyek az ún. endogén fejlődés elméletére támaszkodnak (Lados 2001; Rechnitzer 1998). Az EU regionális politikájában, a strukturális alapok alapelvei (szubszidiaritás és decentralizáció, partnerség, programozás stb.) is az alulról-szerveződő, a térségben kidolgozott gazdaságfejlesztési elképzeléseket erősítik (Horváth 2001).

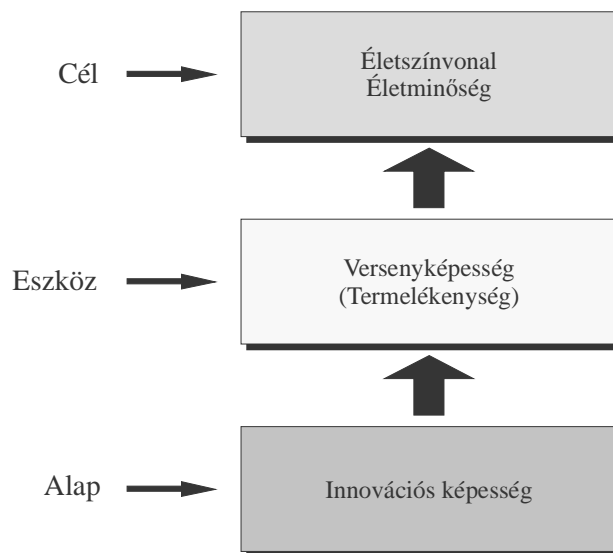
A globalizáció felértékelte az alulról-szerveződő helyi gazdaságfejlesztést, amelynek hosszas viták után napjainkra kialakult a fogalom-, cél- és eszközrendsze-

re is. Alapvető volt abban konszenzust találni, hogy **mi a helyi gazdaságfejlesztés célja**: csak egyedi célok tűzhetők-e ki (úthálózat fejlesztése, területhasznosítás, a munkanélküliség csökkentése stb.), avagy megadható-e egy általános célrendszer? A nemzetközi szakirodalomban több bottom-up modellt dolgoztak ki, az egyik leginkább alkalmazott eljárás Michael Porter stratégiai menedzsmentből kinövő megközelítésére támaszkodik (Lengyel 2000/b, Porter 2001).

Porter szerint egy régió, térség **regionális/helyi gazdaságfejlesztésének** (2.1. ábra):

- **célja**: az ott élők jólétének növelése,
- **eszköze**: a térség versenyképességének javítása,
- **alapja**: az innovációs képesség.

2.1. ábra. A regionális/helyi gazdaságfejlesztés logikai szerkezete



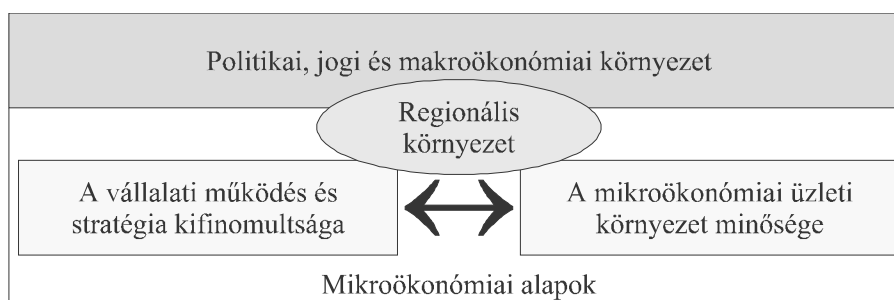
*Forrás:* Porter (2001, 5. o.) alapján saját szerkesztés.

Porter nem parciális célokat (pl. úthálózat, közoktatás fejlesztése, vagy a lakosság számának gyarapodása, a településkörnyezet minőségének javulása), hanem Adam Smith-re visszavezetve, a „nemzetek jóléte” gondolatmenet alapján a „régiók jólétét”, a helyben élők éleletszínvonalának javulását emeli ki a helyi gazdaságfejlesztés alapcéljaként. A régiók **versenyképessége** alatt a régióban működő globális iparágak (főleg klaszterek) **termelékenységét** érti: mind magas szintjét, mind magas növekedési ütemét. A termelékenység növekedési üteme elsősorban az **innovációktól** függ, azaz olyan új technológiáktól, új termékektől, avagy új piaci szegmensek meghódításától, amelyek lehetővé teszik a vállalati versenyelőnyök megerősítését.

A fenti gondolatmenet összecseng Enyedi György **sikerességi** felfogásával, aki szerint a régió, a város „sikerének középpontjában a hosszú távú és stabil jövedelemnövelés áll”, azaz a jólét növelése: a „várospolitika célja a városban előállított jövedelem tartós növelése oly módon, hogy e jövedelemnövelésből a városi társadalom széles rétegei is részesedjenek” (Enyedi 1996, 61-62. o.). „A sikeres régióban növekszik a jövedelem és a foglalkoztatás. ... Nem beszélhetünk azonban régiósikerről az esetben, ha a gazdasági kibocsátás növekedése – pl. technológiai váltás következtében - csökkenti a foglalkoztatást, alacsony szinten maradnak a jövedelmek vagy a profitot kivonják a régióból” (Enyedi 1998, 411.o.).

Porter szerint a vállalati termelékenységet, mint a versenyképesség lényegét mind a makroökonómiai környezet, mind a mikroökonómiai alapok befolyásolják (2.2. ábra). A **mikroökonómiai alapok** egyrészt a vállalati működést és stratégiát jelentik, másrészt az üzleti környezet, főleg a lokális üzleti környezet minőségét. Azaz Porter megkülönbözteti a **vállalaton belüli**, főleg a vállalati menedzsment és a vállalati kultúra tényezőit, valamint a **vállalaton kívüli lokális üzleti környezet feltételeit**, amelyek elsősorban a helyi kormányzatoktól és helyi társadalomtól függenek. Egy-egy régió fejlődésének a helyben levő vállalati lényegi képességek a legfontosabb tényezői, a régióban koncentrálódó vállalati térségi bázisok, nem pedig pl. az infrastruktúra (utak, ipari parkok stb.) elemei. Így Porter felfogásában az ipari parkok, a kiépült infrastruktúra csak a vállalati, iparági **versenyhátrányokat képes mérsékelni**, de nem biztosít versenyelőnyöket, mivel azt csak a kifinomult vállalati stratégiák (azaz személyek és közösségek együttesen) tudják létrehozni.

2.2. ábra A lokális versenyképességet meghatározó környezet



Forrás: Porter (1999, 31. o.) alapján saját szerkesztés.

A **vállalaton kívüli lokális üzleti környezetet** a közismert rombusz-moddal lehet leírni, amely iparáganként készül és a vállalati versenyelőnyökre ható legfontosabb tényezőket a következő négy determinánsba rendszerezi (Deák 2000, Lengyel 2000/b): az adott iparág tényező (input) feltételei, támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágai, az iparági vállalati stratégiák és versengés összefüggései, valamint az iparág termékei iránti keresleti feltételek. Nyilván az ipari parkok egy adott iparág

cégeinek főleg a tényezőfeltételeket tudják nyújtani, valamint a támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak közelségét (ha azok is betelepülnek a parkba).

A regionális gazdaságfejlesztés szempontjából megkülönböztethetjük a célpiacok és jövedelemforrások szerint eltérő szektorokat (a hagyományos exportbázis elmélet szerint), amelyek alapján egy-egy régió gazdasága három részre osztható (Porter 2001):

- **Tradeable (traded) szektor:** a régió kívüli keresletet kielégítő, több esetben exportra termelő cégek (feldolgozóipar, üzleti szolgáltatások, szállítás stb.), ez a szektor erőteljes növekedésre képes, így pótlólagos jövedelmek bevonására a régióba, mivel a globális piac lehetővé teszi a cégek gyors növekedését.
- **Helyi (non-tradeable, nontraded) szektor:** a helyi (régió belüli) keresletet kielégítése, főleg szolgáltatások nyújtása a háztartások és a településen működő kisebb cégek részére (kiskereskedelem, háztartási eszközök javítása, helyi építőipar, valamint villamos energia, víz-, gázszolgáltatás stb.), ezen szektor növekedését a helyi fizetőképes kereslet nagysága korlátozza, a cégek csak egymás rovására tudnak a helyi piacon nagyobb részesedést szerezni.
- A fenti **két szektor kombinációja:** a településre jövők igényeinek kielégítésére (turizmus, egészségügyi szolgáltatások, felsőoktatás stb.) szerveződött cégek és intézmények (szállodák, éttermek, egyetemek stb.), ekkor a térségen kívüli jövedelem áramlik a helyi piacra.

A fenti csoportosítás alapján elsősorban két nagyobb célcsoportra kell koncentrálni a helyi gazdaság fejlesztésekor: a **tradeable szektorra** és a **beáramló jövedelmekre épülő szolgáltatásokra**. Ez a két szektor képes piacai bővítésére, emiatt érdekelt az innovációkban, új technológiák bevezetésében, a vállalati együttműködésekben (hálózatok, klaszterek), ezáltal képes versenyképessége (termelékenysége) javítására és így a képződő jövedelmek jelentős növelésére. Ez a felismerés tükröződik mindenütt, ahol a külföldi működő tőke vonzását és a turizmus ösztönzését fontosnak tartják. Míg a helyi (non-tradeable) szektorban a piaci részesedés bővítése és a munkatermelékenység (a technológia) javítása általában a versenytárs cégek tönkremenetelével, a foglalkoztatottak elbocsátásával párosul. Ez a szektor akkor tud bővülni, ha az ún. másodlagos térbeli multiplikátor hatások érvényesülnek, a másik két szektorból „túlsorduló”, helyben elkölthető jövedelmek megnőnek (Armstrong-Taylor 2000, Malecki 1997). Nyilván a gyakorlatban a fenti hármas csoportosítás nem alkalmazható mereven, elég nagy étfedések vannak a típusok között, viszont a „fejlesztési logikához” kiválóan hasznosítható típusok.

Az alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztés tudatos beavatkozást jelent a gazdaság területi folyamataiba, lényege: az ott működő vállalatok versenyelőnyei-nek megerősítése, részben a vállalati stratégia és működés hatékonyabbá válásának elősegítésével, részben a lokális üzleti környezet feltételeinek javításával. Főleg a vállalkozások érdekeiből kell kiindulni, mivel a jövedelemtermelés és foglalkoztatás javítására ők képesek (és nem az intézmények). A helyben működő vállalatokra, iparágakra kell koncentrálni, viszont a különböző iparágak, vállalatok eltérő straté-

giái (és érdekei), a termelékenységük eltérő forrásai miatt a vállalkozások alapvető csoportjaira más-más programokat kell kidolgozni.

Azok a cégek élveznek előnyöket a piaci versenyben, amelyek helyben, ezért olcsón tudnak hozzáférni a teljes értékű infrastruktúrához, a speciális tudású és tapasztalatú, felkészült munkaerőhöz és specializált szolgáltatásokhoz, valamint beszállítók is helyben vannak stb. Emiatt a központi és helyi kormányzatok gazdaságfejlesztési programjaikban világszerte törekednek a **földrajzi koncentrációból adódó előnyök** biztosítására. A helyi üzleti környezet esetében nagyon sokféle konkrét megjelenési formája figyelhető meg a földrajzilag koncentrált létesítményeknek: az irodaházaktól és inkubátorházaktól az iparági körzeteken át a tudományos parkokig.

Az egyik gyakori helyi gazdaságfejlesztési eszköz **ipari hasznosítású területek, ipari zónák kialakítása**, amelyet általában két eltérő cél motivál:

- **depressziós iparterületeken** meglévő ipari létesítmények, infrastruktúrával ellátott területek kihasználása, lényegében dez-, avagy reindusztrializáció céljából,
- **elmaradott agrártérségekben** a szerkezet-átalakítás elősegítése, régió kívüli (főleg külföldi) feldolgozóipari cégek letelepítésével.

A helyi gazdaságfejlesztésről írottakat összegezve: a globális verseny felértékelte a földrajzi koncentrációból eredő előnyöket, amelyeket a központi és helyi kormányzatok igyekeznek megerősíteni, támogatva és létrehozva különböző létesítményeket, köztük a Magyarországon sikeresen elterjedt ipari parkokat. A nemzetközi gyakorlat igen sokféle, mivel nagyon eltérő módon, más-más célból alakultak ki a földrajzi koncentráció előnyeit hasznosító „létesítmények”. A továbbiakban döntően a **kis- és középvállalkozásokra** koncentrálnunk, mint amelyek a regionális és lokális gazdaságfejlesztés „kiemelt alanyai”, illetve a magyarországi ipari parkok továbbfejlesztésénél nagy szerepük lehet. Először a helyi intézményi környezet rendszerezését, majd a vállalati kapcsolatok szerint adódó iparági körzetek főbb típusait, a KKV-k regionális támogatásának általános szempontjait, végül az alulról-szerveződő regionális/lokális gazdaságfejlesztési stratégiák lépéseit tekintjük át.

## 2.2. A vállalkozások komplex lokális intézményi környezete

A nagyvállalatok a számukra szükséges infrastruktúra egy részét saját maguk elő tudják állítani, viszont a **kis- és középvállalkozások** (KKV-k) rászorulnak a mások, főleg a helyi kormányzatok által létrehozott háttértényezőkre. Sajnos sokszor csak egy-egy elemét ragadják ki az üzleti infrastruktúrának (pl. szakképzés, finanszírozás, közlekedés stb.), holott a helyi vállalkozói környezetet komplex rendszerként, „egészként” kell felfogni és fejleszteni. Egy-egy résztényező kiemelése általában csupán rövid távú részérdekeket jelenít meg. Egy vállalat versenyelőnyei részben az ipari parkon belülről (színvonalas parki infrastruktúra, kedvező parki szolgáltatások stb.), részben a parkon kívülről, a lokális környezetből erednek (szakképzés, közle-

kedés stb.). Egy ipari park sikerét a helyi kormányzat azzal tudja elősegíteni, ha az intézményi környezet mindegyik elemére figyelve a parkon kívüli intézmények szűk keresztmetszeteit próbálja feloldani.

A regionális gazdaságfejlesztéssel foglalkozó szakirodalom rendszerezte a KKV-k részére szükséges **helyi vállalkozói környezet** elemeit, köztük a lokális intézményi infrastruktúráét. A helyi üzleti környezet a KKV-k alapvető háttérét alkotja, mivel a nagyvállalatokkal ellentétben a KKV-k főleg helyben tudják beszerezni információikat, inputjaikat, ugyanis számukra nagyon költséges messziről szállítani (nemcsak a szállítási, hanem a tranzakciós költségek is magasak). Továbbá a KKV-k általában nem költöznek másik városba, nem helyezik át telephelyeiket, hanem helyben próbálják a talpon maradáshoz szükséges előnyöket megszerezni.

A **helyi intézményi környezet** egyrészt pozitív externáliákat gerjeszt, másrészt az inputok (termelési tényezők, infrastruktúra) nagy részét nyújtja, harmadrészt a versenyelőnyöket elősegítő hálózati együttműködések, illetve formális és informális kapcsolatok keretét alkotja. A KKV-k nem rendelkeznek jelentős forrásokkal és olyan befolyással, hogy aktívan alakítani tudják vállalati környezetüket (pl. a településük infrastruktúráját), ezért többségük alkalmazkodni kényszerül. A KKV-k nagyon heterogén, nagyon sokféle tevékenységet folytató, egymással nehezen összehasonlítható vállalati kört alkotnak (pl. egy szoftverfejlesztő kisvállalkozás érdekei és igényei nem vethetők össze egy autójavítóéval), ezért csak általános szempontokat és kereteket, az iparági sajátosságoktól független szempontokat lehet megadni.

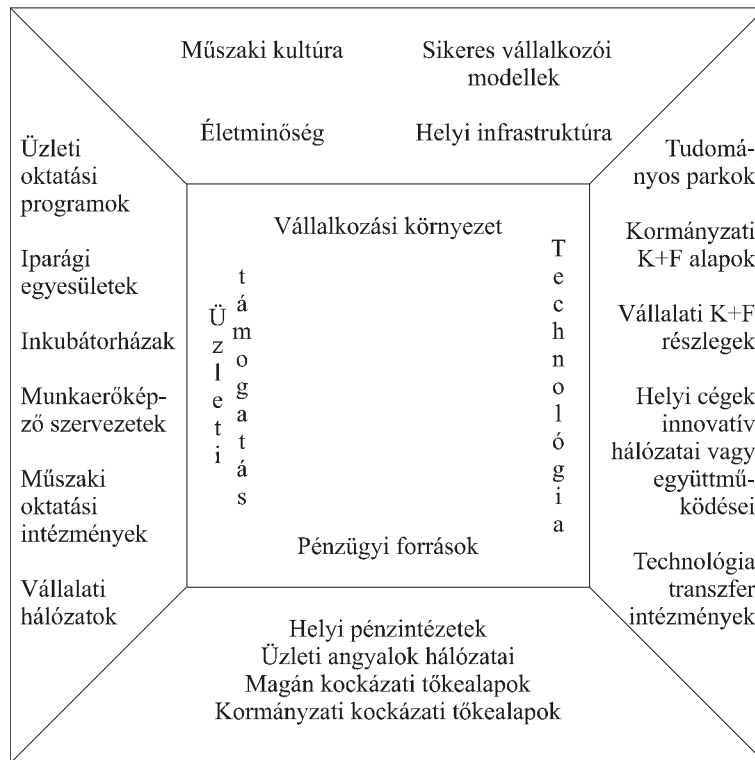
A helyi üzleti környezet elemeit többféleképp lehet rendszerezni, a közgazdaságtudomány (így a gazdaságpolitika) alap gondolataihoz, de a gyakorlati fejlesztésekhez is illeszkedik a lokális intézményrendszer „üzleti környezet négyszöge” (2.3. ábra). A négyszög oldalai egy-egy vetületét jelenítik meg a vállalkozás sikerességéhez szükséges helyi feltételek összességének.

Mindegyik oldalt eltérő időtáv alatt és más-más módon lehet fejleszteni, azaz különböző támogatáspolitikák lehetnek hatékonyak. A versenyképes régiókban, térségekben a modell által taglalt tényezők mindegyike megtalálható. A négy tényezőcsoport (Malecki 1997):

- **vállalkozási környezet:** a társadalmi szféra,
- **technológia:** a reálszféra,
- **üzleti támogatások:** a humán szféra,
- **pénzügyi források:** a pénzügyi szféra.

A négy oldal megfeleltethető a közgazdaságtudomány szokásos **termelési tényezőinek**: tőke (pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés), munkaerő (üzleti támogatások a menedzsment és az alkalmazottak), vállalkozói készség (vállalkozási környezet), azonban nyilván a természeti erőforrások (a föld) kimarad. Viszont megjelent a technológia, amely a neoklasszikus közgazdasági növekedési gondolatok, termelési függvények egyik fontos része (lásd pl. Solow-modell).

2.3. ábra A vállalkozások lokális intézményi környezete



Forrás: Malecki (1997, 169. o.) alapján saját szerkesztés.

(a) A **vállalkozási környezet** hosszabb időtáv alatt módosítható, a vállalkozások számára külső adottságként elfogadott, általuk alig befolyásolható, általában társadalmi (helyi közösségi), a vállalkozókészség és annak társadalmi megítélésére vonatkozó tényezőket tartalmaz. Ezen tényezők részben közjavak, így közösségi eszközökből, több esetben gazdaságon kívüli szempontok alapján lehet fejleszteni. Főbb elemei:

- **Műszaki kultúra:** az általános és középfokú oktatás színvonalától, a reál- és műszaki ismeretek társadalmi elismertségétől, a vállalatok technikai felszereltségétől, az innovációs kultúrától és hajlamtól, a fejlesztők társadalmi megbecsültségétől stb. függ.
- **Sikeres vállalkozói modellek:** az üzleti teljesítmény társadalmi megbecsültsége, az anyagi sikeresség elismertsége a közösség tagjai által, az ambíció felkeltése a tehetséges egyéneknél, a sikerhez vezető lépések követhetősége, azaz a sikeres vállalkozói minták széles körben történő utánzása stb.



- **Helyi infrastruktúra:** főleg műszaki infrastruktúra (közutak, számítógépes hálózatok, energetikai hálózatok stb.), az elérhetőséget lehetővé tevő hálózatok.
- **Életminőség:** az alkotókészséghez regenerálódni, feltöltődni, a sikereket élvezni kell, amihez helyben rekreációs, kulturális kikapcsolódási, szabadidős lehetőségek stb. szükségesek.

(b) A **technológia** ebben a négyzög-modellben a technikát, az eszközöket jelenti és azokat a módszereket, eljárásokat, ahogyan ezeket az eszközöket hatékonyan alkalmazni lehet, továbbá az eszközök és eljárások gyors átvételét lehetővé tevő intézményeket. Egy régió, térség akkor sikeres, ha a legújabb eszközöket nemcsak átveszik máshonnan, hanem egy részét a helyi cégek saját maguk fejlesztik ki, ezáltal az innováció életciklusának elején nagy profitra (monopolprofitra) lehet szert tenni és tartós versenyelőnyökre. A technológia és a technika fejlesztése nemcsak az új eredményekben jelenik meg, hanem egy felkészült fejlesztőgárda a máshol kidolgozott eljárásokat gyorsan felfogja, dekódolja és megérti, így hamar elő tudja készíteni alkalmazását. Nemcsak új dolgok fejlesztéséhez, hanem a legjobb külföldi gyakorlat követéséhez, adaptálásához is szükséges a tudományos és technológiai háttér létrehozása, a szükséges infrastruktúra kiépítése, amelynek tényezői:

- **Tudományos parkok:** az egyetemekkel, kutatóintézetekkel együttműködő, ezen intézmények infrastruktúrájára (pl. egyetemi könyvtár, laboratórium, mérőeszközök) támaszkodó, sok esetben az egyetem által működtetett park, a tudás-alapú, innovatív cégek koncentrált telephelyei, ahol a tudományos kutató-sokból kinövő innovációk kidolgozásának létrejöttek a feltételei (vállalkozástámogatás, kommunikációs és informatikai háttér, nagy értékű eszközök lízingje, inkubációs lehetőségek stb.).
- **Kormányzati K+F alapok:** amelyekre nemcsak kutatóintézetek, hanem vállalkozások is pályázhatnak, általában az ország versenyképességét nagyban növelő, a húzóágazatok fejlődését elősegítő célokra írják ki a pályázatokat, az innovatív cégeknek fontos kiegészítő forrásokat jelenthetnek, a kockázatokat részben mérsékelhetik.
- **Vállalati K+F részlegek:** nemcsak az adott vállalatnak, hanem a vele kapcsolatban álló, informális hálózatába tartozó cégeknek is fontos extern hatásokat nyújthatnak.
- **Helyi cégek innovatív hálózataival vagy együttműködéseivel:** a KKV-k a tudományos-technológiai innovációkat csak együttműködve tudják megszerezni és hatékonyan hasznosítani.
- **Technológiai transzfer ügynökségek:** az innovációs folyamatok legújabb eredményeit a régióban meghonosító, az ehhez szükséges időt és bizonytalanságot (kockázatot), információvesztéget minimalizáló intézmények.

(c) Az **üzleti támogatások** általában a humán erőforrás, az alkalmazottak és a menedzserek felkészítésére, a know-how átadására szolgálnak, főleg az új ismer-

tek megszerzését és a tudás-alapú versengésben a munkaerő sikeres részvételét segítik elő:

- **Üzleti oktatási programok:** a közoktatásban a modern üzleti ismeretek, a vállalkozói és munkavállalói ismeretek széles körű oktatása, az ehhez szükséges intézmények megléte.
- **Iparági egyesületek:** a speciális iparági tapasztalatok, szaktudás és vélemények cseréjére, egyeztetésére, átadására alkalmas szakmai fórumok, mint „kvázi képzési”, tapasztalatszerzési lehetőségek kialakítása.
- **Inkubátorházak:** induló vállalkozások számára olcsó bérű ingatlan, kedvezményes közös szolgáltatások, illetve az „egy-helyen-levésből” származó szinergia, a többiek tapasztalatának, munkamódszereinek, tudásának stb. megismerése, a mintakövetés és a legjobb módszerek (benchmarking alapján) elsajátítása.
- **Munkaerőképző szervezetek:** a kisebb vállalkozások számára költséges a munkaerő kiképzése az új technológiára, új eszközökre, ezért fajlagosan olcsóbb, ha a régió munkaerőpiacának igényei szerinti képzések, átképzések tömegesen és összevontan (több cég alkalmazottait bevonva) folynak, részben állami (közösségi) forrásokból finanszírozva.
- **Műszaki oktatási intézmények:** az innovációs eredmények adaptálása, a termelési, gyártási folyamatok megszervezése, a KKV-k mindegyike számára fontos informatikai eszközök, mérőműszerek, laboratóriumok stb. magas szintű hasznosítása állandóan megújuló technikai ismereteket és felsőfokú műszaki képzést feltételez a régióban.
- **Vállalati hálózatok:** a régióban, térségben levő vállalatok és szakembereik informális együttműködése a regionális hálózatok különböző típusaiban, klasztereiben.

(d) A **pénzügyi források** elérhetősége és megszerzése sokszor gondot okoz a KKV-knak, egyrészt többségük nem rendelkezik megfelelő hitelbiztosítékokkal, fedezetekkel (garanciával), másrészt nem tudja a hitelszerzés tranzakciós költségeit (információgyűjtés, utazgatások a bankba, időigényes tárgyalások stb.) kigazdálkodni, harmadrészt szakértőt sem tud alkalmazni, aki ért az üzleti tervkészítéshez, pénzügyi szakzsargonhoz stb. A fentiek miatt a sikeres régiókban létrejöttek azok a pénzügyi intézetek, amelyek át tudják hidalni ezeket a finanszírozási problémákat:

- **Helyi pénzügyintézetek:** a helyben működő kisebb bankok (nálunk pl. takarékszövetkezetek) ismerik az ügyfeleket, napi információkkal rendelkeznek róluk, így jobban mérlegelhető kockázat mellett hitelezhetnek a helyi KKV-knak.
- **Üzleti angyalok hálózatai:** olyan magánbefektetők, általában idősebb, komoly szakmai és üzleti tapasztalatokkal bíró egyének, akik saját magánvagyonukat kockáztatják, csendes társként 3-4 évre beszállnak egy-egy általuk szakmailag átlátott és kecségtető üzletbe, de nemcsak kölcsönöznek, hanem aktívan részt vesznek az üzletmenet egyes részeinek irányításában is.

- **Magán kockázati tőkealapok:** a nagy kockázatú, a bizonytalanság miatt a kereskedelmi bankok által nem finanszírozott, általában valamilyen új megoldásra törekvő, sikeresnek tűnő vállalkozás kezdeti tőkehiányának áthidalására és finanszírozására szolgál, amikor a kockázati tőkealap tulajdont is szerez, időnként besegít az üzletmenetbe, és csak a vállalkozás megerősödése után száll ki az üzletből, mivel ez nem hitel, így a vállalkozásnak sem kamatot, sem tőkét nem kell törlesztenie.
- **Kormányzati kockázati tőkealapok:** olyan vállalkozások finanszírozására szolgál, amelyekkel sem az üzleti angyalok, sem a magán kockázati alapok nem foglalkoznak, de a régió fejlődése szempontjából meghatározó tevékenységek megalapozását, potenciális húzóágazatok kialakulását, klaszterek elindulását segítik elő.

A négyzög-modellben áttekintettük azokat a tényezőket, amelyek a sikeres régiókban szinte mindenütt előfordulnak az EU-ban, mint a **helyi üzleti intézményi környezet** alapvető elemei, amelyek nélkülözhetetlenek a vállalkozások versenyelőnyeihez, ezáltal a régió versenyképességének javításához. A regionális és térségi gazdaságfejlesztés során értékelni kell, hogy milyen tényezők hiányoznak és lehetőség szerint törekedni kell a hiányzók pótlására, a gyengeségek kiküszöbölésére és az erősségekből eredő multiplikátor hatások javítására. Lényeges, hogy helyi gazdaságfejlesztéskor a négyzög mindegyik oldalára külön-külön célszerű egy SWOT-analízist elvégezni.

Az **ipari parkok** nem szerepelnek külön ebben a négyzögben, mivel ez a modell azokat a tényezőket rendszerezi, amelyek a helyi vállalkozásfejlesztés általános intézményi keretét alkotják. Nyilván az ipari parknak részben az a szerepe, hogy a hiányzó infrastrukturális tényezőket (pl. helyi infrastruktúra, technológiai transzfer) felkínálja a helyi vállalkozásoknak. Az ipari parkhoz hasonló létesítmények közül csak az inkubátorház van kiemelve, amelyik a nemzetközi fogalomhasználatot tekintve viszonylag közel áll a magyar ipari parkhoz. Viszont ez a rendszerezés rámutat azokra az általános feltételekre, amelyeket minden helyi gazdaságfejlesztési program kidolgozásakor mérlegelni kell. Habár ezek a tényezők közismertek, mégis a rendszerezésük a kölcsönhatásokat, átfedéseket, a szinergiákat felbecsülhetővé teszi.

### 2.3. Az iparági körzetek típusai és fejlesztésük eszközei

Az ipari parkok továbbfejlesztéséhez nagyon hasznos szempontokat nyújthat a vállalati kapcsolatokon alapuló azon tipizálás, amelyik a földrajzi koncentráció egyik alapesetét, a vállalkozások helyi együttműködésén alapuló **iparági/üzletági körzeteket** modellezi. Iparág/üzletág alatt azonos piaci igényeket kielégítő, egymással helyettesíthető termékeket és/vagy szolgáltatásokat előállító gazdasági tevékenységeket és az ezeket végző piaci szereplőket értjük (pl. turizmus, média, egészség-

ügy stb.), azaz nemcsak a szűken vett feldolgozóiparhoz tartozó ágazatokat (pl. élelmiszeripart, gyógyszeripart stb.).

Bizonyos ágazatok térbeli koncentrálódása nem újkeletű megfigyelés, többek között Alfred Marshall már egy évszázada (1890-ben) megfogalmazta az **iparági körzetek** (industrial district) lényegét, amelyeket lokális pozitív technológiai externhatásokra vezetett vissza (Lengyel-Mozsár 2002; Zeitlin 1994). A helyi iparágak kialakulása általában a véletlennek tudható be (ásványkincsek, piacközelség, szubjektív tényezők stb.), de ha már létrejöttek, akkor elindul egy „öngerjesztő folyamat”, amely felerősíti a térbeli koncentrálódást. A térségben kialakul egy „iparági atmoszféra” is, megerősödnek a formális és informális szokások, rögzülnek a hagyományok és intézmények (kamarák, szövetségek, klubok, egyesületek stb.) jönnek létre.

Lényegében Marshall gondolatai mai közgazdaságtani megfogalmazásban: a könnyebb inpuhelyettesítést, a növekvő méretgazdaságosságot, a szinergiából adódó előnyöket, az innovációk gyorsabb adaptálását, a kisebb tranzakciós költségeket, a „spill-overt” és a tudás gyors elterjedését, az olcsóbb információszerezést stb. jelentik. Marshall gondolatait továbbfejlesztve napjainkban három tényezőt emelnek ki, amelyek az egyes iparágak térbeli sűrűsödését, földrajzi koncentrálódását öngerjesztő módon erősítik (Armstrong–Taylor 2000, Fujita–Krugman–Venables 1999):

- A földrajzilag koncentrálódó iparág **speciális helyi inputok** kialakulását idézheti elő.
- A **hasonló képzettséget igénylő munkahelyek** viszonylagos sokasága egyrészt a munkásoknak nyújt nagyobb biztonságot (több hasonló vállalatnál kaphatnak munkát), másrészt a vállalkozások könnyebben találnak megfelelő képzettségű munkaerőt.
- Az **iparági információk, technológiák, szaktudás és tapasztalatok** helyben gyorsabban szét tudnak terjedni.

Az iparágak térségi koncentrációjára és lokális hálózatok kialakítására való hajlam a szakirodalom szerint nagyon eltérő, leginkább négy tevékenység típusnál figyelhető meg:

- A **kézművesiparban**: ami hagyományosan egyes kisvárosokban, avagy nagyobb városok bizonyos részein koncentrálódik, ilyen iparokra a fejlett országokban példa a textil- és ruházati ipar (Los Angeles, Baden-Württemberg), a cipő- és bőripar, valamint a bútorgyártás (Harmadik Itália).
- A **feldolgozóipar bizonyos ágazataiban**: főleg a gépiparban (pl. autógyártás, háztartási gépek), amely globális versenyt és a méretgazdaságosságot veszi alapul (pl. Grazban az autóalkatrész-gyártás).
- A **csúcstechnológiában** (high-tech): főleg nagy- és középvárosokban és vonzáskörzetükben megerősödtek egyes modern gazdasági szektorok, pl. az elektronika, az űrtechnológia, a biotechnológia stb. Ezek a koncentrációk csak néhány helyen alakultak ki, mint pl. mikroelektronika a Boston melletti 128-as út mellett, vagy a Szilícium-völgyben, a műszergyártás Cambridge-ben stb.

- Egyes **szolgáltatásokban**: főleg az üzleti szolgáltatások koncentrálnak világvárosokban, pl. a pénzügyi szolgáltatások New York-ban, Londonban, a reklámpar New York-ban, Párizsban, a filmipar Los Angelesben (Hollywood), a divattervezés Párizsban, Milánóban, a képzőművészeti aukciók Londonban stb.

A vállalatok közötti lokális kapcsolatok tipizálására, az agglomerációs gazdaságok leírására többféle elképzelés létezik. A fejlesztéspolitika igényeire tekintettel Markusen tipizálása igen jól felhasználható, aki részletes szempontrendszer alapján vetette össze a legfontosabb alaptípusokat és megadta, hogy az egyes típusoknál milyen fejlesztési eszközök vezettek sikerre (Armstrong–Taylor 2000; Markusen 1998). Az **iparági körzetek négy típusát** emelte ki, amelyből három gazdasági jellegű kapcsolatrendszerre épül. Markusen ezen közismert gondolatait kiegészítjük egy hibrid modellel is, amelyet Coe (2001) ismertetett. A részletes elemzésből csak a legfontosabb szempontokat emeljük ki (2.4. ábra).

(a) A **Marshall-i iparági körzet**, amelynek főbb jellemzői:

- vállalati szerkezetét helyi tulajdonosok KKV-i alkotják,
- a támogató iparágak és a vásárlók (kereskedelmi cégek) nagy része körzeten belüli,
- a termékdifferenciálásból adódó előnyök a döntőek (nem a méretgazdaságosságból),
- a helyi kormányzatok erősen támogatják a „kulcsiparágakat” (az iparági speciális infrastruktúra fejlesztése, oktatás, marketing, garanciaszövetkezet, a kockázat megosztása stb.),
- a körzeten belüli vállalkozások közötti bizalmi tőke (együttműködési készség) erős.

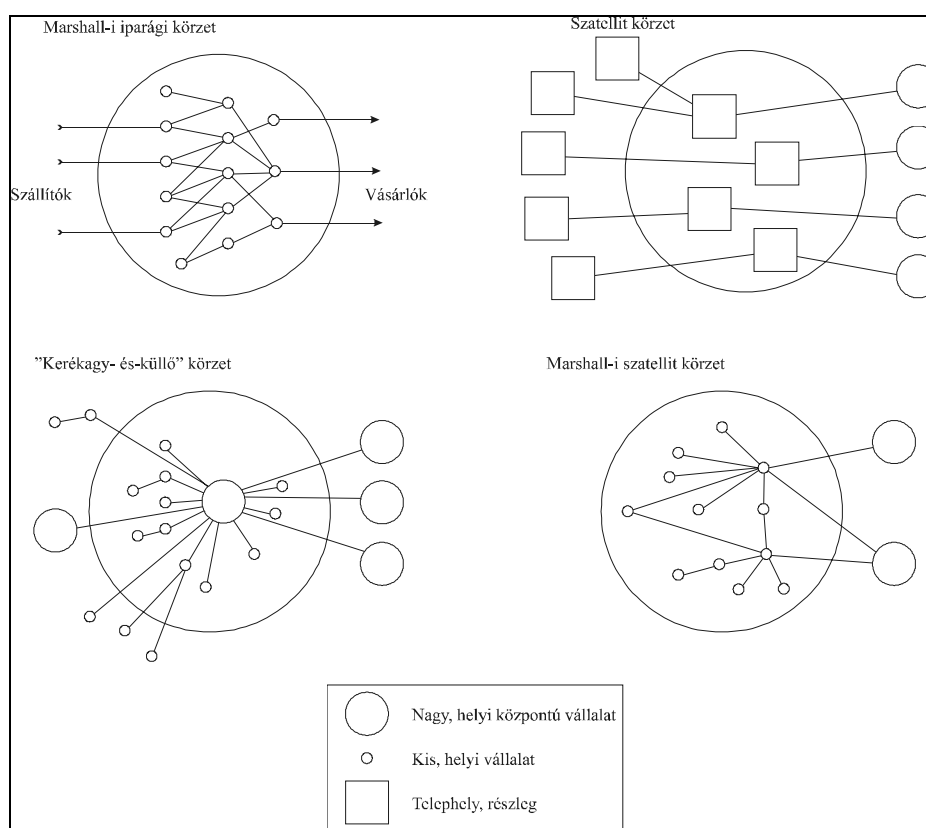
A fentiekben ismertetett Marshalli-i iparági körzetre nagyon sok példa figyelhető meg a gyakorlatban, ilyen pl. Olaszországban Emilia Romagna, vagy Veneto tartomány, ahol sok kis cég működik együtt a bútoriparban, cipőiparban stb. De a Szilícium-völgyben működő csúcstechnológiai, elektronikai (félvezető- és számítógépgyártás) cégek is ehhez a típushoz tartoznak, szintúgy az Orange megyében található iparágak (távközlési részegységek gyártói). A Marshalli-i iparági körzet egyik alelete az olasz „új iparági körzet” (NID, new industrial district), amelyet Markusen is „itáliai variánsként” mutatott be (Markusen 1998).

(b) A „**kerékagy-és-küllők**” (hub-and-spoke) iparági körzet, amelyre jellemző:

- egy vagy néhány nagyvállalat domináns szerepe,
- ezen nagyvállalatok közötti kooperáció alacsony, főleg körzeten kívüli nagyvállalatokkal állnak kapcsolatban,
- a méretgazdaságosságot hasznosítják,

- a körzeten belül kiépült a vertikálisan integrált helyi beszállítók, KKV-k hálózata,
- a pénzügyi és üzleti szolgáltatások a néhány nagyvállalat igényeihez igazodnak,
- a központi és helyi kormányzatok szerepe erős az üzleti környezet (externhatások), az infrastruktúra alakításában,
- a helyi beszállítók és a külső székhelyű nagyvállalatok között gyenge az együttműködési készség.

#### 2.4. ábra A vállalatok mérete és kapcsolatai alapján az iparági körzetek típusai



*Forrás:* Markusen (1998, 105. o.) és Coe (2001, 1759. o.) alapján saját szerkesztés.

A „kerekagya-és-küllők” körzetre jó példa Seattle (a Boeing repülőgépgyár), vagy a Toyota City (a Toyota autógyár). Hazánkban talán Szegeden a szalámigyártást (Pick), Dunaújvárosban a kohászatot (Dunaferr) emelhetjük ki, mivel viszonylag jelentős a helyi beszállítói körük.

(c) A **szatellit iparági körzet** (satellite industrial platforms), amelynek jellemzői:

- néhány, körzeten kívüli nagyvállalat dominanciája,
- ezek a cégek tömegtermelésre (méretgazdaságosságra) törekszenek,
- a nagyvállalatok körzeten belüli telephelyei között gyenge a kooperáció,
- a domináns nagyvállalatoknak a körzeten belüli KKV-kal minimális az együttműködése,
- a lényegi üzleti döntések a körzeten kívül születnek,
- a helyi kormányzatok helyi adók elengedésével, az infrastruktúra fejlesztésével támogatják a nagyvállalatok telephelyeinek létrejöttét,
- nem jellemző a vállalkozások közötti bizalmon alapuló együttműködés.

A szatellit típusra példa a Research Triangle Park (USA), a japán technopoliszok (Oita vagy Kumamoto), míg Braziliában Manaus. De ugyanilyen jellegűnek tűnik Győrben az Audi, Székesfehérvárott az IBM, avagy a Szentgotthárdon termelő Opel gyár körül formálódó körzet is, mivel a helyi beszállítók hálózata nem alakult ki.

(d) A **hibrid iparági körzet**: a Marshall-i és a szatellit körzet kombinációja, fő jellemzői:

- az üzleti szerkezetre a helyi tulajdonú KKV-k dominanciája jellemző,
- alacsony vagy közepes erősségű a méretgazdaságosság szerepe,
- a körzeten belüli együttműködés alapvető fontosságú az itteni cégek versenyelőnyeinek,
- az iparági körzet fejlesztését illetően magas fokú az együttműködés,
- a lényeges beruházási, fejlesztési döntéseket a körzeten kívül hozzák,
- a helyi tőke nem számottevő forrása a helyi fejlesztéseknek,
- nincs hosszú távú elkötelezettség sem a helyi cégek, sem a külső befektetők között,
- a helyi munkaerőpiac viszonylag zárt (alacsony a kívülről jövő munkaerő aránya), a helyi munkaerő elkötelezett a körzet fejlesztésében (jobban, mint a külső befektetők),
- a műszaki és alkotó (kreatív) készség növekvő a körzeten belül,
- a körzet jövőbeni fejlődéséről szóló közösségi elképzelések kiforrottak és egyre inkább elfogadottak, mind a munkavállalók (lakosság), mind a helyi kormányzatok és intézményeik részéről,
- minimális a körzet közvetlen szabályozása a helyi kormányzatok részéről,
- a hosszú távú fejlődést a mobil külső tőkétől való függőség fenyegeti.

Hibrid iparági körzetre példa a Vancouver-i filmipar, amely a Hollywood-i produceri irodák kihelyezett részlegeiből fejlődött ki, de erős maradt a külső függőség (Coe 2001). Magyarországon ilyen körzetnek tűnik Esztergomban a Suzuki autógyártás, Jászberényben a hűtőgépgyártás, Orosházán a mezőgazdasági gépgyártás. Mindegyik helyen már emelkedik a helyi beszállítók aránya, erősödik a

„beágyazódottságuk”, de még nagyfokú a kiszolgáltatottság a külső (külföldi) döntési központoktól.

(e) Az **állami-alapítású iparági körzetek** (state-anchored districts), amelyek jellemzői:

- egy vagy néhány nagy állami vállalat, kormányzati intézmény dominanciája (pl. hadiipar, egyetemek),
- a helyi KKV-k és a nagyintézmények között rövid távú együttműködések vannak,
- a lényegi döntések körzeten kívül, döntően a központi kormányzatnál és intézményeinél születnek,
- a helyi kormányzat hatása csekély az intézmények működésére,
- a körzeten belüli bizalmi együttműködés gyenge.

Az állami intézmények által dominált iparági körzetekre jellemző a hadiipar és a katonai bázisok tömörülése, pl. Santa Fe, San Diego, Ann Arbor stb. Nyilván egy-egy régióban több iparági körzet működhet, amelyek eltérő típusba sorolhatók. A valóságban szinte mindenütt a **fenti jegyek keveredése** figyelhető meg, „vegytisz-tán” sehol sem fordul elő, a domináns vállalati kapcsolatok mindenütt összetettek, kevertek.

A Markusen által kidolgozott fenti tipizálás visszaadja a **regionális agglomerációs gazdaságok** főbb típusainak alapjellemezőit. Nemcsak a jellemzőket ismerteti, hanem a fejlesztéspolitika nemzetközileg bevált eszközeit is (pl. adózás, pénzügyi támogatás, képzés stb.). A régió meghatározó iparágainak tevékenységi jellege befolyásolja a típusokat, a vállalati szerkezet jellemzőit, de pl. a globálisan versenyző kézműves iparágakban, vagy a csúcstechnológia egyes részterületein általában kialakulnak a Marshall-i körzetek (pl. Olaszországban, vagy az USA-ban).

Egy iparági körzetben nyilván több ipari park működhet, viszont a vállalati kapcsolatok fenti tipizálása és a nemzetközileg bevált fejlesztési eszközök a magyar ipari parkok fejlesztésénél is felhasználhatók. Azaz célszerű mindegyik ipari parknál megvizsgálni, hogy vállalati szerkezetük a bemutatott öt típus közül melyikhez áll közel, mivel a parkok továbbfejlesztési iránya is nagyban függ ettől. Másrészt elemezni kell azt is, hogy az ipari parknak van-e domináns tevékenysége, ha igen, akkor az illeszkedik-e a település és vonzáskörzete gazdaságához (azaz körvonalazódik-e a park környezetében valamilyen iparági körzet).

Egy-egy iparági körzetben a KKV-k lokális együttműködései, a **KKV-k helyi hálózatai** alapvető szerepet töltenek be. A regionális és kistérségi gazdaságfejlesztésben a KKV-k nagyon fontos szektort alkotnak, amely szektor kapcsolatainak fejlesztésére napjainkban kiemelt figyelem hárul. Az iparági körzetek ismertett típusainál csak a KKV-k horizontális (Marshall-i) és vertikális (kerékagy-és-küllő) kapcsolatait, hálózatait vettük alapul, holott a valóságban jóval összetettebb együttműködések figyelhetők meg, amire a kötet további fejezeteiben térünk ki.



Az agglomerációs gazdaságok, az iparági körzetek, valamint a KKV-k lokális hálózatai a globalizáció „magterületein” a vállalati, iparági együttműködések sikeres modelljeit alkotják. A fenti típusok eltérő jellemzői miatt különböző regionális és kistérségi gazdaságfejlesztési elképzeléseket és programokat kell kidolgozni, továbbá a fejlesztési elképzelések megvalósításába nemcsak más-más partnereket kell bevonni, hanem eltérő módon lehet őket ösztönözni is. Eltérőek a vállalatok helyi kötődései (beágyazódottságuk), érdekeik és emiatt stratégiájuk is különböző a körzet típusa, avagy a hálózat és az abban betöltött szerepük következtében. Az is megfigyelhető a nemzetközi vizsgálatok kapcsán, hogy a kulturális tradíciók, az együttműködési szokások meghatározzák egy-egy iparági körzet, az abban fontos szerepet betöltő KKV hálózatok sikerességét is.

Az iparági körzetek nemzetközi sikerei alapján adódik, hogy egy ipari park akkor tud a legjobban mind a vállalatok, mind a térség versenyképességének javulásához hozzájárulni, ha a parkon belül működő cégek ugyanahhoz az iparághoz/üzletághoz tartoznak, avagy egyazon hálózatot alkotnak (vertikális nagyvállalati beszállítói, avagy horizontális KKV-hálózatot). Ekkor hasonló felkészültségű munkaerőt kell alkalmazniuk, a technológia is hasonló, így a szinergikus hatások erősek. Nyilván egy-egy ipari park területe korlátozott, a hálózatokhoz tartozó cégek többsége a parkon, sokszor még a településen (megyén, régión) is kívül működik, így az „ideális” eset a gyakorlatban alig figyelhető meg. Egy iparági körzet kialakulása a véletlentől is függ, ezért az elmaradott térségekben a későbbi (potenciális) húzóágazatok napjainkban még csak „felsejlenek”, mivel majd évek múlva derül ki, létrejön-e egy sikeres iparági körzet. Hasonlóan az ipari parkoknál is sokszor a véletlen és a „szerencse” sodor be cégeket és csak később lehet arra törekedni, hogy a park profilja le tisztuljon, adott esetben központja lehessen egy iparági körzetnek.

#### 2.4. A KKV-k regionális támogatásának általános szempontjai

Az elmúlt évtizedben a globalizáció megerősödésével párhuzamosan szinte mindegyik országban a gazdaságpolitika kulcskérdésévé vált a **kis- és középvállalkozások (KKV-k) fejlesztése**, amellyel nemcsak az egyes fejlett országok, hanem az OECD és az EU testületei is kiemelten foglalkoznak. A magyar ipari parkok többségébe hazai KKV-k költöznek, így érdemes áttekinteni a regionális/lokális vállalkozásfejlesztés legfontosabb kapcsolódó szempontjait.

A KKV-k a gazdaságpolitika figyelmének középpontjába döntően két ok miatt kerültek. Egyrészt kiderült, hogy napjainkban a fejlett országokban az új munkahelyek kétharmadát-háromnegyedét az innovatív, tudásvezérelt KKV-k hozzák létre és az országok, régiók versenyképessége egyre inkább a hálózatokba, klaszterekbe szerveződő KKV-k termelékenységétől függ. Másrészt a globális verseny legtöbbször üzletágában a KKV-k jelentős hátránnyal indulnak és napjainkra egyértelművé vált, hogy kisebb a társadalmi költsége a KKV-k versenyképességét javító támogatásoknak, mint a vegetáló, avagy tönkremenő vállalkozások okozta gazdasági és társa-

dalmi következmények kezelésének. A KKV-k a gazdasági szereplők jelentős körét alkotják, amely vállalati kör az alkalmazottak létszáma és árbevételek nagysága alapján különíthető el a többi szereplőtől, de a tevékenységi kör, avagy szervezeti forma szerint nem különböztetjük meg őket. A KKV-k fontosságát jelzi, hogy pl. az EU országokban 1995-ben 18 millió vállalkozás működött (a mezőgazdasági és közszolgálati szervezetek nélkül), amelyek 99.8 %-a SME (Small and Medium-Sized Enterprise) volt, a foglalkoztatottak kétharmadát alkalmazták és a nettó árbevétel 55 %-ával rendelkeztek.

A regionális gazdaságfejlesztés során különböző programokat kell kidolgozni a korábban említett (tradeable, non-tradeable stb.) szektorokra, illetve a szektorokon belül is az eltérő érdekekkel rendelkező vállalatokra, iparágakra. A **vállalati döntési központok** (hazai/térségi bázis) térbeli elhelyezkedése és a vállalatok nagysága, a helyi KKV-kal való kapcsolatai alapján el kell különíteni három eltérő vállalatcsoport fejlesztését:

- (a) **Külső térségi bázisú (globális) nagyvállalatok** részlegeinek letelepítése, amelyek létrejövő telephelyein jelentős a foglalkoztatás és/vagy szoros a helyi KKV-kkal, mint beszállítókkal való együttműködés, de a helyieknek alig van hatásuk a telephely működésére.
- (b) **Helyi térségi bázisú nagyvállalatok**, amelyek régió kívülről jutnak jövedelemhez, külső piacra (exportra) szállítanak, avagy beáramló jövedelemre tesznek szert, általában kialakult helyi KKV partnereik vannak.
- (c) **Helyi KKV-k**, amelyek vagy önállóan, vagy egy nagyvállalathoz kapcsolódva külső piacokról származó és/vagy beáramló (pl. turizmusból származó) jövedelemre számíthatnak.

A **KKV-k nagyon heterogén vállalkozásokból** összeálló sokaságot jelentenek, a fenti térségi bázis alapján történő tipizálás szerint egy régió gazdaságfejlesztésénél a **KKV-k négy típusát** célszerű elkülöníteni. Mind a négy típus tartós versenyelőnyeinek javítása eltérő módon és eszközöket alkalmazva lehet sikeres:

- A **multinacionális, avagy helyi nagyvállalatokhoz kapcsolódó KKV-k**, amelyek főleg beszállítók, avagy egyéb módon kötődnek a nagyvállalatokhoz, fejlődésük (piacuk) főleg az integrátor nagyvállalattól függ, így támogatásuk is az integrátorral egyeztetve, sokszor rajta keresztül hatékony.
- Az olyan **innovatív, főleg tudásalapú KKV-k**, amelyek önállóan, avagy regionális hálózatba, klaszterbe szerveződve sikeresen részt tudnak venni a globális versenyben, és sikeresen tudják növelni piaci részesedésüket.
- A **helyi, regionális piacon működő KKV-k**, amelyek a beáramló jövedelmeket „szívják fel” (szállodák, éttermek stb.), így a regionális (települési) marketing eszközeivel lehet fejlődésüket (piacaikat) bővíteni.
- A **helyi lakossági keresletet kielégítő olyan KKV-k**, amelyek termelékenységüket javítva olcsóbb és jobb minőségű szolgáltatást tudnak nyújtani (pl. helyi építőipar, háztartási eszközök javítása), avagy munkaerőt bocsáthatnak a gyorsabban fejlődő tradeable szektor részére.

Nyilvánvaló, hogy a KKV-k fejlesztése a **régió gazdaságfejlesztésének** egyik fontos eszköze. Általában nem a KKV-k határozzák meg a régió domináns iparágait, ahhoz legfeljebb kapcsolódhatnak, esetleg erős tradíciókkal és felhalmozódott tapasztalatokkal rendelkező térségekben a KKV-k alkotta klaszterek, regionális hálózatok is létrehozhatnak versenyképes iparágakat (mint az olasz iparági körzetekben). A fejlett országokban arra is van példa, hogy az innovatív (főleg informatikai) KKV-k önállóan vesznek részt a globális versenyben, de többségében az jellemző, hogy a KKV-k a globális verseny tranzakciós költségeit, „rezsijét” (reklám, nemzetközi kapcsolattartás, fejlesztő tevékenységek stb.) nem képesek kigazdálkodni, azaz önállóan nem lépnek ki a nemzetközi piacra. Megjegyezzük, hogy a KKV-k nemcsak a gazdaságfejlesztésben, hanem természetesen a helyi foglalkoztatottság javításában is fontos szerepet töltenek be.

A KKV-k támogatása az EU mindegyik tagországában kiemelt gazdaságpolitikai kérdés. De az EU szintjén is kidolgoztak KKV-programokat, valamint több közösségi politikában is fontos szempontként merültek fel a KKV-k prioritásai, pl. az 5. keretprogramban. Az EU-ban külön **többéves programokat** indítottak a KKV-k támogatására, amelyek a várakozások szerint egyidejűleg képesek a gazdasági növekedést serkenteni, a munkahelyteremtést elősegíteni és a versenyképességet javítani.

Az EU-ban nemcsak a KKV-kat megcélzó közösségi politikákban, hanem a regionális politika keretében, az elmaradott régiók fejlesztésére szolgáló programokban, főleg a régiók versenyképességének javításában is fontos szerep jut a KKV-knak. Így a regionális politika egyik kiemelt fejlesztési célját megvalósító eszköznek is a **KKV-k támogatása** minősül. A Strukturális Alapok és a Kohéziós Alap 2000-06 közötti felhasználásának fő irányelveit tekintve az első helyen szereplő **regionális versenyképesség** a legfontosabb prioritás, amely a NUTS-2 szintű elmaradott térségek (Objective 1) fejlesztésének elősegítésére szolgál (Forman 2001). A regionális versenyképesség javítása **két programcsomagból** áll, az első az alapvető tényezők fejlesztését tartalmazza, a második a vállalkozások munkahelyteremtő erőfeszítéseit támogatja. A **munkahelyteremtő vállalkozások** létesítését vagy expanzióját háromféle módon ösztönzik:

- vállalkozások támogatása: a KKV-k prioritásai,
- üzleti támogató szolgáltatások: segítség a vállalkozások létesítéséhez és fejlődéséhez,
- különleges lehetőségekkel bíró szektorok: környezet, turizmus és kultúra, szociális gazdaság.

A KKV-k fejlesztésére szolgáló hazai regionális gazdaságfejlesztési elképzelések kidolgozásakor a közösségi szintű SMEs programokon kívül több EU tagország, különösen Portugália, Görögország, Spanyolország, Észak-Írország fejlesztési elképzeléseit célszerű figyelembe venni, illetve néhány elmaradottnak minősíthető régiót (Lengyel 2000/c). Megállapítható, hogy az elvek szintjén megfigyelhető bizonyos hasonlóság, viszont az alkalmazott fejlesztési eszközökben nincs egységes KKV fejlesztési módszertan, amely mindegyik országra, régióra használható lenne.

Az áttekintett EU-régiók többségében általában az alábbi fejlesztési elképzeléseket fogalmazzák meg:

- **innovációk támogatása** a KKV-knál: technológia transzfer, együttműködés K+F intézetekkel, új technológia (informatika, telematika) bevezetése,
- **információs szolgáltatások elérése**: hálózatok kiépítése és a rákapcsolódás támogatása, adatbázisok feltöltése,
- **képzés**: stratégiai tervezés, minőségbiztosítás, új technológiák alkalmazásának oktatása, informatika, menedzsment tréningek,
- **együttműködés a KKV-k között**: hálózatok, klaszterek, tapasztalatcserék, közös rendezvények, kiállítások, kiadványok,
- **finanszírozási támogatás**: garancia alapok, kockázati tőke.

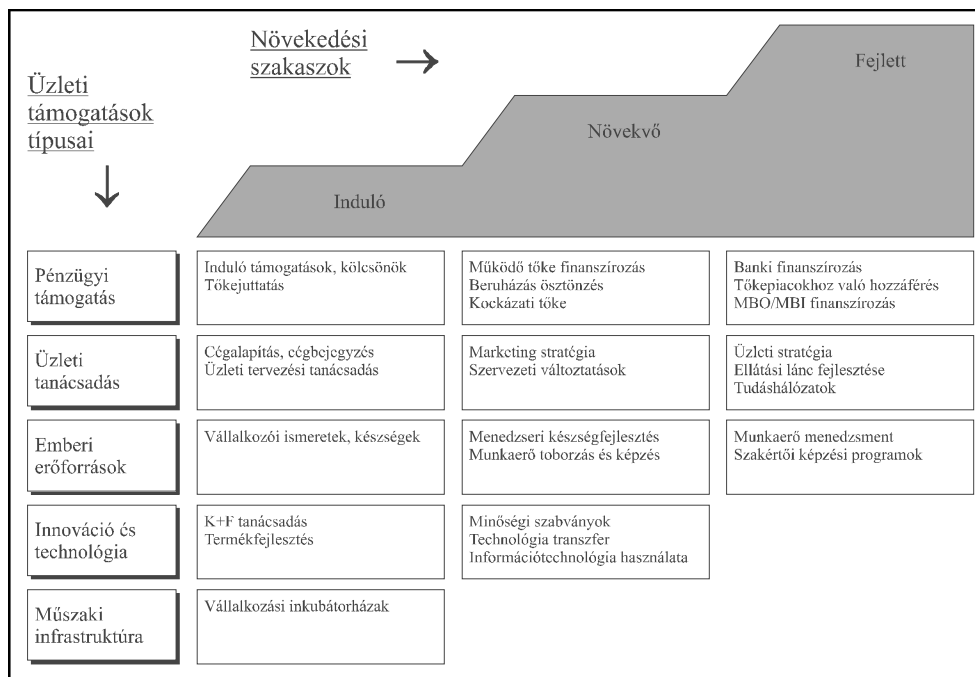
Habár a régióknál megfigyelhető gyakorlat részben eltér, mivel alkalmazkodik a helyi sajátosságokhoz, ennek ellenére a KKV-k regionális támogatásánál már kialakultak azok a nemzetközileg bevált támogatási eszközök, amelyek a **KKV-k életpályájának** egyes ciklusainál felmerülő igényekhez, illetve a szükséges háttérfeltételekhez kapcsolódnak (2.5. ábra). Az életpálya szerint megkülönböztetnek: kezdő (induló), növekvő (fejlődő) és fejlett (érett) vállalkozásokat. A támogatások általános típusai: pénzügyi (finanszírozási) támogatás, üzleti tanácsadás, emberi erőforrások fejlesztése, innováció és technológia, valamint a műszaki infrastruktúra. Az Európai Unió 1994-99 közötti regionális politikája végrehajtásának, a Strukturális Alapok felhasználásának hatását a KKV-k fejlődésére az ábra szerinti bontásban elemezték (Ernst&Young 1999).

Az életpálya három fő szakaszában eltérő a KKV-k **abszorpciós képessége**, azaz milyen jellegű, mekkora értékű támogatást, mennyire hatékonyan tudnak hasznosítani. Az abszorpció nemcsak az életpálya szakaszától függ, hanem a KKV tevékenységétől, ágazati jellemzőitől is. Általában az figyelhető meg, hogy a **növekvő KKV-k** nemcsak igénylik, hanem képesek is hatékonyan hasznosítani (azaz pl. vissza tudják fizetni) a támogatásokat, mivel már létrejött a KKV-n belüli munkamegosztás és kialakult a KKV versenystratégiája, a vezetők és alkalmazottak tisztában vannak a közeljövő feladataival, így pontosan tudják, hogy milyen támogatás szükséges fejlődésük gyorsabbá tételéhez, versenyképességük javításához. A **kezdő KKV-k** többségének bizonytalan a helyzete, jelentős részük hamar megszűnik, nem a piaci terjeszkedés, hanem a túlélés a fő céljuk, így támogatásuk célja a túlélés segítése és fejlődésük elindítása. A **fejlett KKV-k** már speciális szolgáltatásokra tartanak igényt, közülük kiemelkedik az új tevékenységeket végzők köre (napjainkban informatika, e-business stb.), akik rohamos fejlődésük, gyors piaci növekedésük miatt magas abszorpciós képességgel bírnak.

Az ipari parkok fejlesztésénél mind az EU SMEs politikáját, mind az üzleti támogatási formák fenti felsorolását érdemes átgondolni. Egy adott ipari parkban az ott levő KKV-k növekedési szakaszához kell igazítani a felkínált szolgáltatásokat. A szakmai anyagokból az szűrhető le, hogy először növekvő és fejlett vállalkozásokat célszerű letelepíteni egy újonnan szerveződő ipari parkban, egyúttal a kezdő vállal-

kozások (KKV-k) részére létrehozva inkubációs támogatásokat (pl. a parkon belül egy inkubátorházat). Ezek a növekvő és fejlett vállalkozások sok esetben multinacionális cégek helyi érdekeltségei.

2.5. ábra: A KKV-k üzleti támogatásának jellemzői növekedési szakaszaik szerint



Forrás: Ernst&Young (1999)

Mivel a támogatási formák köre igen széles, a vállalkozások versenyelőnyeinek megerősödéséhez sokféle szempontot kell figyelembe venni, ezért az ipari parkok csak egy **leszűkített szolgáltatási kört** nyújthatnak, a többi üzleti szolgáltatásra a városban és vonzáskörzetében kell a megfelelő intézményrendszert kialakítani. Azaz egy-egy ipari park tartósan csak akkor lehet sikeres, ha az őt körülvevő térségben a vállalkozásokat az életpálya különböző szakaszaiban segítő üzleti támogatások mindegyik típusa hatékonyan működik.

## 2.5. A regionális gazdaságfejlesztési stratégiák lépései

A vállalkozások és régiók fejlesztésének, támogatásának nagyon sok sikeres módszere és eszköze közismert (Nikodémus 2002/a). Viszont mindig felvetődik, hogy a fejlett országokban kidolgozott és használt eszközök mennyire alkalmazha-

tók a fejlődő országokban, így pl. Magyarországon? A regionális növekedésnek, fejlődésnek és fejlesztésnek nagyon sok modellje közismert, az egyik legújabb áttekintő munkában, Malizia és Feser kézikönyvében 11 megközelítést ismertetnek (Malizia–Feser 1999). Az irányzatok nagyobb része elméleti érdekességű, viszont a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához „gyakorlatias szemlélete” miatt Porter gondolatai tűnnek a leginkább felhasználhatónak. Előbb röviden ismertetjük Porter kompetitív fejlődésre vonatkozó, részben közismert gondolatait, majd az erre épülő, Arizonában sikeresen alkalmazott regionális gazdaságfejlesztési stratégia lépéseit (Lengyel 2000/b; Porter 1990; Török 2001; Waits 1998, 2000). Megemlítjük, hogy több spanyol régióban, illetve Portugáliában is Porter közreműködésével készültek a versenyképességet javító területfejlesztési stratégiák.

Az országok (és régiók) fejlődésének magyarázatakor Michael Porter **kompetitív fejlődés elmélete** a vállalati és iparági versenyelőnyök alapján a következő egymásra épülő szakaszokat<sup>1</sup> különböztette meg:

1. **Tényező-vezérelt** egy nemzetgazdaság, avagy régió fejlődése, amikor a versenyelőny az általános termelési tényezőkből származik: természeti erőforrások, alacsony képzettségű és olcsó munkaerő stb. Ekkor az iparágak vállalatai a költségelőnyt helyezik előtérbe, a technológia alacsony szintű és más országból vásárolták, nem saját fejlesztésű. A vállalatoknak ritkán van kapcsolatuk a termékek végső felhasználóival, emiatt lassan érzékelik a kereslet változását, az ilyen gazdaság érzékeny a világpiacon ciklusaira.
2. **Beruházás-vezérelt** gazdaságban az általános termelési tényezők mellett a fejlett tényezőkre történnek erőteljes és agresszív beruházások, a belföldi verseny egyre intenzívebb. A vállalatok a világpiacon elérhető legjobb technológiákat külföldről vásárolják meg és alkalmazzák, emiatt a termelékenység ug-rásszerűen javul, de ezek a technológiák általában nem a legújabbak (azokat a fejlett országok vezető cégei nem adják tovább), ezért javításokra és fejlesztésekre is erőfeszítések történnek. A kormányok a modern műszaki infrastruktúra (autópályák, repülőterek, energetikai hálózatok stb.) mellett a szakképzésre, a műszaki és üzleti ismeretek elterjesztésére is törekcszenek. A képzettebb munkaerő és a növekvő technikai ismeretek alacsony bérekkel társulnak, ami forrását jelenti a további beruházásoknak. A vállalatok kiépítik nemzetközi kapcsolataikat, az iparágak egy szűk körében megteszik az első lépéseket nemzetközi versenyelőnyök szerzésére, amelyek főleg alacsony bérköltségeken és tömegtermékeken alapszanak.
3. **Innováció-vezérelt** gazdaságban a belföldi kereslet rendelkezik igényes szegmenssel, a vállalatok globális versenystratégiákat dolgoznak ki, a kapcsolódó és támogató iparágak kiépülnek, a fejlett és specializált termelési tényezők létrehozásán van a hangsúly. Nemcsak vásárolnak új technológiákat, hanem fejlesztenek is, amelyek főleg az új fogyasztói igényeket (új piaci szeg-

<sup>1</sup> A kompetitív fejlődés elméletének negyedik szakasza a „jólét-vezérelt”, amelyre itt nem térünk ki (Lengyel 2000/b; Porter 1990).

menseket) kielégíteni képes termékek/szolgáltatások előállításához kötődnek. Jellemző, hogy megjelennek az igényes szolgáltatásokra épülő olyan új iparágak, amelyek nemzetközi versenyelőnyökkel bírnak. A kormányzati politika elveszti korábbi kiemelkedő szerepét, a magánszektor válik a termelési tényezők fejlesztésének főszereplőjévé. A kormányzat indirekt módon ösztönzi fejlett tényezők létesítését, a belföldi versengés erősödését, új üzleti vállalkozások létrejöttét, klaszterek kialakulását stb., azaz a globális versenyképességet próbálja javítani.

A fenti szakaszokat Porter széles körű nemzetközi empirikus vizsgálat alapján dolgozta ki, egyik alapesete Japán, amely kb. három évtized alatt jutott el az olcsó és gyenge minőségű tömegtermékek gyártásától, azaz a tényezővezérelt szakaszból az innováció-vezéreltbe. Kérdés, hogy milyen stratégiát célszerű folytatni, hogy egy korábbi fejlődési szakaszból magasabba tudjon lépni egy elmaradott régió, megye?

A szakirodalomban többféle válasz megfogalmazódott, számunkra meggyőző az a fejlesztési stratégia, amelyet Arizonában dolgoztak ki és széles körben elfogadottá vált (2.1. táblázat). Ez a stratégia igen gyakorlatias, számos eleme fellelhető a magyar régiók programjaiban is, illetve külföldön is megfigyelhető (Wales-ben, Stájerországban stb.). Olyan **alulról-felfelé építkező** (bottom-up), ún. **klaszter-alapú fejlesztési stratégia**, amely arra koncentrál, hogy milyen lépések során tehető versenyképessé egy elmaradott régió (avagy egy ország). Lényeges, hogy ez a modell a **gazdasági bázis elmélet (economic base)** egyféle gyakorlati megvalósítása, azaz fő célja a régióban működő helyi vállalkozások megerősítésével kialakuló új iparágak, klaszterek felkészítése a globális piacra történő kilépésre (Lengyel 2000/b, 2001). Megjegyezzük, hogy a stratégia időben egymást követő lépései megfigyelhetők 1970 után az USA államaiban, azaz egy lezajlott fejlődési pálya utólagos modellezéséről, a bevált fejlesztési stratégiák összegzéséről van szó, ami felhasználható az elmaradott térségekben egy tudatosan gyorsított fejlődési pálya kidolgozásakor (Waits 1998).

Az elmaradott régiók fejlesztésére szolgáló stratégia illeszkedik Porter által a fentiekben vázolt kompetitív fejlődési szakaszokhoz. Lényegében szerkezetátalakítás-orientált regionális stratégiákat valósít meg, a különböző fázisokban előbb kínálat-majd kereslet-orientált lépéseket előtérbe helyezve (Horváth 1998; Rechnitzer 1998; Török 2001). Négy fázist különböztetünk meg:

1. **Iparági „verbuválás”**: a régió azért elmaradott, mert nincs elég nemzetközileg versenyképes vállalata, ezért első lépésben régióon kívüli (sokszor külföldi) olyan cégek letelepedését kell ösztönözni, akik megfelelő tudással, piaci kapcsolatokkal és tapasztalatokkal rendelkeznek. Globális nagyvállalatokról lehet csak szó, a központi és helyi kormányzatnak mindent meg kell tenni odacsábításukra (erőteljes lobbyszókat kell folytatni), a viszonylag kevés szóba jöhető partnernek „személyre szabott”, egyedi támogatásokat kell nyújtani, illetve a vállalaton kívüli üzleti környezetet (közlekedés, energetika, szakképzés stb.) kell fejleszteni, lényegében kínálat-orientált fejlesztési stratégiát kell folytatni

(Rechnitzer 1998). Ezek a betelepülő cégek a tényező-vezérelt szakaszban megfigyelhető költségelnyök miatt jönnek a térségbe, döntő többségük feldolgozóipari vállalat. A „csábításnak” és a vállalaton kívüli tényezők létrehozásának itthon az **ipari park** az egyik legjobban bevált eszköze. A külső cégek odacsábítása csak eszköz és nem cél: a külföldi cégek telephelyeinek segítségével elindulhat a régióban a gazdasági fejlődés, amelyet a helyi cégek, döntően újonnan alakuló KKV-k „öngerjesztő módon” ki tudnak használni a későbbiekben.

2. **Szerkezet-átalakítás:** miután létrejönnek új gazdasági tevékenységet folytató telephelyek, azután egyrészt ehhez az új tevékenységi körhöz, külföldi céghez kötődő helyi KKV-k támogatása kerül előtérbe (reindusztrializáció – újraiparosítás), másrészt a meglévő, versenyképes érett iparágak újjáélesztése. A feldolgozóipar mellett az üzleti szolgáltatások fejlesztése kerül előtérbe. Ugyanis a fő cél a helyi cégek megerősítése, versenyképessé tétele (a versenyképességhez szükséges üzleti tudás elsajátítása és kapcsolatok kiépítése), mivel csak ők képesek a foglalkoztatottság tartósan magas szintjének elérésére (a külföldi cégek telephelyei kevésbé stabil munkahelyek). Ekkor helyi KKV-k ezreit kell segíteni, hogy beszállítók lehessenek (vertikális hálózatok ösztönzése), avagy más módon együttműködhessenek a globális vállalatokkal, amihez „aktív” kormányzati vállalkozásfejlesztési politikát kell folytatni, már nem néhány cégnek szóló egyedi támogatások nyújtása a cél, hanem különböző vállalkozásfejlesztési ügynökségeken keresztül az általános üzleti szolgáltatások kiépülésének ösztönzése: technológiai transzfer, tanácsadás, finanszírozás, képzési programok stb. (átterül a hangsúly a kereslet-orientált fejlesztésekre). A KKV-k már nem költségelnyökeik, hanem a felkészült munkaerő, az alkalmazott technológia stb. miatt versenyképesek, így ez a fázis már a beruházás-vezérelt szakaszra történő átmenetet jelenti. Az ipari parkokba, inkubátorházakba ekkor települhetnek be a hazai KKV-k, részben, mint a globális cégek beszállítói, szolgáltatói.
3. **Újjászerveződés (reorganizáció):** cél a helyi KKV-k versenyképessé válásával együtt formálódó új gazdasági szerkezet megerősítése. A globális vállalatokkal való együttműködés során a helyi KKV-k tapasztalatokat gyűjtöttek, kapcsolati tőkét hoztak létre, kialakult az a vállalkozói kör, amelyik már versenyképes. Viszont egy-egy régióban csupán néhány iparág képes nemzetközileg versenyképessé válni (szűkösek az erőforrások: tudás, tehetséges menedzsment, intézmények stb.), csak néhány (négy-öt) lokális húzóágazat tud megerősödni, ezért a fejlesztési támogatásokat koncentrálni kell a legkedvezőbb iparágakra/üzletágakra. A kormányzat részben háttérbe vonul (elkezdődik az alulról-szerveződő stratégiák kidolgozása), főleg a helyi vállalatok közötti együttműködések ösztönzi, az üzleti szolgáltatások kiépülését támogatja és átadja a kezdeményezést a magánszektornak. Ugyanis csak a helyi kulcsiparágak képviselői tudnak hatékony javaslatokat kidolgozni a vállalkozásfejlesztési politika „reformjára” (jellemző a horizontális üzleti hálózatok meg-



erősítése és a képző intézmények támogatása). Viszont a kulcságazatokba a kormányzat célirányosan megpróbálja behívni az élenjáró külföldi cégeket (részben a helyi „eltunyulás” megakadályozására, a versengés élénkítésére), mivel a helyi „benchmarking” a leghatékonyabb. Ez a fázis a beruházás-vezérelt szakaszból az innováció-vezéreltbe történő átmenetet írja le, a kormányzat az innovációs háttérintézményeket fejleszti (kutató-fejlesztő intézmények, egyetemek stb.). Az ipari parkok egyre inkább innovációs centrumokká válnak, mivel a bérek emelkedésével a korábbi költségelnyők eltűnnek (az ipari parkokban megszűnnek az összeszerelő tevékenységek).

4. **Klaszter-alapú gazdaságfejlesztés:** a kialakult kulcságazatok, klaszterek pozícióinak megerősítése a legfontosabb feladat. A kormányzat a stratégiai csoportokat (illetve a kulcságazatok „start-up” cégeit), nem pedig az egyedi cégeket támogatja, főleg a helyi verseny korlátainak megszüntetésére törekszik, előtérben áll az innovációs intézményrendszer megszilárdítása. A kormányzat „kiszolgálóvá” válik: a kulcságazatok, klaszterek vállalkozásai és szervezetei által kidolgozott javaslatok alapján készül a régió gazdaságfejlesztési stratégiája. Ez lényegében már az innováció-vezérelt szakasz, a klaszterek globális versenyképességét csak alulról-vezérelt stratégiával lehet fenntartani. Az ipari parkok egyértelműen innovációs parkokká válnak, ahol a fejlett inkubációs lehetőségekre támaszkodva főleg kutatás-fejlesztés folyik, egyedi termékek készülnek és csúcstechnológiákat alkalmaznak.

A regionális gazdaságfejlesztési stratégiánál jól definiált, hogy a fejlesztési koncepcióban mire kell koncentrálni: ki az „ügyfél”, mi a központi és helyi kormányzat szerepe, miből erednek a vállalatok versenyelőnyei, hogyan mérhető a végrehajtás sikeressége stb. Magyarországon az ipari parkoknak kiemelkedő szerepe volt és van az 1. fázisban, az iparági „verbuválásban” (Nikodémus 2002/b). A 2. fázistól már az ipari parkoknak be kell ágyazódnuk a helyi gazdaságba, a parkok önálló kezdeményező szerepük gyengül, mivel a fejlesztési stratégia szélesebb körben érvényesül, túlmutat a parkok nyújtotta kereteken, átfogva helyi kiscégek ezreit és a lokális térségben levő többi ipari parkot. A 3. fázistól az ipari parkok fokozatosan átalakulnak innovációs parkokká, mivel az emelkedő bérek miatt a jelenlegi (összeszerelő) tevékenységek többsége megszűnik. Az innováció-vezérelt szakaszban, ami a 4. fázisnak felel meg, már az innovációs parkok, tudományos parkok töltenek be kulcspozíciót.

A fentiekben áttekintettük Porter gondolatait és a részben arra támaszkodó **gazdaságfejlesztési stratégia fázisait**. Az ipari parkok fejlesztéséhez a kompetitív fejlődés szakaszai (tényező-vezérelt, beruházás-vezérelt és innováció vezérelt) jól használható fogalmaknak tűnnek, akár kategorizálhatók is a hazai ipari parkok ezen szakaszok alapján. Ezek a szakaszok nagyobb területi egységekre vonatkoznak, egy-egy régióra. Az is nyilvánvaló, hogy a kormányzati beavatkozás, a központi és helyi kormányzatok szerepe a fejlődés elindításában erőteljes (az 1. és 2. fázisban), később viszont a kormányzatok „szolgáltatóvá” válnak, az alulról-szerveződő, a klaszterek által motivált stratégiák megvalósítását segítik elő.

2.1. táblázat A regionális gazdaságfejlesztési stratégia fázisai

	<b>Iparági „verbuválás” (1. fázis)</b>	<b>Szerkezet-átalakítás (2. fázis)</b>	<b>Újjászerveződés (3. fázis)</b>	<b>Klaszter-alapú gazdaság- fejlesztés (4. fázis)</b>
<b>Kulcs kihívás</b>	Telephelyek odavonzása	Munkahely teremtés	Javítani a programozás/ politika hatékonyságát	Globális versenyképesség
<b>Fókusz</b>	Vállalatokon kívüli tényezők	Vállalatokon belüli tényezők	Az 1. és 2. fázis kombinációja	Vállalatok kölcsönhatásai
<b>Ügyfél</b>	Nagyvállalatok	KKV-k ezrei	Az 1. és 2. fázis kombinációja	Vállalatok együttműködő csoportjai vagy klaszterei
<b>Kormányzati szerep</b>	„Csábító” partner Egyedi támogatások egyedi vállalatoknak	„Aktív” partner Általános szolgáltatások többféle cégnek	„Reform” partner A nyújtott szolgáltatások javítása és hatásának kiterjesztése	„Intelligens” partner Speciális szolgáltatások a kulcságazatoknak, klasztereknek
<b>Gazdasági alapok</b>	Alacsony költségek Olcsó munkaerő Alacsony adók Pénzügyi támogatás Természeti erőforrások Minimális szabályozás	Tehetség/munkaerő Technológia Műszaki infrastruktúra Tőke Életminőség Adó/szabályozás politika	A 2. fázis javítása.	Speciális klaszter erőforrások: a 2. fázis elemeinek javítása a klaszter elvárásai szerint
<b>Stratégia</b>	Cégek odacsábítása	Létező cégek megtartása/fejlesztése	Az 1. és 2. fázis stratégiáinak javítása	Klaszterek kiépüléséhez cégek odavonzása, megtartása, fejlesztése
<b>Teljesítmény-értékelés</b>	Letelepedett cégek száma Létrehozott munkahelyek száma	Létrehozott/ megtartott munkahelyek száma	Létrehozott minőségi munkahelyek száma	Magas életszínvonal Magas jövedelmek Minőségi munkahelyek Export növekedési üteme

*Forrás:* Waits (1998, 196.o.) alapján saját szerkesztés.

Az ismertett gazdaságfejlesztési stratégiában az **ipari parkoknak** nagyon fontos szerepük van, mivel nélkülük az 1. fázis, így az egész fejlődési folyamat nem indulhat el. A 2. fázisban a helyi KKV-k jelennek meg a parkokban, míg a későbbi szakaszokban a térség jellemző húzóágazatai, kulcsvállalatai, illetve a speciális szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások és intézmények működhetnek az innovációs parkká váló ipari parkokban. Megjegyezzük, hogy a magyarországi területi folyamatok alapján a Közép-magyarországi régió a 3. fázisban van, a fejlett Nyugat-dunántúli és Közép-dunántúli régiók a 2. fázisban, míg a többi régió még csak az 1. fázisban.

Napjainkra a helyi gazdaság- és vállalkozásfejlesztésnek kialakultak azok a nemzetközi módszerei és eszközei, amelyeket adaptálni lehet Magyarországon is. Két tényezőt kell kiemelnünk, amelyek alapvetően meghatározzák, hogy milyen típusú megoldást milyen hatékonysággal lehet átvenni: az egyik a helyi gazdaságfejlesztés háttere, a másik a vállalkozások együttműködésének társadalmi, kulturális gyökerei.

a) A **helyi gazdaságfejlesztés sikere** három tényező egyidejű meglétén múlik:

- Elsősorban az ott élő, eredmény-orientált, hiteles személyiségnek elfogadott egyénen, akik megfelelő szakértelemmel bírnak, az adott regionális és lokális feltételeket át tudják tekinteni és fel tudják kutatni a szükséges pénzügyi forrásokat (költségvetési, pénzügyi, vállalkozói, egyéb magánforrásokat), és akik koordinálni is képesek a fejlesztési elgondolások megvalósítását.
- Szükséges előfeltétel a humán és társadalmi tőke megfelelő szintje, az ezen alapuló regionális hálók, az együttműködési készség, a bizalom és a megbízhatóság, hogy a kínálgató lehetőségeket gyorsan és hatékonyan ki lehessen aknázni,
- Meghatározó a regionális/lokális identitás, elkötelezettség, a konszenzussal kialakított fejlesztési elképzelésekkel való azonosulás.

b) Országoként, társadalmanként és közösségenként eltérőek a KKV-k fejlesztésének bevált formái. A kulturális attitűd, az informális kapcsolatok működése és erőssége, a szerződéses és munkafegyelem, a szürke és fekete gazdaság elfogadottsága, a közélet tisztasága és a közpénzek felhasználásának átláthatósága (transzparencia) stb. befolyásolják a sikeres vállalkozási formákat, szervezeti megoldásokat és a versenyképességük javítására alkalmas módszereket. A tanulmányban áttekintett nemzetközi tapasztalatok is csak laza kereteket adnak, amelyeket a hazai feltételekhez kell igazítani.

Egy-egy ipari park akkor lesz tartósan sikeres, ha az oda betelepülő cégek többsége növekvő avagy fejlett, illetve a park vállalkozásai „beágyazódnak” a település, térség gazdaságába. Hosszabb távon egy ipari park „léte” a helyi gazdaságfejlesztés sikerességétől függ, azaz egyetlen park sem működhet sokáig „szigetszerűen”. Véleményünk szerint a helyi gazdaságfejlesztésnél jól felhasználhatók a lokális intézményi tényezők rendszerezését leíró gondolatok (Malecki-négyszög), az iparági körzetek eltérő típusai, az életpálya szerinti üzleti támogatások jellemzői, valamint a gazdaságfejlesztési stratégia szakaszai és fázisai. Mindegyik gondolatrendszerrel célszerű áttekinteni a hazai ipari parkok szerepét és lehetőségeit.

### Felhasznált irodalom

- Armstrong, H. – Taylor, J. 2000: *Regional Economics and Policy (third ed.)*. Blackwell, Oxford.
- Benko, G. 1999: *Regionális tudomány*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs.
- Coe, N. M. 2001: A Hybrid Agglomeration? The Development of a Satellite-Marshallian Industrial District in Vancouver's Film Industry. *Urban Studies*, 10, 1753-1775. o.
- DARFT 1999: *A Dél-alföldi régió stratégiai programja*. DARFT, Szeged (letölthető: [www.del-alfold.hu/](http://www.del-alfold.hu/)).
- Deák Sz. 2000: A Porter-féle rombuszmodell főbb közgazdasági összefüggései. Farkas B. – Lengyel I. (szerk.) *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPPress, Szeged, 67-87.o.
- Dicken, P. 1998: *Global Shift. Transforming the World Economy (third ed)*. Paul Chapman, London.
- Dóry T. – Rechnitzer J. 2000: *Regionális innovációs stratégiák*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- EC 2000: *Challenges for enterprise policy in the knowledge-driven economy*. Proposal for a Council Decision on a Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship (2001-2005), 26.04.2000, COM(2000) 256 final. European Commission, Luxembourg.
- Enyedi Gy. 1996: *Regionális folyamatok Magyarországon az átment időszakában*. Hilscher R. Szociálpolitikai Egyesület, Budapest.
- Enyedi Gy. 1998: Sikeres régiók. In *Tények könyve: régiók*. Greger-Delacroix, Budapest, 409-411.o.
- Enyedi Gy. 2000: Globalizáció és magyar területi fejlődés. *Tér és Társadalom*, 1. 1-10.o.
- Ernst&Young 1999: *Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs*. Synthesis Report, European Commission, July 1999, 181. o.
- Forman B. 2001: *Az Európai Unió strukturális és előcsatlakozási alapjai*. Európai Bizottság Magyarországi Delegációja, Budapest.
- Fujita, M. – Krugman, P. – Venables, A. J. 1999: *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*. MIT Press, Cambridge (MA).
- Horváth Gy. 1998: *Európai regionális politika*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs
- Horváth Gy. 2001: *Regionális támogatások az Európai Unióban*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Kállay L. 2000: Mikrohitelzés piaci alapon. Vállalkozásélénkítés intézményfejlesztéssel. *Közgazdasági Szemle*, 1. 41-63.o.
- Kőhegyi K. 2001: Növekvő és zsugorodó vállalkozások. *Közgazdasági Szemle*, 4. 320-337.o.
- Krugman, P. 1995: *Development, Geography, and Economic Theory*. MIT Press, Cambridge (MA).

- Krugman, P. 2000: Where in the World is the 'New Economic Geography'? In Clark, G. L. – Feldman, M. P. – Gertler, M. S. (eds.): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, Oxford, 49-60. o.
- Lados M. 2001: A területi tervezés kihívásai, mint a területi politika sajátosságai az átmenetben. *Tér és Társadalom*, 2, 25-70.o.
- Lengyel I. 2000/a: A regionális versenyképességről. *Közgazdasági Szemle*, 12, 962-987. o.
- Lengyel I. 2000/b: Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. *Tér és Társadalom*, 4, 39-86. o.
- Lengyel I. (szerk.) 2000/c: *A Dél-alföldi régió kis- és középvállalkozás-fejlesztési operatív programja*. SZTE Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged (letölthető: [www.del-alfold.hu/](http://www.del-alfold.hu/)).
- Lengyel I. 2000/d: A regionális versenyképesség tényezői, különös tekintettel a Dél-Alföldre. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.) *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPPress, Szeged, 39-57.o.
- Lengyel I. 2001: Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. *Vezetéstudomány*, 11, 19-43. o.
- Lengyel I. – Mozsár 2002: A külső gazdasági hatások (externáliák) térbelisége. *Tér és Társadalom*, 2. 1-20.
- Liou, K.T. 1998 (ed): *Handbook of Economic Development*. New York, Marcel Dekker.
- Malecki, E. J. 1997: *Technology and Economic Development: The dynamics of local, regional and national competitiveness*. Longman, Edinburgh.
- Malizia, E. E. – Feser, E. J. 1999: *Understanding Local Economic Development*. Center for Urban Policy Research, New Brunswick.
- Markusen, A. 1998: Sticky places in slippery place: A typology of industrial district. In Barnes, T. J. – Gertler, M. S. (eds.): *The New Industrial Geography*. Routledge, London, 98-124. o.
- Maskell, P. - Eskelinen, H. - Hannibalsson, I. - Malmberg, A. - Vatne, E. (1998): *Competitiveness, Locational Learnings and Regional Development: Specialisation and prosperity in small open economies*. Routledge, London.
- Nikodémus A. 2002/a: A regionális politika és gazdaságfejlesztés nemzetközi és hazai szemmel. *Területi Statisztika*, 2, 111-130. o.
- Nikodémus A. 2002/b: A Széchenyi-Terv ipari park programjainak regionális térszerkezeti hatása. *Falu Város Régió*, 3, 3-8. o.
- OECD 1999: *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD Proceedings, Paris.
- OECD 2001: *Enhancing SME Competitiveness*. The OECD Bologna Ministerial Conference. OECD, Paris.
- Porter, M. E. 1990: *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York.
- Porter, M. E. 1996: Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. *International Regional Science Review*, 1-2, 85-94. o.

- Porter, M. E. 1998: *On Competition*. Free Press, New York.
- Porter, M.J 1999: Microeconomics competitiveness: Findings from the 1999. In *Global Competitiveness Report*. World Economic Forum, Davos, 30-53. o.
- Porter, M. E. 2000/a: Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 1, 15-34. o.
- Porter, M. E. 2000/b: Locations, Clusters, and Company Strategy. In Clark, G.L. – Feldman, M.P. – Gertler, M.S. (eds.) *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, Oxford, 253-274. o.
- Porter, M.E. 2001: *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness*. Council of Competitiveness, Washington.
- Porter, M. E. – Sölvell, Ö. 1998: The Role of Geography in the Process of Innovation and the Sustainable Competitive Advantage of Firms. In Chandler, A.D – Hagström, P. – Sölvell, Ö. (eds.): *The Dynamic Firm*. Oxford University Press, Oxford, 440-457. o.
- Rechnitzer J. 1998: *Területi stratégiák*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs.
- Rechnitzer J. 2000: Területi politika az EU csatlakozás előtt. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.) *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, Szeged, 13-24.o.
- Török Á. 1995: Magyar iparfejlődés középtávon – jövőkép és forgatókönyvek. *Közgazdasági Szemle*, 10. 901-925.o.
- Török Á. 2001: A gazdasági modernizáció stratégiája Finnországban. *Vezetéstudomány*, 7-8, 58-73.o.; 9. 31-38.o.
- Waits, M. J. 1998: Economic Development Strategies in the American States. In Liou, K.T. (ed): *Handbook of Economic Development*. New York, Marcel Dekker. 183-213.o.
- Waits, M.J. 2000: The Added Value of the Industry Cluster Approach to Economic Analysis, Strategy Development, and Service Delivery. *Economic Development Quarterly*, 1, 35-50.o.
- Zeitlin, J. 1994: Ipari körzetek és regionális gazdasági megújulás. *Közgazdasági Szemle*, 1, 14-25. o.

### 3. Az ipari park fogalomköre és kategóriái

*Lengyel Imre – Kosztopoulosz Andreász – Imreh Szabolcs*

Ipari park. Ez az évtizedek óta használt, de a szakirodalomban rendszeresen csak a 70-es évektől megjelenő fogalom mára Magyarországon a gazdasági modernizáció mitikus jelképévé vált. Valójában egy nem könnyen meghatározható **gyűjtőfogalomról** van szó, mely ugyan mindenütt az ipari tevékenységek egyfajta térbeli koncentrációját jelenti, de a valóságban nagyon különböző alapfunkciói lehetnek, melyek a nemzetközi gyakorlatban használt elnevezésekben is visszatükröződnek. Napjainkban a „parkhoz” többféle jelző kapcsolódik (technológiai, tudományos, innovációs stb.), valamiképp utalva az ott folyó tevékenységek jellegére.

Tanulmányunkban először áttekintjük a mérvadó nemzetközi irányzatok alapján az ipari park gyűjtőfogalom körébe sorolható kifejezések értelmezését és egymáshoz való viszonyát. Először az ipari terekkel kapcsolatos alap gondolatokat, majd az EU-ban általánosnak tekinthető tipizálást, ezt követően napjainkban az inkubációhoz kapcsolódó felfogásokat és klasszifikációkat elemezzük. A továbbiakban bemutatjuk és összevetjük az ipari parkokra vonatkozó egyes hazai megfogalmazásokat, kitérve a tíz éves ipari parki programra is. Felvázoljuk az egyes parktípusok legfontosabb jellemzőit, természetesen ezzel párhuzamosan megjelenítve néhány lehetséges kategorizálást is.

#### 3.1. A parkok különböző típusai

A fejlett országok sikeres példái hatására a világ sok országában kiemelten támogatják az iparfejlesztésen belül a földrajzilag koncentrált ipari területek kialakítását, részben munkahelyteremtés, részben a koncentrált és így olcsóbb infrastruktúra kiépítése, részben környezeti problémák stb. miatt. Az eltérő gazdaságpolitikai célok, a különböző gazdasági és társadalmi háttér, a más-más helyi környezeti adottságok miatt az ipari területeknek, köztük az **ipari parkoknak nagyon sokféle típusa** figyelhető meg. Az eltérő esetekre többféle osztályozás létezik, amelyek közül csak a legfontosabbnak ítélt tipizálásokat tekintjük át.

Megjegyezzük, hogy a magyar ipari park fogalom tükörfordítása az „industrial park” kifejezésnek, ami félreértésekre ad alkalmat: a nemzetközi gyakorlatban a kifejezés inkább a hagyományos ipari térségek szerkezetváltásához kapcsolódik, azaz főleg a nehézipar, gépipar területhasznosításához, nem pedig az innovációs tevékenységekhez (amire sokkal gyakoribbak a business park, science park,

innovation park stb. kifejezések, lásd később). Továbbá itthon mindenki kizárólag feldolgozóipari tevékenységre koncentrál<sup>1</sup>, holott szolgáltató, logisztikai stb. cégek is letelepedhetnek a parkokba (az alföldi városokban több helyen a lakosság ellenállását váltotta ki az ipari parkok alapításának kezdeményezése, mivel az emberek füstölő gyárkérményekre asszociáltak). A fogalmi kavalkád külföldön is mindenütt jelen van, ezért azon nemzetközi szervezetek álláspontját célszerű alapul venni, amelyek fejlesztésekkel foglalkozó szakértői bizonyos „közös gyakorlat” kialakítására törekszenek.

Az ipari parkok legágabb fogalmi keretét az ipari hasznosítású területek, zónák, övezetek, térségek jelentik, ezen fogalmak több esetben szinonímák, de megfigyelhető bizonyos fogalmi tisztázásra törekvő szándék is. Elhatárolva az ipari zónától vagy térségtől („industrial zone”, „industrial area”) az UNIDO, az ENSZ fejlesztési szervezete több dokumentumában az **ipari hasznosításra előkészített terület** („industrial estates”) jelenik meg, amelynek főbb megkülönböztető vonásai (UNEP 2001):

- relatíve nagy kiterjedésű területen fekszik (ez tipikusan 40-80 hektár),
- a megtelepedett vállalatok egyaránt hozzáférnek a közüzemi (víz, villany stb.) és egyéb közszolgáltatásokhoz, az alapvető műszaki infrastruktúra számukra biztosított,
- fejlesztése más, általánosabb fejlesztési (főleg terület- és településfejlesztési) tervekkel összhangban történik,
- különböző közös (központosított), adminisztratív funkciók is megtalálhatók a területen, többféle ügyviteli szolgáltatást is nyújtanak, így például menedzseri, technikai és pénzügyi feladatokat is végeznek.

A fenti felsorolás nagyon általános kereteket ír elő, illik a **magyar ipari parkok többségére** is, így az ipari hasznosításra előkészített terület fogalma bizonyos szempontból a legágabb keretét alkotja a térben lehatárolt helyen folyó, földrajzilag koncentrált ipari tevékenységeknek. Megjegyezzük, hogy az UNEP dokumentuma szerint az **ipari zóna** (ipari övezet) („industrial zone”) kifejezés általában egy nagyobb térség megnevezésére vonatkozik (időnként nem is összefüggő területről, hanem különböző telkek együtteséről van szó), amely a helyi hatóságok kezelésében áll iparfejlesztés céljára. Az **ipari térség** („industrial area”), ami inkább ipartelepítésre alkalmassá tett és parcellánként iparfejlesztési céllal értékesített ingatlant jelent, legfőképpen abban különbözik az ipari hasznosításra előkészített területtől, hogy az utóbbi rendelkezik az adminisztratív funkció ellátásához szükséges szervezettel, míg az ipari térség nem.

A fenti lehatárolásokat a nemzetközi szervezetek (így az UNEP jelentése) sem kezelik mereven: természetesen léteznek olyan ipari hasznosításra előkészített területek (a mi fogalmaink szerinti ipari parkok) is, melyek kilógnak valamely tulajdon-

---

<sup>1</sup> A feldolgozóipar esetén inkább a manufacturing, illetve processing industry kifejezés használatos.



ság mentén a csoportból, például lényegesen kisebb vagy éppen hatalmas méretük-nél fogva (ilyenek pl. a kis, külvárosi parkok vagy a Dubai Jebel Ali Park, mely több mint 100 km<sup>2</sup>-en terül el és 1600 betelepült vállalkozással rendelkezik).

### 3.1.1. Az új ipari terek kategóriái

Georges Benko a regionális tudomány nemzetközileg elismert tudósa, aki a földrajzi koncentrációkkal, új ipari terekkel foglalkozik, főleg francia tapasztalatokból kiindulva a **technológiai parkot** tartja az 1970-es évek végétől megjelenő új ipari terek alapvető kategóriájának, bár hozzáteszi, hogy a fogalomnak nincs homogén értelmezése, nem kristályosodott egyetlen, alapvető modellé (Benko 1992, 1999). Sőt, bizonyos értelemben Benko szerint a technológiai park fogalma egybeesik az 1950-es, 1960-as években megfogalmazott növekedési pólussal (growth pole), és a helyi húzóágazatok megújulásaként értelmezhető. Három, egymással szoros kapcsolatban levő fogalmat különböztet meg: technológiai park, technológiai pólus és technopolisz (Benko 1992). Benko gondolatai a hazai területfejlesztési irányzatokra, de az ipari parkok fejlesztésére is nagy hatást gyakoroltak, ezért célszerű röviden áttekinteni őket.

#### *Technológiai park*

Földrajzi értelemben a technológiai, ipari, műszaki tevékenységek központja, a lokális fejlődés magja, az innovatív, húzó vállalatok együttese, amely nagyvárosokhoz kötődik. Vonzereje az egyetemi és tudományos kutatási kapacitáson alapszik, sokszor egyenesen a városfejlesztés térbeli szervezetének tekintik. A „keresztezéssel való megtermékenyítés” koncepcióján alapszik (Pierre Laffitte után) mely arra utal, hogy a fejlesztés teljes folyamatához kapcsolódó intézmények, szervezetek csoportosulása szinergikus hatást fejt ki az innovációk megszületésének elősegítésében. Megjelenésében nem más, mint színvonalas környezetben elhelyezett irodák, laboratóriumok és termelőüzemek együttese: egy körülhatárolt teret tölt be, ahol a gazdasági tevékenységek koncentrálódnak.

#### *Technológiai pólus*

Míg a technológiai park fogalma erőteljesen az innováció fogalmához kapcsolódik, addig a technológiai pólus („technopole”) kifejezés a regionális fejlesztéshez kötődik, és inkább a terület- és városfejlesztés terminológiájában terjedt el. A technológiai pólusok olyan húzóágazatokat jelentenek, amelyek területi hálózatba szerveződve a technológia átadását segítik elő a helyi/regionális ipar számára, és közös-

ségi is támogatást élveznek. Ezek a húzóágazatok nem biztos, hogy a csúcstechnológiához kötődnek.

### *Technopolisz*

A technopolisz fogalma az, amelyik integrálja a másik két előbbi kategóriát. A technopolisz egyszerre technológiai park és technológiai pólus, egyidejűleg lehet az innováció és a regionális fejlesztés alkalmas eszköze. A technopolisz tágabb abban az értelemben is, hogy inkább az egész városra és vonzáskörzetére terjed ki, nem pedig egyetlen ingatlanra.

A technológiai parkok és a régiók kapcsolata alapján három különböző regionális fejlődési pálya adható meg, amelyek az új ipari terek három alaptípusát is kijelölik:

- a régi iparterületek átstrukturálása,
- a nagyvárosi térség agglomeratív előnyeire épülő technológiai fejlődés,
- a „semmitől születő” új ipari terek, melyek több esetben a helyi tradíciók híján jobban képesek alkalmazkodni a termelés új, megváltozott feltételeihez, szervezetéhez.

Benko az új ipari tér három elméleti alapkategóriájának megfogalmazásán túl kísérletet tesz a gyakorlatban megvalósult **új ipari létesítmények csoportosítására** is, rendező elvként a térbeli megjelenést, illetve a tevékenységformát használva (Benko 1992):

- **innovációs centrum** (egyetemen belül működő kis egységek – pl. a Compiégne-i Egyetemen),
- **inkubátorház** (a technológiai park kiegészítő eleme),
- **tudományos park** (az angolszász országokban jellemző típus, egyetemekhez kapcsolódik – pl. Cambridge-i Kutató Park),
- **technológiai park** (alkalmazott kutatásra épül, nem feltétlenül egyetemi relációban – pl. Sophia Antipolis-ban),
- **üzleti és kereskedelmi park** (kereskedelmi vállalatok igényeire épül – pl. párizsi régióban -, különösen repülőterek mellett),
- **a legkorszerűbb ipari zónák** (korszerű ipari parkok együttese).

Benko a '90-es évek eleji válságból való kiutat keresve úgy fogalmaz, hogy a technológiai parkok talán egy **új iparosítási modellt** jelenthetnek. Lényeges megállapítása, hogy a „parkok” döntően a területfejlesztés, illetve gazdasági szerkezetváltás eszközei, a globális gazdaság csomópontjai, amelyeknek három alaptípusa markánsan elkülönül egymástól. Mind a három lényegében „közjósággként” funkcionál (mint pl. az energiahálózatok, avagy a közutak), azaz a kormánzatnak kell létrehozni, mivel a magáncégek erre nem képesek, viszont a fenntartást és működtetést már a vállalkozóknak kell állniuk. Mind a technológiai transzfer helyi létesítménye-

ivel, mind a tudományos parkok szerepével és a technopoliszokkal részletesen foglalkozunk a későbbiekben<sup>2</sup>.

### 3.1.2. Az EU hagyományos tipizálása

Az Európai Unióban is megkísérelték osztályozni az ipari parkokhoz hasonló azon változatos képződményeket, amelyek a különböző kutatási eredmények megosztásán és a technológia transzfer megvalósításán alapulnak. Az 1990-es évek elején az alábbi típusokat határozták meg a parkban folyó legfontosabb tevékenységeket (core businesses) kiemelve (Scandizzo 2001):

- tudományos park („science park”),
- kutató park („research park”),
- technológiai park („technology park”),
- innovációs központ („innovation center”),
- üzleti park („business park”) és
- üzleti inkubátor központ („business incubation center”).

#### *Tudományos park*

**Felsőoktatási intézmények** vagy fejlett **kutatóközpontok** közelségében helyezkedik el, és napi operatív kapcsolatban is van ezekkel a szervezetekkel. Célja, hogy elősegítse olyan vállalkozások létrejöttét és növekedését, amelyek az új technológiákra épülnek. Aktív közvetítő szerepet vállal a technológia transzfer folyamatában a tudományos és kutató-fejlesztő intézmények, valamint a park területén működő vállalkozások között.

Szerepe gyakran kiterjed az **ingatlanfejlesztési célok** megvalósítására is, ami vonzóvá teszi új tevékenységek vagy nagyvállalatok kutató-fejlesztő részlegei számára is, tekintettel az egyetemek vagy kutatóközpontok közelségére. A parkban végzett kutató-fejlesztő tevékenység gyakran csupán a prototípus kifejlesztésére korlátozódik, míg a termelést a vállalat máshol végzi. Néhány esetben azonban a fejlett technika alkalmazását feltételező részegységeket (kisebb sorozatban) is a parkban gyártják. A tudományos park több elkülönülő területből, különböző helyeken levő ingatlanokból is állhat, amelyek nem egymás közelében helyezkednek el, de ugyanazon városon belül található, és mindig működnek közös létesítmények és közös szolgáltatások is.

#### *Kutató park*

A kutató park általában egyetemek vagy kutatóközpontok mellé települ. Fő tevékenysége sokkal inkább az **alapkutatás**, semmint a fejlesztés. További jellegzetességét a kapcsolódó egyetemi kutatás jelenti, a tudományban és technológiában való

---

<sup>2</sup> Lásd 5. és 6. fejezet.

kiváló jártasság tényezőire alapozva. Továbbá inkább kutatóintézetek működnek a kutató parkokban, nyilván nonprofit (közösségi, alapítványi) szervezetek, nem pedig nagyvállalati részlegek.

#### *Technológiai park*

A technológiai park olyan cégeket fogad be, amelyek a **fejlett technológiák** (high-tech) kereskedelmi célú hasznosításával foglalkoznak, beleértve a kutatás-fejlesztést, a termelést, az értékesítést és az azt követő szolgáltatásokat. A technológiai park a termelő tevékenység fontossága miatt különbözik mind a tudományos, mind a kutató parktól. A tudományos intézetek részvétele nem döntő jelentőségű. A park a fejlett technológiára épülő vállalkozások speciális infrastrukturális igényeit is kielégíti. Bizonyos esetekben egy cég bebocsátását a park a termelés felfutásától vagy a fejlett technológia alkalmazásától is függővé teszi.

#### *Innovációs központ*

Az innovációs központ az új termékek és technikai eljárások kifejlesztésével, marketingjével foglalkozó **kezdő vállalkozások** (start-up) igényeinek kielégítését tűzi ki célul. Ezeknek a vállalkozásoknak viszonylag nagy a piaci kockázata, és a sikeres fejlődéshez nem csupán üzleti támogatásra és ügyviteli tanácsra van szükségük, hanem pénzügyi szervezetek, vállalkozásfejlesztő ügynökségek és kutató intézmények **helyben lévő hálózatára** is. Az innovációs központ fő célja, hogy elősegítse a fejlett technológiára épülő új vállalkozások létrehozását. A nyújtott szolgáltatások magukban foglalják a pénzügyi, marketing és technológiai tanácsadást éppúgy, mint az adminisztratív szolgáltatásokat (pl. titkárság). Az innovációs központ speciális célkitűzése a kis- és középvállalkozások (KKV-k) támogatása, több esetben egy nagyobb projekt (pl. tudományos park) elemeként működik.

#### *Üzleti park*

Az üzleti parkok minőségi környezet kínálnak az üzleti tevékenységek széles körének végzéséhez, úgymint a gyártáshoz, összeszereléshez, értékesítéshez (kereskedelem, logisztika) és adminisztratív tevékenységekhez. A tudományos intézmények közelsége nem játszik szerepet a vállalatok odatelepitésnél, avagy az üzleti park létrehozásánál.

#### *Üzleti inkubátor központ*

Az üzleti inkubátor központ meghatározott ideig az egy helyen levő, kezdő és fejlődő KKV-kat sűríti. Célja, hogy javítsa fejlődési lehetőségeiket és túlélési rátájukat azáltal, hogy az elinduláshoz telephelyi (ingatlan) lehetőségeket és kedvezményes üzleti szolgáltatásokat biztosít számukra. Főleg a helyi fejlődést és munkahely-

teremtést ösztönzik vele, a technológia szerepe mellékes lehet. Magyarországon inkubátorház néven terjedt el.

### 3.2. Az üzleti inkubáció létesítményei

Az UN/ECE<sup>3</sup> által 1999-ben szervezett konferencia és azt követő, 2000-ben és 2001-ben megjelent kiadványok fő célja az üzleti inkubátorok, tudományos parkok és technopoliszok legújabb tapasztalatainak rögzítése volt, főleg Kelet-Közép Európában és a FÁK országaiban, de finn, német, olasz és svéd áttekintés is szerepel bennük (UN/ECE 2000, 2001).

A kiadványok az **üzleti inkubáció fő céljának** az induló vállalkozások (start-up) fejlesztését és megerősítését, a vállalkozókésztséget ösztönző és támogató helyi központok kialakítását tartják, főleg innovatív termékek előállítását végző cégek esetében. Hat típusból indultak ki:

- **Klasszikus üzleti inkubátorok** (classical business incubators): kezdő KKV-k részére infrastruktúra és a szolgáltatások széles körének nyújtása, amelynek segítségével a kezdeti szakaszban képessé válnak sikeresen elindítani és fel-futtatni tevékenységüket. Nálunk az inkubátorházak, illetve irodaházak (pl. informatikai szolgáltatásoknál) tartoznak ide.
- **Ipari hasznosításra előkészített területek** (industrial estates): a regionális gazdaságfejlesztés dinamikus eszköze a helyi önkormányzatok és regionális fejlesztési ügynökségek részére. Mint említettük, itthon az ipari parkok feleltethetők meg ennek a formának.
- **Export feldolgozóipari zóna** (export processing zone): az export és a külkereskedelem miatt fontos, bár általában gyenge marad az ott működő vállalatok kapcsolata a helyi gazdasággal. Továbbá az üzleti szolgáltatások lehetőségei, az infrastruktúra és az adókedvezmények vonzzák a külföldi működő tőkét, ezáltal javul a térség foglalkoztatottsága (és a fizetési mérleg). A hazai eszközökből nagyjából az ipari vámszabad területek, illetve a vállalkozási övezetek tartoznak ide.
- **Tudományos (technológiai) parkok** (science/technology parks): kreatív környezet teremtenek a technológia-alapú vállalkozások számára a kutatási eredmények üzleti hasznosításához.
- **Virtuális üzleti inkubátorok** (virtuális technológiai parkok): a cégek egymás közötti, valamint az üzleti partnerekkel történő kapcsolatok létrehozása és működtetése: Internet, elektronikus adatsere, videó konferencia lehetőségek stb.

---

<sup>3</sup> Az United Nations Economic Commission for Europe (UN/ECE) 1999 júniusában Genfben tartott „Best practice in business incubation” címmel egy konferenciát, amelyen 27 országból közel 100 szakértő vett részt (Magyarországról 8 főt sorolnak fel közreműködőként).

- **Klaszteresedés és hálózatosodás:** a KKV-k klaszteresedése és hálózatosodása egyre növekvőbb fontosságú, lehetővé teszi számukra a magas szakképzett-ségű munkaerő és az üzleti szolgáltatások, köztük az inkubációs szolgáltatások elérését. A klaszterek, mint a KKV-k agglomerációi lehetővé teszik a specializációt, a technológiai kapacitások kiépítését, az innovációt stb.

Ez a felsorolás nyilván csak a kereteket jelölte ki, bizonyos jellemző típusokat próbált megadni, amelyekben belül a felmérésben részt vevő országok elhelyezték vállalkozásfejlesztési programjaikat, az egyes intézményeket. Az inkubátorokkal a következő alpontban, az EU-ban lezajlott inkubációs felméréssel kapcsolatban bővebben foglalkozunk, a tudományos parkok (az 5. és 6. fejezetben), valamint a klaszterek és KKV-hálózatok (a 7. és 8. fejezetben) bemutatására később kerül sor.

A fenti felsorolás alapján is érzékelhető, hogy a nemzetközi felfogások igen tág határok között mozognak. A megadott hat típus két jól elkülönülő csoportba sorolható:

- Az első csoport a **hagyományos ipari felfogást** tükrözi, jellemzője a méretbeli elkülönítés: a legkisebb létesítményből (klasszikus üzleti inkubátor, ami lehet egyetlen épület, irodaház is) kiindulva egy városban levő ipari hasznosításra előkészített területeken (jellemzően ipari parkokon) át egy egész település együttes (mint feldolgozóipari zóna) ipari célú fejlesztése jelenik meg.
- A második csoport a **modern innovációs lehetőségek** kihasználására épül, amikor a tudományos parkok mellett a virtuális inkubátorok jelennek meg, valamint a klaszterek, amelyeknek szintén legalább lokális térség feleltethető meg.

Az első csoport hagyományos szemlélete azt jelenti, hogy főleg mennyiségi fejlesztésekre és központi gazdaságpolitikai akciókra (ipari parkok, vámszabad területek, vállalkozási övezetek kijelölésére) van szükség, amelyeket infrastruktúrával és fejlesztő ügynökségekkel lehet támogatni. A második csoport már minőségi elemeket takar, ezt nem lehet felülről és központilag irányítani, hanem a helyiek összefogása, az alulról-szerveződő elképzelések és a „társadalmi szövet” a lényegesek, azaz a regionális hálózatok működése. Az is nyilvánvaló, hogy először az első csoport elemeit lehet létrehozni, míg a második csoport csak később, a fejlődés magasabb fokán válhat tömegessé.

Az egyes országoknál megadták az ott alkalmazott inkubációs definíciókat. A magyarországi definícióknál az üzleti inkubátorok legfontosabb eseteként az **ipari parkok** lettek megadva (industrial park), amelyek létesítésének alapelvei (UN/ECE 2001, 8.o.): a KKV-k fejlődésének támogatása; az ágazati és regionális szempontok integrálása a vállalati érdekkörbe tartozó szereplőknél (stakeholders); a beszállítói (alvállalkozói) programban való részvétel elősegítése a parkokban való előnyös letelepedési és kedvező működési feltételek révén; az ipari és regionális politika integrálása, mivel az ipari parkok helyi kezdeményezésre, a helyi források aktivizálásával

épültek ki, és hozzájárulnak a foglalkoztatáshoz; valamint a közvetlen külföldi beruházások részére szervezett, átlátható feltételek nyújtása.

### 3.2.1. Az inkubációs folyamat és az inkubátorok fogalma

Az Európai Unióban 2002-ben fejeződött be egy átfogó vizsgálat „Benchmarking the management of incubators” címmel<sup>4</sup>, amelynek keretében mindegyik tagországban széles körű kérdőíves felméréseket végeztek (szinte az EU tagországaiban levő 800 különböző típusú park mindegyikében). A kutatás során definiálták az **inkubációs funkciókat**, és a különböző elnevezésű „parkok” egymáshoz való viszonyát is megpróbálták tisztázni, valamint összehasonlították az egyes országokban folyó inkubációs gyakorlatot. Ez a fogalmi keret felhasználja a korábban ismertetett parki típusokat, de az elmúlt évtized tapasztalatait és változásait is értékeli.

Úgy tűnik, a parkok különböző megnevezéseinél, ahol a KKV-k fejlesztése felmerül, ott az **„incubator”** kifejezés válik gyűjtőfogalommá, amely nyilván jóval szélesebb értelemben használatosak, mint a hazai inkubátorház. Továbbá az **„incubation”** az a folyamat, amely a kisebb vállalkozások, főleg a KKV-k támogatására szolgáló különböző megoldásokat összegzi. Nyilván egy-egy térség fejlesztésének elősegítésénél kiemelt figyelmet kell fordítani az új piaci szegmensekben megjelenő helyi új KKV-k (start-up) támogatására.

Az inkubáció fontosságának felismerése a globalizációhoz köthető:

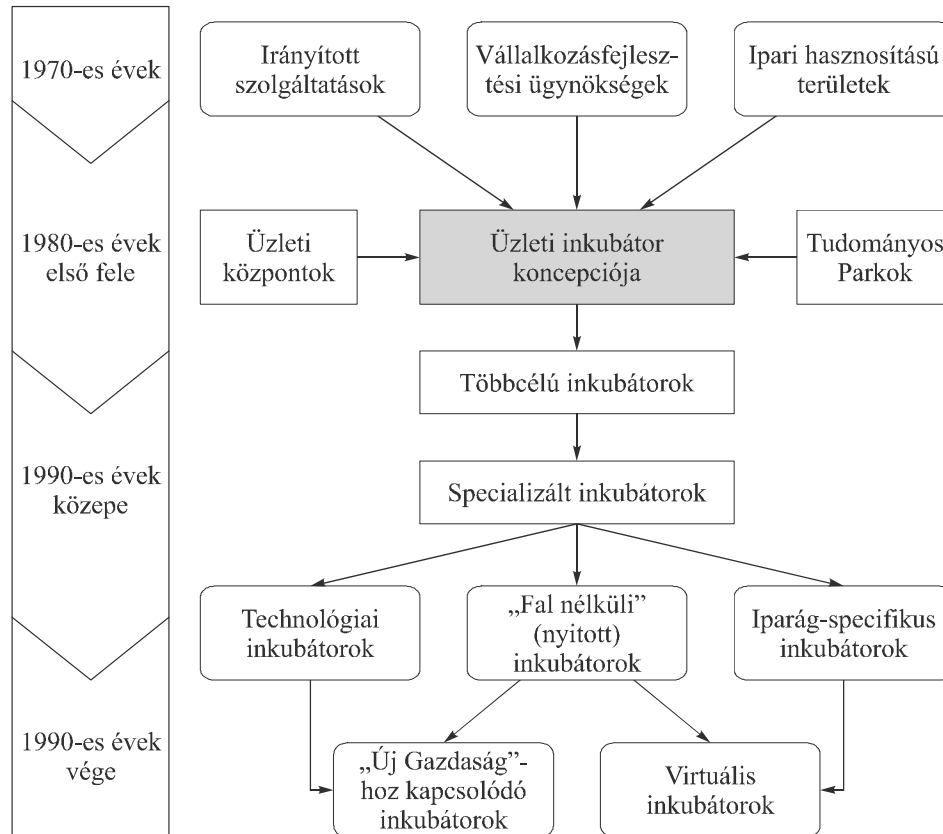
- a gazdasági szervezetek rugalmas alkalmazkodásának elsőrendű fontosságúvá válása,
- a nagyvállalati szervezeti hierarchiák ellaposodása és a kihelyezések (outsourcing) előtérbe kerülése,
- a tudásalapú tevékenységek döntővé válása a tartós vállalati versenyelőnyökben,
- a rugalmas, innovatív KKV-k tömeges megjelenése.

Az 1970-es évektől megfigyelhető, posztfordistának is nevezett folyamat az innovatív KKV-kat felértékelte, amit a gazdasági élet szereplői (nagy- és kisvállalatok) és a kormányzatok is felismertek. A nagyvállalatok is ösztönzik és támogatják az új ötleteket kidolgozó KKV-kat (spin-off, spin-out, start-up), mivel a kockázatos projekteket ezáltal jóval olcsóbban, intenzívebb munkatempóban, azaz jóval hatékonyabban lehet a kisebb (sokszor csak erre a feladatra alakult) szervezetekben megoldani. Mivel a központi és helyi kormányzatok egyik fő célja lett a munkahelyteremtés, ugyanis a nagyvállalatokból felszabaduló munkaerőt a KKV-k vették át (illetve oda kényszerültek), ezáltal az induló KKV-k támogatása és megerősítése is sok országban kiemelt gazdaságfejlesztési és társadalompolitikai feladattá vált.

---

<sup>4</sup> A vizsgálatot a Centre for Strategy & Evaluation Services (CSES) folytatta (Kent, Egyesült Királyság) a European Commission Enterprise Directorate General számára, a végső jelentés 2002 februárjában készült el.

3.1. ábra Az üzleti inkubátor koncepciójának fejlődési folyamata



Forrás: EC (2002, 3. o.)

Az **üzleti inkubátor** koncepciójának kialakulása a 80-as évek elejére tehető (3.1. ábra). A 70-es években először az említett ipari hasznosítású területek (industrial estates) jöttek létre nagyobb számban, valamint megjelentek a vállalkozásfejlesztési ügynökségek és a közös (megosztható), irányított szolgáltatásokat nyújtó szervezetek (managed workshops). Erre a három tényezőre alapozódva formálódott ki az **üzleti inkubátor**, mint általános gyűjtőfogalom, amely kifejezés tartalmazza a tudományos parkok és az üzleti központok szolgáltatásait is. A 90-es évektől egyre speciálisabb szolgáltatásokra volt szüksége a KKV-knak, megjelentek a technológiai inkubátorok (főleg technológia fejlesztésére) és az iparág-specifikus inkubátorok (informatikai stb.). A 90-es évek végén létrejöttek az internetes hálózatra alapozódó, nem egy helyen lévő nyitott inkubátorok, míg napjainkban formálódnak a **virtuális inkubátorok** is. Az időbeli folyamatból érzékelhető, hogy a különböző típusú parkok szinte mindegyikében előtérbe került a KKV-k segítése. Főleg azért, mert a



helyi gazdaságfejlesztés egyik fő eszköze a helyi KKV-k versenylőnyeinek, azaz a helyi üzleti környezetnek a megerősítése.

Az inkubátorok számának megsokszorozódásával, szerepük felértékelődésével együtt megjelentek az inkubációval foglalkozók szakmai szervezetei is: az Egyesült Államokban (NBIA), az Egyesült Királyságban (UKBI), Franciaországban az ELAN, Németországban az ADT stb. Ezek a szervezetek és egyéb kapcsolódó szerveződések (pl. az EU-ban a BIC: Business & Innovation Centre) mindegyike megpróbálta definiálni, mit ért inkubátoron és inkubációs folyamaton.

Az EU-ban 1990-ben fogalmazódott meg először az **inkubátor fogalma**: „olyan hely, ahol az újonnan létrejövő cégek koncentrálnak egy lehatárolt területen. Ezen cégek segítése javítja növekedésük és túlélésük esélyeit egy adott épületben igénybe vehető közös szolgáltatások (telefax, számítógépes lehetőségek stb.), valamint ügyviteli támogatás révén. A hangsúly a helyi fejlődésen és a munkahelyteremtésen van.” (EC 2002). A fogalom lényege: a kezdő vállalkozásoknak helyiségek és szolgáltatások nyújtása kedvezményesen, mégpedig „egy fedél alatt”, ezáltal jelentősen csökkenthetők rezsiköltségeik, az így felszabaduló anyagi és szellemi forrásait pedig érdemi tevékenységekre tudják koncentrálni.

**Szűkebb értelemben** az inkubátor olyan szervezet, amely segíti a kezdő vállalkozásokat ötleteik kidolgozásától azok piaci bevezetéséig, ezáltal a vállalkozás megerősítéséig. **Tágabb értelemben** inkubátornak nevezhetők a technológiai központok és tudományos parkok, az üzleti és innovációs központok sora, amelyek nemcsak telephelyet adnak, hanem a vállalkozásokat támogató szervezetek és intézmények hálózatát is koncentrálnak. Az EU-ban használt is kiderül, hogy nem öncélú az inkubátorok létrehozása és működtetése, hanem a helyi gazdaságfejlesztés és munkahelyteremtés eszköze.

Az EU már említett, 2002-ben zárult kutatásának eredményeként kialakult egy **konszenzusos inkubátor fogalom**, amelyben megpróbálták összegezni a különböző gazdaság- és vállalkozásfejlesztési szemléletre és gyakorlatra (francia, német, amerikai stb.) visszavezethető megközelítéseket. Eszerint az **üzleti inkubátor** (EC 2002, 9. o.):

„egy olyan szervezet, amely rendszerbe foglalja és élénkíti a sikeres vállalkozások létesítésének folyamatát, számukra átfogó és integrált szolgáltatások körét nyújtva, amelyek tartalmazzak:

- inkubációs teret,
- kedvezményes üzleti szolgáltatásokat,
- a klaszteresedés és hálózatosodás lehetőségeit.”

A fogalomból nemcsak a **hely** (ingatlan, iroda stb.), a **közös szolgáltatások** (titkárság, könyvelők stb.) fontossága derül ki, hanem megjelenik az ott működő **vállalkozások közötti együttműködések** támogatása is. Lényegében ezen három funkció megléte esetén beszélhetünk inkubációról. Felismerve, hogy napjainkban a szinergikus hatások, a rejtett tudás (tacit knowledge) elterjedése akkor hatékony, ha a hasonló szakértelemmel és eszközparkkal bíró vállalkozások egymáshoz közel

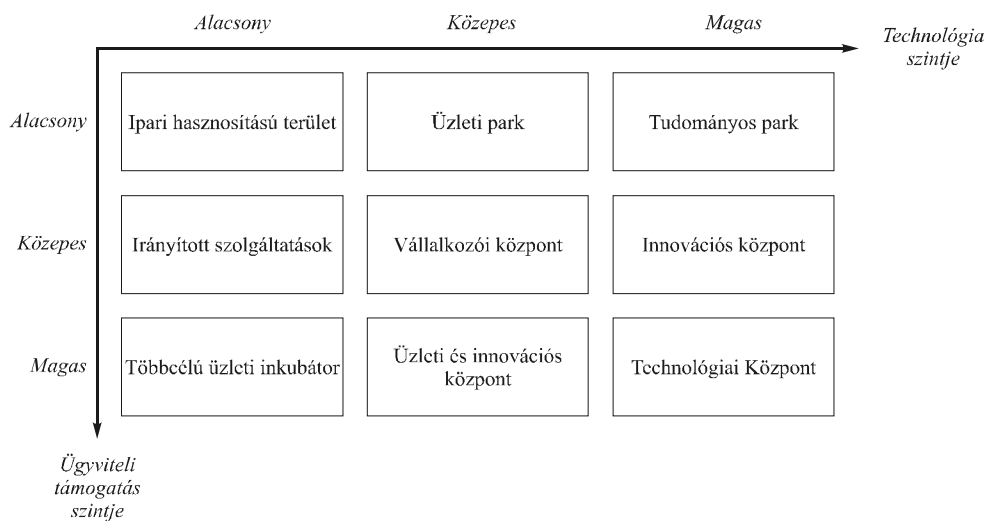
működnek (és terjednek az információk, tapasztalatok), illetve a hasonló közös szolgáltatások is így jóval olcsóbbak lehetnek. Ez azt is jelenti, hogy előtérbe kerültek az olyan inkubátorok, amelyek hasonló tevékenységű vállalkozásokat fogadnak be.

Megjegyezzük, hogy ezek a gondolatok közismertek, de a fejlett országokban is csak egy időbeli folyamat során, évtizedek alatt kerültek át a gyakorlatba. Várhatóan nálunk sem lehet „átugrani az árnyékunkat”, először a fejlett országok 70-es és 80-as évekbeli megoldásait kell (és lehet) tömegesen elterjeszteni, azaz nem a „nagy ugrásra”, hanem csak a folyamat gyorsítására van lehetőségünk. Nem kizárva, hogy előfordulhatnak már napjainkban itthon is pl. virtuális inkubátorok.

### 3.2.2. Az üzleti inkubátorok típusai

A különböző ipari területek lehetséges tipizálásai közül igen szemléletes az a felvétel, amelyik - a fenti konszenzusos fogalmat is integrálva - a KKV-knak nyújtott kedvezményes **üzleti támogatások szintje** (szolgáltatások elterjedtsége) és a **technológia szintje** alapján állapít meg kategóriákat (3.2. ábra).

2. ábra Az üzleti inkubátorok típusai az üzleti támogatás és a technológia szintje szerint



Forrás: EC (2002, 6. o.)

A KKV-kat befogadó üzleti inkubátorok az egyes dimenziók mentén a magasabb értékeknél helyezkednek el, ahol a vállalkozások sokféle és színvonalas üzleti szolgáltatást igényelnek, illetve a folyamatos innovációhoz magas szintű technológiai háttérre (laboratóriumok, műszerek, eszközök stb.) van szükségük. Így inkubátoroknak tekinthetők a tudományos parkok, innovációs központok, technológiai köz-

pontok, az üzleti és innovációs központok, valamint részben a vállalkozói központok is.

Ahol alacsonyak a szolgáltatások iránti igények, illetve a technológia szintje, ott kevésbé van szükség inkubátorokra. Többek között azért is, mivel itt nagyvállalati telephelyek - azaz nemcsak induló, fejlődő kisvállalkozások - is előfordulnak. Ide tartoznak az ipari hasznosítású területek (ahol általában nincs közös szolgáltatás), az üzleti parkok és az irányított szolgáltatásokat (managed workshops) nyújtó parkok. Ezekbe a parkokba általában nincs belépési kritérium, mindenki bekerülhet, aki kibérl (vagy megveszi) a területet. Ebben az esetben a vállalkozás lényegében csak előkészített, vonalas infrastruktúrával ellátott területet bérel, szemben az inkubátorokkal, ahol speciális belépési feltételek vannak, mivel csak azokat engedik be, akiknek az ott nyújtott speciális szolgáltatásokra és egyedi technológiákra van szükségük (azaz akik igénylik a speciális eszközöket és szolgáltatásokat).

A magyarországi ipari parkok igen sokfélék (amit a kötet 9. fejezetében közölt empirikus felmérés részletesen taglal), többségük mind a technológia, mind az ügyviteli támogatás szerint is alacsony szintű. Azaz többségük ipari hasznosítású terület (főleg ha ipari vámszabad területként működik), míg némelyiküknél már megfigyelhetők az üzleti parkok, illetve az irányított szolgáltatásokat nyújtó parkok jellemzői.

Az inkubátorok és inkubáció nemzetközi tapasztalatai azért fontosak, mivel felhasználhatók itthon mind az ipari parkok továbbfejlesztéséhez, mind a különböző térségi koncentrációk kialakulásának elősegítéséhez. Ezek a gondolatok még széles körben nem terjedtek el, de már megjelentek a tíz éves ipari parki fejlesztési programban, illetve a vele foglalkozó tanulmányokban (Nikodémus 2002/a).

### **3.3. Az ipari parkok fogalmi háttere Magyarországon**

Itthon az ipari parkok létrejöttét a gyakorlati igény indokolta, a spontán gazdasági folyamatok, szervezetek (és dinamikus egyének) indították el szerveződésüket, részben a sikeres külföldi példák hatására, míg a kormányzatok csak később karolták fel a kezdeményezéseket. Nyilván ipari hasznosítású területek az elmúlt évtizedekben (1990 előtt) is meg lettek adva az egyes településfejlesztési tervekben (pl. a 60-as és 70-es években az Alföld iparosítása kapcsán), de csak ingatlanhasznosítási jelleggel, illetve városfejlesztési szempontból, mivel közös szolgáltatásokat ismereteink szerint nem terveztek.

Először az ipari parkok fogalmának hazai felfogásait, majd a tíz éves ipari parki programot, ezt követően a legfontosabb empirikus felmérések megállapításait tekintjük át.

#### **3.3.1. Ipari parkok a hazai szakirodalomban**

Az ipari parkok fogalmáról és tipizálásáról a 90-es évek közepétől jelentek meg a szintetizáló jellegű munkák, amelyek közül Rakusz Lajos (2000) és Pálmai Zoltán

(1997) álláspontjára térünk ki. Közismert, hogy az ipari parki kezdeményezések alapvetően két típusba (zöldmezős, rekonstrukciós) sorolhatók.

Rakusz Lajos az Ipari Parkok Egyesületének kiadványában nagyon jó áttekintést ad a témáról (Rakusz 2000). Három különböző nézőpontból definiálja az ipari parkot:

- a parki szolgáltatások és a fizikai infrastruktúra jellege szerint,
- az innováció elősegítésére tekintettel,
- ingatlanfejlesztő projektként.

A szakirodalomban megjelent különböző megközelítések alapján Rakusz négy közös elemet szintetizál:

- a tulajdonjogilag és műszakilag jól definiált területet,
- a park által nyújtott szolgáltatásokat,
- ezen szolgáltatások valamint az infrastruktúra elérésének kedvezményes lehetőségét,
- a parkon belül folyó értékteremtő tevékenységeket.

Rakusz a világszerte elterjedt, sokszínű parkszerű képződményeket több dimenzió (funkció, telepítés jellege, fejlődési fázis, globális célok) mentén is csoportosítja, az eltérő funkciókra épülő tipizálása alapján eltérő parktípusokat különböztetett meg (3.1. táblázat). A felsorolásában (a táblázatban) szereplő utolsó négy kategória már a szervezeti struktúra egy átfogóbb minőségét képviseli. A felsorolásban érvényesül a fokozatos térbeli kiterjedés, a „nagyág elve” (park, technopolisz stb.), a csoportosításban az EU 90-es évek eleji és Benko szemlélete is megjelenik. Külön ki kell emelni Rakusz megfigyelését, miszerint napjainkra a parkok a **hálózatosság** fejlődési fázisába léptek. Ami részben a parkok együttműködését jelenti, de ennél fontosabb a parkokban működő cégek hálózatosságára (klaszteresedése), illetve a parkoknak a helyi gazdaságfejlesztésekben való komplex megjelenítése.

3.1. táblázat A parkok hazai csoportosításai

Rakusz Lajos (2000)	Pálmai Zoltán (1997)
Tudományos park	Inkubátor (alapító központ)
Technológiai park	Üzleti (és innovációs) központ
Innovációs központ	Technológiai centrum (park)
Kereskedelmi park	Tudományos park
Technopolisz	Ipari park (övezet)
Technológiai pólus	Technopolisz
Technológiai körzet	
Vállalkozási övezet	

Forrás: Rakusz (2000) és Pálmai (1997).

Pálmai Zoltán cikkében az innovációs parkot (értelmezésünk szerint: „technopole”) tekinti gyűjtőkategóriának, így az innováció szerepét hangsúlyozza az ipari parkok nemzetközi fejlődési folyamatában. A tipizáláshoz három meghatározó tényező jelenlétét emeli ki (Pálmai 1997):

- műszakilag fejlett és innovatív (főként kis- és közép-) vállalkozásokat,
- állami vagy magántőke által támogatott segítő intézményeket és ügynökségeket,
- kutatóintézeteket és/vagy felsőfokú oktatási intézményeket.

Úgy tűnik, hogy az áttekintett (Benko, UN/ECE, EU, Rakusz, Pálmai) csoportosításokban végül is az **innovációs folyamat** (technológiai szint) és annak jól elkülöníthető szakaszai mentén válnak el egymástól a különböző típusú parki szerveződések, ez a vezérfonal talán az EU által a 90-es évek elején ajánlott felosztásban jelenik meg a legkövetkezetesebben. A „kutatás – technológia – új termék – új vállalat – gyártás” folyamat adekvát sűrűsödési pontjai a „kutató park – technológiai park – innovációs központ – inkubátor – üzleti park” lánc mentén helyezhetők el. Ebben a csoportosításban a generikus forma az EU által ajánlott **tudományos park** elnevezést kapná. Viszont az utóbbi években kissé háttérbe szorult a fenti, főleg ipari folyamatokhoz illeszkedő felsorolás a szolgáltatások előtérbe kerülése miatt, talán ezért került előtérbe az EU-ban is egy jóval általánosabb fogalom: az **üzleti inkubátor**.

A modern európai vizsgálatokon, többek között az inkubáció gondolatán alapul Nikodémus Antal felfogása (2002/a). Míg a többi hazai szerző inkább önmagában tekintették az ipari parkokat, nála megjelenik a fejlesztési cél is: a KKV-k támogatása és a területfejlesztés. Részben az USA NBIA inkubátor felfogásához hasonlóan megkülönböztet első generációs és második generációs ipari parkokat. Az **első generációs ipari parkok** lényegében ipari hasznosítású területek, főleg nagyvállalatok telephelyeivel és minimális közös szolgáltatásokkal. A **második generációs ipari parkokban** megjelennek az inkubációs intézmények: inkubátorházak, innovációs és transzferközpontok. Úgy tűnik, hogy az EU-ban megfigyelhető inkubátorok (inkubációs létesítményeknek helyet adó különböző parkok) az ő elképzelései szerint főleg az ipari parkokból nőnek ki. A tíz éves ipari parki programról később röviden szó lesz, így itt nem részletezzük.

Az ipari parkhoz hasonló képződmények nemzetközi és hazai fogalmkörének rövid áttekintése alapján is kiderül, hogy a globális verseny hatására átrendeződő új gazdasági térben igen sokféle „térbeli koncentráció” jött létre: az elmaradott térségek iparosítására szolgáló ipari hasznosítású területektől, az üzleti és tudományos parkokon át a tudományos városig. A jelentős eltérések ellenére napjainkra kialakultak azok az alapvető típusok, amelyek alapján a főbb kategóriák megadhatók. Az alapvető fogalmak tisztázása után röviden áttekintjük a hazai ipari parkok fejlődéstörténetét, valamint fejlettségének helyzetét, a gyakorlatban is megjelenő kategorizálásokat.

### 3.3.2 Az ipari parkok kialakulásának folyamata Magyarországon

A koncepcionális, parkszerű gazdaságfejlesztés gyakorlata hazánkban (piacgazdasági körülmények között) viszonylag rövid, mintegy öt esztendő múltá tekint vissza. Az első ipari parkok (Győrben, Székesfehérváron) a 90-es évek elején még decentralizáltan, helyi kezdeményezésre, egy-egy meghatározó külföldi termelővállalkozás betelepülésével alakultak ki. Azóta a parkok számának növekedési üteme imponálón magas: 2001-re már 146, 2002 őszére immáron 155 terület nyerte el az ipari park címet Magyarországon, a Gazdasági Minisztérium<sup>5</sup> (GM) tíz éves fejlesztési programja pedig további mintegy száz ipari park létrejöttét tartja kívánatosnak (a fejlesztési elképzelésekről lásd az 1. fejezetet).

A parkok létrehozásában, fejlesztésében történő állami szerepvállalás kezdeményezésében az 1994-ben megalapított **Ipari Parkok Egyesülete (IPE)** játszott kulcsszerepet (Rakusz 2000). Az IPE 1995 májusában tett javaslatában a Kormányzat számára hármass feladatkört fogalmazott meg: az ipari parkok létrehozási folyamatára, a preferenciarendszer kialakítására, működtetésére, illetve bizonyos adminisztratív könnyítések bevezetésére. Ennek nyomán indult el 1996-ban az Ipari Park Program előkészítése, majd a kormány megalkotta a 185/1996. (XII. 11.) számú rendeletet az Ipari Park címről az ipari parkok létesítésének és támogatásának elősegítése érdekében. Az első pályázatot 1997-ben írták ki az Ipari Park cím elnyerésére a 19/1997. (V. 14.) számú IKIM rendelet alapján, a cím elnyerését követően pedig az infrastruktúra kiépítéséhez pályázni lehetett költségvetési támogatásért. 1996-tól kezdve évi 1,0-1,3 Mrd Ft forrást különítettek el a gazdaságfejlesztési valamint a területfejlesztési célelőirányzatokból erre a célra (Rakusz 2000).

Változást jelentett 2000-től, hogy egyrészt az ipari parkokra vonatkozó támogatási rendszert integrálták a Széchenyi Tervbe, méghozzá a **Regionális Gazdaságépítési Program (REGÉC)** keretei között jelenítették meg mind a cím elnyerését, mind pedig az ipari parkok beruházásainak, működésük és szolgáltatásaik fejlesztésének támogatását érintő pályázatokat, és ezzel párhuzamosan növekedett a pályázatok mögé állított források összege is.

Másrészt előremutató változtatásnak tekinthető, hogy diverzifikálták a programot azzal, hogy külön lehetőségeket biztosítottak a továbbfejlődés lehetőségét fontolgató ún. **második generációs ipari parkok** számára is (pl. logisztikai centrumokra, inkubátorházakra vonatkozó pályázatok). Érdekes újdonság volt az is, hogy az elnyerhető cím tekintetében is többfokozatú lett a rendszer az „Integrátor Ipari Park” titulus bevezetésével. Végül abban is különbözött az új rendszer, hogy lényegében már induláskor, azaz a cím elnyerését célzó pályázat benyújtásakor legalább öt, összesen legalább 100 főt foglalkoztató vállalkozásnak kellett az ipari parkba betelepülnie ahhoz, hogy az megfeleljen a feltételeknek. Ez szigorítást jelentett a cím adományo-

<sup>5</sup> A felmérés elkészítésekor, 2002 tavaszán még így nevezték a minisztériumot, ezért a tanulmányban is ezt használjuk, 2002 nyarán lett Gazdasági és Közlekedési Minisztérium.

zásában, mivel a teljesen zöldmezős parkok ezután elesetek a program forrásaitól: pusztán ígéretekkel nem lehetett már fejlesztési pénzhez jutni.

Fontos fejlemény, és ez a jelenből az ipari parkok jövőjébe vezet át, hogy megszületett az **ipari parkok tízéves fejlesztési programja** (GM 2001/a), mely kísérletet tesz az ipari parkok jövőbeli továbbfejlődési pályáinak kijelölésére. A koncepció legfontosabb eleme, hogy az ipari parkok eddigi extenzív fejlesztési szakaszát mintegy lezárva teret nyit egy új kategóriának, a **második generációs ipari parkoknak**. Ezeknek a tényleges térségi gazdaságszervező erővel rendelkező szerveződéseknek a kialakulását a program az alábbi négy, eltérő jellemzőkkel leírható és külön támogatandó fejlődési irány mentén látja elképzelhetőnek:

- innováció-orientált ipari parkok,
- technológiai inkubátorok és innovációs központok,
- innovációs transzferközpontok,
- logisztikai központok.

Ez a felsorolás támaszkodik ugyan a nemzetközi trendekre és kategóriákra, de inkább a hazai fejlesztési igényeket és területfejlesztési elképzeléseket részesíti előnyben. Az innováció, a kutatás-fejlesztés és a modern technológia jelenlétének szükségessége, azaz a tudásra való építkezés gondolata egyértelműen tetten érhető az elképzelésekben. Ugyanígy előfordul az egyes tervezett kategóriák részletes leírásánál a megfelelő szolgáltatások kialakításának szükségessége, azaz az egyes formációknak a magasabb szintű ügyviteli támogatás irányába történő elmozdítása is.

A tízéves program első három fejlesztési kategóriájának stílusjegyei és funkciói alapján többé-kevésbé meg is feleltethető a korábban említett EU-s inkubációs csoportosítás (3.2. ábra) szerinti innovációs, illetve technológiai központnak, valamint az üzleti és innovációs központnak. Természetesen, mivel a hazai fejlesztés a regionális innovációs intézményrendszer kiépítését is ezen a programon belül kívánja megoldani, a hazai kategóriák értelemszerűen nincsenek teljes átfedésben az ismert EU felmérés kategóriáival. Az is egyértelmű, hogy a hazai valós igények szerint kell adaptálni a külföldi inkubációs tapasztalatokat.

A második generációs parkok közül egyedül a **logisztikai központ** nem illeszthető közvetlenül az EU kategóriákhoz. Maga a központ tervezett funkcióit tekintve talán az üzleti park (fejlettebb, specializált szolgáltatások, de nem feltétel az innováció) kategóriájához áll a legközelebb.

### 3.3.3. A hazai ipari parkok kategorizálása

A magyarországi ipari parkok felosztására az elmúlt években több próbálkozás is született. A fejlettségi mutatók és a „puhább” tényezők alapján egyaránt történtek már csoportosítások, mind a múltbeli eredményeket, mind pedig a jövőben elérhető teljesítményeket alapul véve. Az alábbiakban röviden áttekintjük a legfontosabb kategorizálási kísérleteket.

- (a) Kiemelt jelentőséggel bír a **Gazdasági Minisztérium** felosztása, amely az alábbiak szerint csoportosít (GM 2001/a, 2001/b):
- **érett szakasz:** legalább tíz vállalatot telepítettek be, amelyek legalább 500 főt foglalkoztatnak;
  - **növekedési szakasz:** legalább tíz vállalatot telepítettek be, amelyek 500 főt még nem foglalkoztatnak, vagy fordítva, a foglalkoztatottak száma már 500 fölé emelkedett, de a betelepült vállalkozások száma még tíznél kevesebb;
  - **kezdeti szakasz:** a betelepült vállalkozások száma nem éri el a tizet, a foglalkoztatottak száma pedig 500 alatt van;
  - **induló szakasz:** még nem települt be a parkba vállalkozás.

A Gazdasági Minisztérium egy hármas csoportosítást is vázol, mely szerint jelenleg már meglévő bázison, az említett tízéves fejlesztési program keretében a következő csoportosulások kialakulása várható az évtized végére:

- **A már létező első generációs parkokban** minőségi fejlesztések kialakítása, melynek következtében ezen ipari parkok **koncentrált ipari bázissá** válnak.
- **Új, második generációs ipari parkok** kialakítása (pl. innováció-orientált), melyek kisugárzó hatásuk következtében a **térségi gazdaságszervezés** központjává válhatnak.
- **Új, első generációs ipari parkok** létrehozása, melyek továbbra is a tőkebevonás (munkahelyteremtés) és a területfejlesztés szempontjait helyezik előtérbe.

- (b) Széles körű empirikus vizsgálatra alapozva adott egy csoportosítást a **Terra Stúdió** is az Ipari Park Partnerségi Programon (IPPP) belül készített tanulmányában, amelynek megállapításaira támaszkodott a GM fent említett felosztása is (Laky–Kullman–Hegyí 2000):
- **I. kategória:** azok a parkok, amelyek a foglalkoztatottak (500 fő) és a vállalkozások száma (10) szerinti értékeken felül számottevően kiemelkednek az ipari parkok sorából a beruházások és az árbevétel tekintetében is.
  - **II. kategória:** azok a parkok, - eltekintve természetesen a fenti I. kategóriától - amelyek mind a foglalkoztatottak száma (500 fő), mind a vállalkozások száma (10) szerinti értékeken megfelelnek az „érettség” jelzőnek.
  - **III. kategória:** a két feltétel egyikében már igen a másikban pedig még nem teljesítik a feltételeket. Külön kiemelésre került három park a dinamikus fejlődése miatt (Infopark, Flextronics nyíregyházi és zalaegerszegi parkjai).
  - **IV. kategória:** egyik ismérv tekintetében sem érték el még a szükséges mennyiséget, de már vannak betelepült vállalkozások.
  - **V. kategória:** Még nincsenek betelepült vállalkozások, azonban az infrastruktúra kiépítése már megtörtént, következésképp alkalmasak lennének a betelepülők fogadására.
  - **VI. kategória:** Nincsenek betelepült vállalkozások, az infrastruktúra kiépítése sem történt meg, következésképp alkalmatlanok a betelepülők fogadására.



A tanulmány szerzői az ipari parkok jövőképét bizonyos területi magyarázó tényezőkkel is alátámasztották (nyugat-európai elérhetőség, település népessége, feldolgozóiparban foglalkoztatottak aránya).

- (c) A harmadik, feltétlenül megemlítendő fejlettség szerinti kategorizálást pedig a **Magyar Innovációs Szövetség** által koordinált kutatás keretein belül készült (MISZ 2001). A tanulmány három ipari park kategóriát különít el az eddigi teljesítmények alapján:
- **Növekvő kategória:** kiemelt fontosságú a már meglévő szolgáltatások bővítése, a minőség javítása, a további fejlesztések elvégzése.
  - **Működő kategória:** azok a parkok, melyekbe már betelepültek a vállalkozások, formálódnak a közös szolgáltatások elemei, folytatódik a területek értékesítése.
  - **Induló kategória:** még nincs működő cég a park területén, ezért lényeges feladatok a koncepcióalkotás és az alapinfrastruktúra kiépítése.
- (d) A hazai ipari parkok, innovációs és transzferközpontok kategorizálása kapcsán a **parkok által kínált szolgáltatásokból** is ki lehet indulni. A fejlett országokban a parkok üzemeltetői általában a szolgáltatások széles skáláját biztosítják az ott működő KKV-k számára. Ez azért fontos, mert lehetővé teszi azt, hogy a vállalkozások alapvetően csak szakmai tevékenységükre összpontosítsanak, és a működéshez szükséges további tevékenységeket (szolgáltatásokat) előnyös áron megvásárolják (a közösen igényelt szolgáltatások fajlagosan olcsóbbak), és így azok nem kötnek le más, szűkös erőforrásokat. A fontosabb közös (irányított) szolgáltatások, amelyek a hazai parkok egy részénél már megjelentek és a parkok széles körében is előbb-utóbb elterjednek:
- **Általános üzleti szolgáltatások:** titkársági, telefon és üzenetrögzítő, recepció, fax, e-mail, Internet web oldalak, pénzügyek, könyvelés.
  - **Ingatlanlall összefüggő üzleti szolgáltatások:** konferencia- és tárgyalóterem, szociális létesítmények, étkeztetés és vendéglátás, recepciónál váróhelyiség, oktatási termek, kiállítási területek, dolgozószobák, parkolók, bankfiók, pénzváltás, posta, kereskedelmi üzletek.
  - **Üzleti tanácsadói szolgáltatások:** üzleti tervek, üzletfejlesztés, menedzsment, marketing (PR), értékesítési és pénzügyi tanácsadás, hitelügyintézés, műszaki és szabadalmazási tanácsadás, szabványügyi információs szolgáltatás, fejlesztési tanácsadás.
  - **Pénzügyi tanácsadói szolgáltatások:** a helyi, nemzeti és nemzetközi támogatásokhoz, alapokhoz való hozzájutás elősegítése; a magántőkéhez való hozzájutás segítése: üzletben érdekelték összehozása, kockázati tőke, bankok bevonása, belső pénzügyi források generálása és irányítása, tanácsadás K+F alapokhoz való hozzájutás érdekében.
  - **Logisztikai szolgáltatások:** szállítás, szállítmányozás, vámügyintézés, raktározás, csomagolás, külkereskedelmi ügyintézés.

- **Ingtatlannal kapcsolatos szolgáltatások:** épületek és zöld területek őrzése, karbantartása, vagyonvédelem, takarítás, tisztítás, hulladékgyűjtés és -kezelés, kertészeti munkák.
- **Humán szolgáltatások:** oktatás, képzés, átképzés, könyvtár, rendezvények szervezése, egészségügyi ellátás, fitness szolgáltatások a rekreáció érdekében, szépségápolás.
- **Innovációs szolgáltatások:** egyetemhez kapcsolódó technológiai és műszaki szolgáltatások, minőségbiztosítás, környezetvédelem, informatikai szolgáltatások.

A parkok lehetséges jövőbeli fejlődési pályáját nagymértékben befolyásolhatja, hogy kiemelkedik-e valamelyik **specializált funkció** ellátása az adott park általános szolgáltatási spektrumából, mivel „az ipari parkokat éppen a folyamatos továbbépítés, a minőségi továbblépést jelentő szolgáltatások térnyerése, a technológiai és innovációs intézmények befogadása, az inkubációs folyamat generálása teszi sikeres gazdasági modellé” (Nikodémus 2002/a, 4. o.). Egy logisztikai park nyilván a logisztikai szolgáltatások területén igyekszik professzionalista lenni, egy üzleti inkubátor pedig az általános üzleti, pénzügyi tanácsadói, illetve humán szolgáltatásokra koncentrálna, és ezeken a területeken akar kiemelkedőt nyújtani.

A fejlődés lehetséges irányainak meghatározása szempontjából különösen fontosak az **innovációt segítő szolgáltatások**, pontosabban az ezek mentén történő differenciálódás és a regionális, helyi gazdaságfejlesztést elősegítő központok kialakítása. Az innováció lehetséges háttérintézményeit (egyetemek, kutatóintézetek) tekintve az alábbi három fokozat képzelhető el ma reálisan Magyarországon:

- **Regionális innovációs központok** (régiónként 1-2, országosan kb. 7-8), lényegében **tudományos parkok:** fő feladatuk a régióban jelenlévő tudásbázis menedzselése a kutatóintézetekkel és egyetemekkel történő közös együttműködésekben keresztül.
- **Térségi innovációs központok** (országosan 25-30): amelyek feladata az információszolgáltatás és a technológiai transzfer funkciók erősítése (nyilván egyetemi városban része lehet a regionális innovációs központnak).
- **Helyi innovációs központok** (országosan 100-150), lényegében **üzleti parkok** és **inkubátorházak:** korlátozott innovációs küldetéssel, meghatározóak inkább a vállalkozásfejlesztési és munkahelyteremtési funkciók.

Az innovációs központok fenti hierarchiája illeszkedik a hazai felsőoktatás (integrált intézmények), a településhierarchia és a közigazgatás sajátosságaihoz. A regionális innovációs központok az egyetemi városokban, a térségi innovációs központok a megyei jogú városokban (megyeszékhelyeken és a nagyobb városokban), míg a helyi innovációs központok a kisebb városokban képzelhetők el.

**Felhasznált irodalom**

- Benko, G. 1992: *Technológiai parkok és technopoliszok földrajza*. MTA RKK, Budapest.
- Benko, G. 1999: *Regionális tudomány*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs.
- Csizmadia Z. – Grosz A. 2002: Szervezeti központú hálózatok: Az ipari parkok térségi-intézményi kapcsolatrendszerének és együttműködési aktivitásának szerkezeti jellemzői. *Tér és Társadalom*, 2, 58-80.o.
- EC 2002: *Benchmarking of Business Incubators*. Final Report, Centre for Strategy & Evaluation Services. European Commission, Luxembourg.
- GM 2001/a: *Az ipari parkok tíz éves fejlesztési programja*. Széchenyi Terv, Gazdasági Minisztérium, Budapest.
- GM 2001/b: Melléklet: Ipari parkok Magyarországon 1997-2000. Gazdasági Minisztérium, Budapest.
- Kleinheincz F. 1999: Tudományos parkok az Egyesült Királyságban. *Ipari Szemle*, 6, 11-13. o.
- Laky I. – Kullman Á. – Hegyi G. 2000: *Az ipari park fejlesztés tapasztalatai, lehetőségei*. Ipari Park Partnerségi Program (IPPP), Terra Stúdió Kft., Budapest.
- Lewis, D.A. 2001: *Does Technology Incubation Work? A Critical Review*. U.S. Economic Development Administration (EDA).
- MISZ 2001: *Az ipari parkok innovációs szolgáltatásait segítő intézmény- és informatikai hálózat rendszerének kidolgozása*. Magyar Innovációs Szövetség, <http://www.innovacio.hu/aktualis/aktualis2.htm> (letöltve: 2001. október 12.)
- Nikodémus A. 2002/a: A regionális politika és gazdaságfejlesztés nemzetközi és hazai szemmel. *Területi Statisztika*, 2, 111-130. o.
- Nikodémus A. 2002/b: A Széchenyi-Terv ipari park programjainak regionális térszerkezeti hatása. *Falu Város Régió*, 3, 3-8. o.
- Nikodémus A. – Schulz M. 2002: Nemzetközi áttekintés az ipari parkokról. *Comitatus*, 1-2, 88-93. o.
- OECD 1998: *Business Incubation. International Case Studies*. OECD, Paris.
- OECD 1999: *Up-grading Knowledge and Diffusing Technology in a Regional Context*. OECD DT/TDPC(99)8, Paris.
- Pálmai Z. 1996: A PARK – mint a regionális fejlesztés bevált eszköze. *Ipargazdaság*, 7-8, 31-40. o.
- Rakusz L. 2000: *Ipari Parkok 1994-2000*. Ipari Parkok Egyesülete, Budapest.
- Rechnitzer J. – Dóry T. – Csizmadia Z. 2002: Az ipari parkok innovációs szolgáltatásait segítő intézmény és informatika rendszerek jellemzői. *Területi Statisztika*, 4, 342-359.o.
- Scandizzo, P. L. 2001: *Financing Technological Change*. Global Forum on Management of Technology: Focus on the Arab Region. 29-30 May 2001, Vienna, Austria. UNIDO.

- UNEP 2001: *Environmental Management for Industrial Estates*.  
[http://www.unepie.org/pc/indestates/pdf\\_documents/ResourceKit/06%20Slides/2%20EMIE-estates.pdf](http://www.unepie.org/pc/indestates/pdf_documents/ResourceKit/06%20Slides/2%20EMIE-estates.pdf) (letöltve 2001. november 5.)
- UN/ECE 2000: Best Practice in Business Incubation. United Nations, Economic Commission for Europe, ECE/TRADE/253, New York and Geneva.
- UN/ECE 2001: Best Practice in Business Incubation. United Nations, Economic Commission for Europe, ECE/TRADE/265, Geneva.

## 4. Az ipari park, mint a regionális politika eszköze

*Rechnitzer János*

Az ipari parkok az elmúlt tíz év során fontos szerepet töltek be a gazdasági szerkezetváltásban, különösen az ipari szerkezetváltásban. Jelenleg a parkokban folyó ipari termelés – különösen az export-termelés – növekedése erőteljes dinamikát mutat, így az ipari parki „mozgalom” sikeresnek ítéltető. Viszont ez a dinamika csak akkor marad fenn, ha a parkok integrálódnak a térségek gazdaságába, azaz fejlesztésük összhangban áll a térség terület- és településfejlesztési koncepciójával.

Tanulmányunkban áttekintjük, hogy milyen gazdasági és társadalmi folyamatok váltották ki az ipari parkok létrehozását. Részletesen elemezzük az ipari parkok és a területfejlesztés kapcsolatát, valamint Sopron példáján keresztül bemutatjuk egy innovációs park lehetséges területfejlesztő hatását.

### 4.1. Átalakuló ipari funkciók

A klasszikus regionális politikában, amelynek alapelve, hogy a területi különbségek minél gyorsabban és látványosan mérséklődjenek, fontos szempont volt az iparfejlesztés, ezen belül **új ipari bázisok** telepítése. Ezek az ipari objektumok döntően önmagukban létesültek, az infrastrukturális rendszerek egy-egy üzemet foglaltak magukban, az iparfejlesztés lényegében elkülönült ipari területek kialakítását jelentette. A hetvenes években vált világossá, hogy a termelő üzemek egymás mellettisége externális gazdasági hatásokat eredményezhet, olyan gazdasági agglomerációs folyamatokat indíthat el, amelyek jelentősen hozzájárulnak a termelési költségek csökkentéséhez. Az üzemek egy meghatározott területen belül közösen tudtak **infrastrukturális rendszereket** hasznosítani, megoldhatóvá váltak a közlekedési kapcsolatok, bizonyos közös létesítmények (pl. raktárak, kiszolgáló egységek), de egyre több **szolgáltatás** is kapcsolódott az ipari területen belüli együttműködéshez (pl. őrzés-védelem, felügyelet, pénzügyi szolgáltatások, étterem, szociális, egészségügyi ellátás stb.).

Az **ipari területek** ugyanakkor jól elkülönültek a településtől, azok önálló településrészt képeztek, hiszen itt nem a lakó, hanem a termelő funkciók domináltak. Ugyan gyakran beépültek e településrészekbe lakóövezetek (pl. szolgálati lakások), ám azok egy-egy üzem dolgozóinak – vezetőinek – elhelyezését szolgálták. Egyre határozottabb ellentmondás volt megfigyelhető egy centrum ipari bázisának fejlesztése és a település további alapfunkcióinak, így a lakó, ellátó, szolgáltató, igazgatási szerepkörei között. A konfliktusokat csak fokozta, hogy az **ipari szerkezetváltás** a

hetvenes években megindult, aminek következtében bizonyos ipari területek leértékelődtek, funkciókat vesztek, ezáltal vagy felszabadultak a lakófunkciók, vagy új típusú hasznosítások jelentkeztek. Esetleg tartósan bezárásra kerültek, így rontották a településképet, vagy éppen a lokális ingatlanpiacot kedvezőtlenül befolyásolták.

A gazdasági szerkezetváltás másik sajátossága, hogy a fordista tömegtermelést a hetvenes-nyolcvanas évektől fokozatosan felváltja a **posztfordista vállalat-szervezés** és irányítás, illetve gazdálkodási rendszerek. A fordista nagyvállalat, mint koncentrált kapacitás, létszám és területhasznosítás mellett fokozatosan megjelennek a kis- és középvállalatok. A kisebb vállalati szervezetek egyrészt tömegesen jöttek elő, másrészt ezek nem kívánnak speciális, a termeléshez határozottan szakosodott infrastruktúrát, hanem jellegükben rendkívül változatosak, kiszolgálásukban, ellátásukban, üzemi működésükben számos egyediséget, sajátosságot kell figyelembe venni.

Mindemellett megváltozott a nagyvállalat infrastrukturális igénye is: a koncentrált termelés, az egyre szélesebb beszállítási kapcsolatok, a mérsékelt raktározási funkciók, a tömeges munkaerőmozgás, illetve az egyre fokozottabb környezetvédelmi előírások a korábbiaktól lényegesen eltérő üzemi terület kialakítását tették szükségessé. A következő szempont, hogy a városi terekből egyre több szolgáltató egység – a magas bérleti díjak és ingatlan árak, kedvezőtlen megközelíthetőség, tömeges fogyasztási igények kielégítése, környezet közeli munkahelyek létesítése okán – **kitelepül a városok szélére**, eddig még nem aktivizált térségekbe.

A nagyvállalati működési terek megváltozása, a kis- és középvállalkozások tömeges megjelenése, valamint a gazdasági szerkezet átalakulása és a fogyasztási igények újrendeződése együttesen hatott a **telephelyekkel szemben jelentkező igények radikális megváltozására**. Mindezt még fokozta, vagy pontosabban ösztönözte, hogy a területfejlesztés egyre tudatosabb elemévé vált a gazdaság- és a társadalomfejlesztésnek. A posztmodern gazdaságokban már nem csak egyedül az állam lesz a vezénylője és egyben a megvalósítója a fejlesztésnek, hanem újabb szereplők jelennek meg, így a települési és térségi kormányzatok, a profit-orientált, vagy éppen nonprofit szervezetek, intézmények együtt, vagy éppen külön-külön. Ennek az újszerű együttműködésnek és partnerségnek a következménye, hogy egyre nagyobb teret kapnak az alulról jövő kezdeményezések, azaz egy település, térség aktorainak fejlesztési igénye és annak megvalósítása. Mindehhez természetesen kapcsolódik a központi állam, vagy éppen az integrációs rendszereken keresztül maga az Európai Unió is, illetve fordítva, e transznacionális rendszerek fejlesztéspolitikai céljai találkoznak a lokális, vagy regionális megújítási igényekkel, s ennek az egymásra találásnak a következménye a gazdasági tevékenységek működési tereinek megújítása, átalakulása.

Az **átmeneti gazdaságokban**, azaz a kelet-közép-európai országokban a helyzet valamivel összetettebb. A gazdasági szerkezetváltás ebben a makrorégióban élesebben jelentkezik, azaz robbanásszerűen zajlik le, a térség egészét érinti, hatásai sokkal szerteágazóbbak, így nemcsak a foglalkozási szerkezetet befolyásolja jelentősen, hanem a fogyasztástól kezdve a település szerkezetén át egészen a helyi és központi intézményrendszer funkcióinak átalakulásáig tart. Egy radikális átrendeződésnek

vagyunk tehát tanúi Kelet-Közép-Európában, amiben a gazdaság működési tereinek megváltozása vékonyka szeletet képvisel. Állíthatjuk, hogy a nyugat-európai fejlődés számos elemének sikeres, illetve sikertelen adaptálása kezdődött meg, amire maguk az országok, s azokon belül az egyes térségek is másként és másként reagáltak.

A nagyobb termelési és munkakultúrával, szélesebb nemzetközi kapcsolatokkal és összetettebb ágazati kínálattal, valamint a dinamikus nyugat-európai központokhoz jobb elérhetőséggel rendelkező térségek már az átmenet első szakaszában sikeresen adaptálták a gazdaságfejlesztés új intézményeit. Míg ugyanezen adottságokkal nem rendelkező térségek, azaz egyveretű és egyben hagyományos termelési bázissal (amihez egyoldalú foglalkoztatási szerkezet is párosul), gyenge, vagy kimondottan hiányos nemzetközi gazdasági kapcsolatokkal, valamint rossz, nehézkes elérhetőség mellett nem voltak képesek befogadni s – hangsúlyozni kell – működtetni a helyi és regionális gazdaságfejlesztés eszközeit, vagy éppen a jelentkező állami fejlesztéspolitika nyújtotta adaptációs kínálatot.

Az alkalmazkodási mechanizmusok stimulálásában az **állami fejlesztéspolitika** szerepe meghatározó. Egyértelmű ma már – a rendszerváltozás idején és az átmenet első szakaszában ez még nem volt felismerhető –, hogy a fejlesztéspolitikában az állami feladatok nem keveredhetnek a lokális és regionális célkitűzésekkel, illetve ezek között egy folyamatos kapcsolatnak, egymásra utaltságnak kell lenni. Az állami fejlesztéspolitika súlypontjai között nemcsak az a cél, hogy minél gyorsabban kezelésre kerüljenek a területi válságok, hanem az is, hogy miként lehet a kedvező adottságú térségeket aktivizálni, az azokban rejlő fejlesztési és megújítási potenciálokat fokozni, s érvényre juttatni. Mindez egy kimondottan **differenciált fejlesztéspolitikát** kíván meg, amiben az országos elvárások mellett a határozott megosztottságnak is jelen kell lennie, éspedig a területi adottságok minél szélesebb érvényesítése, az azokból származó előnyök és lehetőségek érvényre juttatásával. Ez csak akkor oldható meg sikeresen, ha minél decentralizáltabb a fejlesztéspolitika, annak intézmény- és eszközrendszerei képesek befogadni a lokális és regionális akaratokat és szereplőket.

Az **ipari parkok intézménye** ennek a fejlesztéspolitikának az egyik eszköze, az egyik megjelenítési formája, így a továbbiakban arra keresünk választ, hogy miként tudott az állami szintről induló kezdeményezés a lokális és a regionális szinten meggyökeresedni, milyen irányokban képzelhető el a rendszer fejlesztése, s ehhez milyen megoldások szükségesek.

## 4.2. Az ipari park funkciói területi dimenzióban

Az ipari park fogalmával, annak kialakulása történetével, különféle fejlesztési szakaszaival az erre vonatkozó hazai szakirodalom bőségesen, sokoldalúan foglalkozott, feldolgozva a témát, eligazítást nyújtva az ismeretekben, azok elméleti és

kimondottan gyakorlati összefüggéseiben (Pálmai 1996, Kullmann 2000, Rakusz 2000).

Az ipari park fogalmánál azzal a meghatározással kell egyetértenünk, amely a hangsúlyt a gazdasági tevékenységek és azok kiszolgáló rendszereinek **területileg koncentrált** megjelenítésére helyezi, s egyben kiemeli, hogy mindezek működéséhez nemcsak az infrastruktúra, hanem a szolgáltatások vonatkozásában is magas szintű hozzájárulást képes biztosítani. Ezek a hozzájárulások egyben tartós gazdasági előnnyel járnak, mind az ipari parkba települt egységeknek, mind pedig az adott településnek, vagy annak vonzáskörzetének. A termelő tevékenységek mellett tehát az egyre sokszínűbb szolgáltatásoknak is helyet kell kapni ebben az intézményben, s egyben a rendszerben is, hiszen ennek hatására lehet elérni a megtakarításokat, a költségelőnyöket, ami aztán lehetőséget nyújt a vállalkozások versenyképességének növeléséhez.

Az ipari park fogalmának és funkcióinak egyre szélesebb értelmezése vezethet el ahhoz, hogy biztosítsuk az átjárhatóságot a különböző típusok között, megindítva ezzel a **minőségi fejlesztést**. Az egyes típusok, így a kereskedelmi park, a technológiai park, a tudományos park, az innovációs központ, a technológiai pólus, a technológia régió (körzet) mindegyike más és más funkciót jelenít meg, de alapvetően a hangsúly a gazdasági tevékenységek és az azokhoz szervesen kötődő szolgáltatások együttélésén van. Nem fokozatokat jelenítenek meg ezek a típusok, hanem más és más tevékenységek súlypontjait, jelenlétének többségét, amik aztán koncentrációjuk révén újabb és újabb további egységeket és funkciókat vonzanak, vagy éppen alakítanak ki. Egyértelmű, hogy a jelzett típusok közül néhány létrejöttéhez nem csupán az adott terület infrastrukturális felszereltsége, vagy alapvető gazdasági és üzleti szolgáltatási egységeinek jelenléte szükséges.

A **tudományos park**, a **technológiai park**, az **innovációs központ**, a **technológiai régió** esetében már a fogadó település, vagy régió más gazdaságon kívüli funkciói is szükségesek. Hiszen azok a parkok, ahol egy magas szintű technológiai rendszer folyamatos működése és annak permanens megújítása, vagy éppen a műszaki fejlesztés intézményeinek koncentrált jelenléte, esetleg piaci kapcsolatok új szegmenseinek hardver és szoftver bázisa folyamatosan jelen van és hat, azok nem lehetnek függetlenek a befogadó településtől, vagy régiótól. Egyértelmű, hogy csak ott szerveződhetnek erősen a szolgáltatásra és innovációra épülő parkok, ahol aktív és magas színvonalú a felsőoktatás, illetve a képzés intézményrendszere, s ezek képesek hatni, beépülni a gazdaságba, annak különféle szereplői által. A felsőoktatás mellett nélkülözhetetlen olyan szellemi erőforrás-koncentráció is, ami a megújítási elképzeléseket egyrészt folyamatosan „termeli”, másrészt viszont azok megvalósítását szolgálja, s végül mindezekhez megfelelő fogyasztási teret, életminőséget képes biztosítani.

Nem jöhet létre bárhol, bármelyik településen egy ipari parkból tudományos park, vagy magasabb szolgáltatásokat nyújtó egység, ha annak nincsenek meg a településen belüli élénkítő tényezői. Ezt a megállapítást a másik oldalról is érdemes átgondolni. Azokban a centrumokban, ahol nincsenek meg a feltételei a termelési



tényezők megújításának, azokban az ipari parkok csak **ipari telephelyek** maradnak, ott nem fognak megindulni a minőségi átalakulások, a speciális szolgáltató funkciók megjelenése, a szinergikus hatások rendszere. Mindez azt jelzi, hogy magát az ipari parkot nem lehet elválasztani, leszakítani a befogadó településtől, működése, fejlődése, jövője igenis nagyon szoros kapcsolatban, mondhatni azt, meghatározó viszonyban van a település adottságaival, annak fejlesztési irányai, a jelenlévő intézmények és a gazdasági-társadalmi, de a politikai döntéshozók elképzeléseivel is, jelenlegi és jövőbeli mozgásaikkal.

A hazai ipari parkoknál végzett felmérések egyértelműen bizonyítják, hogy nagyon **szoros a kapcsolat** az adott település fejlettsége, gazdasági potenciálja, a munkaerő képzettsége, vagy éppen elérhetősége és az adott ipari park sikere (betelepülés, foglalkoztatottak, termelés jellege, innovációs aktivitás stb.) között. A gazdasági szereplők döntéseikben egyre többször veszik figyelembe a települési, térségi összefüggéseket. Egyre gyakrabban számolnak azzal, hogy a működés feltételei között határozottan jelen vannak a lokális tényezők, így az iskolázottság, a munkaerő minősége, a képzési lehetőségek, a szolgáltatási kínálat elemei, a fogyasztás szélesedő dimenziói, vagy éppen a lokális szereplőkkel való kommunikáció, illetve az elérhetőség, de az életminőség tényezői sem mellékesek (pl. lakásállomány, környezet állapota, arculat, településmarketing stb.).

Ma, amikor egyre több, a szűkebb termelési tényezők vonatkozásában szinte azonos telephelyi kínálati pont található a világban és a globalizáció következtében a viszonylatok elérhetősége között is minimálisak a különbségek, akkor a döntéseknél akár tudatosan, akár a felszín alatt előbukkan a **település és térségi miliót** meghatározó elemek sorozata. Az ipari park tehát önmagában nem él meg, az mindig is szervesen épül, sőt jövője kimondottan függ a befogadó településtől, térségtől, attól a lokalitástól, ahová tartozik, amiből működési tereit nyeri. Nem átgondolt az a fejlesztéspolitika, amely egyrészt a sikert a parkok létrehozásával, azok számának, alapszolgáltatásai mennyiségi növelésével kívánja elérni. De az sem, amely az ipari park funkcióinak szélesítésénél – a minőségi fejlesztésnél – nem veszi figyelembe a lokális és térségi változókat, s nem azok függvényében határoz, vagy éppen ösztönzi a megújítás irányait.

Maga az ipari park létesítése egy **területfejlesztési tevékenységsorozat** elindítója lehet. A park létesítése gazdaságszervezési akció, amihez nemcsak a vertikális együttműködések szükségesek (település, megye, régió, ország), hanem a szereplők horizontális kapcsolatainak szervezése is (pl. önkormányzat, gazdasági szereplők, érdekképviselők, tulajdonosi körök stb.). A létesítés alapvetően **befektetés szervezés**, amely egyben ingatlan hasznosítás is, hiszen elő kell teremteni a tőkét a telekvásárlásra, az infrastruktúrák kialakítására. Ezzel együtt egy-egy **településrész fejlesztése** kezdődik meg, vagy éppen a fejlesztési súlypontok áthelyeződnek. Mindez hat a helyi ingatlanpiacra, de a terület felhasználással a fejlesztési irányokra, településrészek funkcióinak átrendeződésére is. Miközben megtörténik az ingatlanok kijelölése és azok előkészítése, már megkezdődik egy széleskörű marketing munka a

létesítmény hasznosítására, aminek szorosan kell kapcsolódnia a település és térség egésze megismertetéséhez, annak adottságainak kiajánlásához.

A park telepítésével együtt jár számos **szolgáltatás aktivizálódása**, vagy éppen megjelenése a településben, térségben, s ezek a szolgáltatások aztán maguk is működési tereket, szellemi erőforrásokat, lokális és regionális kapcsolatokat keresnek, így szinergiákat indíthatnak el, azaz a gazdasági és település környezetet élénkíthetik. A termék, anyag és munkaerő, valamint az információáramlás szervezése viszont **logisztikai feladatokat** követel meg, ami nemcsak a közlekedési kapcsolatok kiépítését, hanem a park és a település, illetve a térség kommunikációját éppen úgy tartalmazzák, mint a betelepült egységek érintkezését. A megjelenő vállalkozások igényekkel lépnek fel a telephely kialakításában, a gazdasági kapcsolatok szervezésében, vagy éppen a finanszírozási kérdésekben, nem beszélve a növekedésük ösztönzéséről, vagy éppen az innovációs szükségletek kielégítéséről. Nem feledkezhetünk meg a munkaerő képzéséről, oktatásáról, a szakmai ismeretek bővítéséről, ami a park révén szintén a településben jelentkezik. Említhetjük még a fogyasztási hatásokat is, hiszen nemcsak a települt üzemeknek, hanem a stabil jövedelmi szintet képviselő munkaerőnek is emelkedő kereslettel lehet számolni, ami aztán megjelenik a lokális szolgáltató egységeknél, azok működésében, gazdálkodásában.

Az ipari park sikere tehát a **település és térség adottságaitól** alapvetően függ, de mint az imént láttuk, az ipari park telepítése és működtetése számos területfejlesztési funkcióhoz kötődik, azokat motiválja, vagy éppen azok akciótereit szélesíti. Nem lehet az ipari parkokat önmagukban szemlélni, fejlesztésüknél nem szabad a térségi összefüggésektől és determinánsoktól elvonatkoztatni. Ugyanakkor maga a park, akár a létesítéssel, akár a működéssel már tartós területfejlesztési tényezővé válik, így hatásrendszereit szükséges érvényesíteni az adott település és térség jövőjének alakításánál. A kölcsönösség és az egymásra utaltság viszont sugallják, hogy ugyan lehetnek általános fejlesztési irányok az ipari parkra, azonban a sikeres működés valós záloga az **egyediségben**, a meglévő **helyi intézményi és lokális adottságok** kiértelmezésében és alkalmazásában rejlik.

### 4.3. Ipari parkok a magyar területfejlesztésben

Le kell szögeznünk kiinduló tételként, hogy a legújabb kori, már a piacgazdaság elvei alapján működő magyar területfejlesztésben az **ipari parkoknak fontos szerepe** volt. Nem lehet és szabad ezt a korszakot ezen intézményrendszer és területfejlesztési tényező nélkül szemlélni, az eredményekben határozottan érvényesülnek ennek a „mozgalomnak” a hatásai, s magának az ipari parkoknak megújítását, pontosabban fejlődési folyamatait a jelenlegi regionális politika nem képes kellően generálni. Ennek következtében a hazai területfejlesztési politika egy jelentős területi kihatású fejlesztési intézmény nyújtotta lehetőségeket még nem használta ki.

Alapos és igényes feldolgozás készült az ipari parkok hazai létrejöttéről, működési rendszerükről, a jogszabályi meghatározásokról (Laky 2000). A harmadik évez-

red elején, 2001-ben Magyarországon 146 egységből áll az ipari parkok flottája és behálózzák az egész országot. A regionális különbségek persze még mindig számottevőek, ám napjainkra minden gazdasági és térségi szerepkörrel is rendelkező centrum rendelkezik ipari park címmel bíró intézménnyel.

Hogy mennyire **megosztott ez az intézményrendszer**, azt több felmérés egyértelműen igazolta (Döry 2001; Rechnitzer–Döry–Csizmadia 2002; Csizmadia–Grosz 2002; Laky 2000), hiszen a parkok a fejlődési pálya minden szakaszát reprezentálják, illetve még a közel azonos szintet mutatók között is felismerhetők jelentős eltérések (pl. betelepülés szintje, ágazati szerkezet, szolgáltatások jelenléte, belső kapcsolatok jellege stb.).

A hazai regionális politikában az ipari parkok telepítésének támogatását nem a területfejlesztési politikáért felelős tárca ismerte fel, hanem a gazdaságfejlesztést közben tartó gazdasági tárca. A területfejlesztési törvény már megemlíti és értelmezi a fejlesztéspolitika egyik eszközét, az ipari parkot, így aztán 1996. novemberében elfogadásra kerül a fejlesztési program is. A korábbi spontán és nem egyértelműen szabályozott folyamatok helyére ezzel egy rendszerezett, átlátható, az országos és regionális, lokális érdekeket is összeegyeztetni szándékozó rendszer lép, amely ugyan nem jár automatikusan központi támogatással, de megindított bizonyos fejlesztési folyamatokat, forrásokat mobilizált, illetve lehetőséget nyújtott a gazdasági funkciók kiszélesítésére.

Önmagában jelentős innovációs hatásnak volt tekinthető maga az „Ipari Park” cím pályázat. Az első időszakban (1997-1998) inkább a hagyományos ipari, gazdasági központok jelennek meg a pályázók között, majd a következő két évben (1999-2000) már egy szélesebb településkör igényelte ennek az intézménynek a létrehozását. Valójában a parkok létesítésével a centrum településekben egy tudatos terület-és településfejlesztés indult meg. Kezdve a terület kijelöléstől (települési rendezési terv kidolgozása), a pályázat kidolgozásig, a szervezet meghatározásán és létrehozásán át, egészen az első betelepülők fogadásáig. A megindított akciók egy alaposabb, átgondoltabb települési, térségi elemzést és értékelést követeltek meg, de ösztönzőleg hatottak a telekárakra, a helyi vállalkozási környezetre, vagy éppen a lokális politikai érdekek artikulációjára.

Sajnálatos, hogy az első időszakban nem tudott a területi politika és annak kiformalódó intézményrendszere integrálódni ebbe a programba. A kilencvenes évek közepén nem voltak megyei területfejlesztési koncepciók, nem jött létre – csak nagyon lassan – a területfejlesztés intézményrendszere, a centrum települések (nagyközpontok, gazdasági potenciállal rendelkező városok) még nem ismerték fel, hogy érdemes és szükségyszerű térségi szinten együttműködni, a kistérségi kezdeményezések dinamikája egy határozott fejlődési szakasz után megtorpant. Míg tehát a gazdaságfejlesztésért felelős tárca elkezdte az ipari park címek adományozását, s ezzel inkább településfejlesztési akciókat involvál, addig a területfejlesztési feladatért központilag felelős egység csak követi az eseményeket, annak nem lehet aktív részese, ugyan anyagi forrásokkal már hozzájárul a pályázathoz.

A **területi szintek**, így elsőként a megyék, majd 1999-től egyre határozottabban a régiók sem tudták érdekeiket érvényesíteni. Ennek oka az, hogy nem rendelkeztek területfejlesztési koncepcióval, forrásaik felhasználása megkötött volt. Az indulás keserveinek leküzdése után átrendeződik a színpad, új tárcához kerül a területfejlesztés (FVM), új hangsúlyok jelennek meg (vidékfejlesztés), új erőközpont alakul ki (régió) és megváltoznak a központi támogatás elvei (1998-2002 között a GM támogatási rendszer súlypontjai). S mindeközben újabb és újabb ipari park címmel rendelkező egységek keletkeznek, főleg helyi elképzelések – és a pályázatokban meghatározott elvek – alapján. Ugyan a megyei területfejlesztési tanácsoknak lehetősége volt, hogy véleményt mondjanak a címre pályázókról, ám ki az a felelős területi, vagy lokális politikus, aki valamilyen – akkor még nem tisztázott – célrendszer alapján egy-egy megyében elutasította volna a helyi pályázati kezdeményezéseket.

A magyar regionális politika tehát csak követni tudta az ipari park kialakításának folyamatát, azt nem volt képes formálni, csak befogadóként és nem kezdeményezőként lépett fel, s ennek is a következménye, hogy a **parkok területi integrációja** sem kezdődött el. Nagyon kevés értékelés, elemzés, vizsgálat látott napvilágot az ipari parkok területfejlesztési hatásairól, az értékelések szempontjai: mekkora a tőkeállomány, milyen volumenű befektetések történtek, mennyi a foglalkoztatottak száma, milyen a betelepülés szintje stb. Ezek a mutatók a mennyiségi értékelésre alkalmasak, döntően egy-egy politikai akció sikerének illusztrációjára képesek csupán, de nem a valós hatások számbavételére, nem az intézmények ténylegesen jelentkező területfejlesztési következményeinek kimutatására.

Az alapvető problémát abban látjuk, hogy a parkok telepítésénél, illetve a meglévők működési feltételeinek javításánál már a **tényleges területfejlesztési hatásokat** kellene számba venni, és ezek alapján kijelölni a támogatásokat, akár regionális, akár országos szinten. Korábban utaltunk arra, hogy maga az ipari park alapítása is milyen számottevő területfejlesztési hatásokat indíthat meg, ám azok nem esetiek, hanem tartósak, hosszú távon érvényesülők legyenek. Ebben például egyik fontos szempont, hogy a gazdasági egységek mennyire tartósan és szervesen képesek beépülni a lokális és térségi gazdaságba, milyen regionális együttműködéseket, gazdasági hatásokat váltanak ki. Ha ezek nem egyértelműen meghatározhatók, akkor csak költségelnyök miatt történik meg a betelepülés, ami nem lesz tartós, viszont élnek a kedvezményekkel, sőt rontják a park versenyesélyeit. Természetesen szükséges számos centrumban, hogy éppen a park révén oldódjon a lokális, térségi foglalkoztatási feszültség és történjen elmozdulás a gazdasági szerkezet átalakításában. A területfejlesztési hatás ebben az esetben a minél több betelepülő fogadása, a munkahelyek biztosítása, ám ezután már következhet a megkötés, a térségi integrációs folyamatok szervezése.

Összefoglalva tehát azt mondjuk, hogy nem az ipari parkok számának a növelése a továbbiakban a cél, hanem az intézményrendszer működési tereinek kiszélesítése, tudatos és célirányos beépítése a helyi és regionális fejlesztéspolitikába. Nem szerencsés, hogy egymáshoz közel (30-40 km távolságban) ipari parkok sorakozzanak, várva a befektetőket, ugyanazon térség erőforrásait kínálva, egymásnak konkurenci-

át, kedvezőtlen versenyhelyzetet teremtve. Ehelyett egy funkcióban megosztott, a helyi adottságokra alapvetően építő, ugyanakkor a térségi folyamatokat jól követő, egyben serkentő intézményi hálózat kialakítása kívánatos. Az olvasóban ennél a mondatnál megszólalhat az ellenkezés, jelezve, hogy a kutató üres, de szép álmokat kerget, hiszen ezek a lokális fejlesztések erősen át vannak itatva politikai dimenzióval. A lokális politikusok sikereket akarnak, ez legyen az ipari park, aztán a betelepülők, így munkahely, foglalkoztatás, majd pedig helyi adófizetők. Ez igaz, ám rövidtávú, ciklusgondolkodást rejt magában.

Olyan rendszereket kell kidolgozni, amelyekben jobban feloldódnak a lokális szintek, ezt pedig a regionális dimenzióban látjuk. A **regionális fejlesztési szintre** kell helyezni az ipari parkok jövőjét, s azokat be kell építeni a régió egészére vonatkozó területfejlesztési koncepcióba, és a programokkal azok megvalósítását szolgálni. Ha a regionális szint nagyobb teret kap, csökkennek a lokális ambíciók, a döntési pontok közelebb kerülnek a szereplőkhöz, megtörténhet a különféle akcióterek összekapcsolása, azok közötti differenciált feladat megosztás, s a források kedvezőbb felhasználása. Persze a regionális szint sem csodaszer, itt is megjelennek a különféle érdekek, például a nagycentrumok erős befolyása, különféle érdekkörök hatása, politikai árnyalatok stb. Ám még ennek ellenére is jobban képes befogni a szereplőket, megosztani az érdekeket, figyelembe venni az adottságokat, bemutatni a tényleges fejlesztési hatásokat.

#### **4.4. Esettanulmány egy ipari, majd innovációs park területfejlesztő hatásairól (Sopron példáján)**

Sopron lassan fogalom lesz Magyarországon, hiszen az ország legnyugatibb fekvésű városaként a gyorsabb modernizációt testesíti meg, ahol piacorientált mentalitás és dinamikus gazdasági milió együtt él a megújításra képes polgári értékekkel. A hazai városhierarchiában Sopron az elmúlt évtizedekhez képest előrelépett, s elérte a megyeszékhelyek szintjét, azaz egy széleskörű funkció rendszert tömörít, amihez a város gazdasági bázisa fokozatosan felzárkózott, miközben az ottani népesség jövedelmi szintje látványosan emelkedett. Sopron potenciális innovációs központ, hiszen a külföldi tőke aktivitása számottevő a városban, a népesség képzettsége magas, a vállalkozási hajlandóság a helyi és a betelepülő népesség meghatározó motivációja, s az infrastrukturális ellátottság mindehhez kedvező feltételeket teremt. A kedvező folyamatok miatt Sopron kiváló példát mutat arra, hogyan lehet az ipari park egy település fejlődésének tartós támasza.

##### *4.4.1. A város*

A város régiójának a népesség száma alapvetően nem változott, viszont magában a városban kismértékben csökkent a lakosság (4.1. táblázat). Erőteljes azonban az agglomerálódási folyamat, különösen a szűkebb, a városhoz közvetlenül kapcsolódó

településekben, míg a tágabb településkörben is kisebb mértékben, de emelkedett a lakónépesség.

A gazdaság bázisát jelentő **vállalkozások száma** az elmúlt nyolc évet vizsgálva 3,1-szeresére nőtt, ezen belül megtízszereződtek a jogi személyiségű vállalkozások, míg a jogi személyiséggel nem rendelkezők négyszeresre nőttek. A kedvező földrajzi helyzet, a folyamatosan jelenlévő bevásárló turizmus miatt a városban és térségében az **üzleti forgalom** a fentebb említett időszakban 3,7-szeresére emelkedett, s ezzel a megyén belüli részesedése is nőtt a városnak (1997-ben 13,6%). A gazdasági bázis **exportját** a dinamizmus jellemezte, hiszen a vállalkozások árbevételéből nemcsak az export aránya ugrott meg, hanem annak volumene is ötszörösére nőtt. (A város és régiója a megyei export 6,5%-át adja.) A város és térsége gazdaságában a **külföldi tőke** szerepe meghatározó, a befektetések meghaladják a magas megyei átlagot (130 USD fő/év, a megyében ez 110 USD fő/év átlagot ért el, de az összes befektetés a jegyzett tőke alapján 14,1%-át jelenti a megyének). A külföldi befektetések a feldolgozóipart célozzák meg, de az utóbbi időben (1997-től) a szolgáltató szektor is kedvelt célpont.

4.1. táblázat Néhány demográfiai adat Sopron és térségéről (1995)

Megnevezés	Népesség (fő)	Lakónépesség változása (1990 = 100)	Vándorlási különbözet (1000 lakosra)	Épített lakások (1000 lakosra)
Sopron	53.762	97,5	8,4	2,8
Belső gyűrű	9.097	110,9	15,5	6,6
Külső gyűrű	17.627	101,6	0,5	3,9
Település együttes összesen	80.486	99,8	7,7	3,5
Megye összesen	425.823	99,8	3,0	2,4
Soproni régió részesedése (%)	18,9%	100,0%	256,6%	145,8%

*Forrás:* Győr-Moson-Sopron Megyei Statisztikai Évkönyv, 1995.

A város **gazdasági struktúrája** mind az aktív belföldi, mind az egyre nagyobb befektetési kedvet mutató külföldi tőke hatására, a következők szerint alakult:

- a mezőgazdaság folyamatosan veszít gazdasági súlyából, de a borászat és a szőlészet kezd magára találni (jelenleg 15 ha szőlő termőterület, 10 év alatt a felére csökkent, de közel 40 pincészet vállalkozásszerűen foglalkozik borászattal),
- a feldolgozóipar (vas- és fémipar, fa- és asztalosipar) részaránya jelentősen csökkent, majd az utóbbi két esztendőben stabilizálódott (1600-1800 fő foglalkoztatottal, a forgalom 8 Mrd Ft-ra tehető),
- az építőipar részesedése hullámozott, az építőipari konjunktúra és dekonjunktúra gyors változását követi,

- a kereskedelem a kezdeti térnyerés után visszaesett – a vásárlóerő korlátozott volta határt szabott az üzleti forgalom növekedésének –, a hálózat viszont dinamikusán bővült, az ellátás színvonala magas,
- az idegenforgalom gyorsan fejlődik és térnyerése érzékelhető nagyságrendű, a szállodai kapacitás 7000 ágyra tehető, a kihasználás 40-50%-os, a tartózkodási idő meghaladja az országos átlagot (belföldi 3,7, külföldi 1,9, szociális turizmus 9 éjszaka),
- ugyancsak gyorsan növekszik a szállítás és a közlekedés részaránya, a vasút jelentős foglalkoztató, de gazdasági hatása is számottevő, a jövőben a város logisztikai funkciói bővülnek,
- a szolgáltatásokon belül az ingatlanügyletek, a számítástechnikához és a gazdasági tevékenységeket segítő szolgáltatások, illetve a személyi és egészségügyi szolgáltatások bővülnek dinamikusán, míg a többi tevékenységben a teljesítmények aránya változatlan.

A gazdasági átstrukturálódás jelei abban is lemérhetők, hogy Sopronban és térségében a **munkanélküliek** aránya ugyan alacsony (4,5%), de az előző esztendőkhöz képest nem csökkent, hanem – ellentétben a megyei tendenciákkal – valamelyest növekedett. Magas a munkanélkülieken belül a városban a pályakezdő fiatalok, azon belül a férfiak aránya, igencsak mérsékelt a munkahely kínálat, kevés az üres állás-hely. A foglalkoztatáspolitikai eszközök közül a képzést igényelték a legtöbben, viszont kedvezőtlen a vállalkozóvá váláshoz nyújtott dotációk aránya és a megyében a legalacsonyabb a foglalkoztatást bővítő – az új munkahely alapítást segítő – támogatások keretszáma, sőt az igénybevevők köre is. Mindez jelzi, hogy a gazdaság fejlesztésének forrásai döntően nem a városon belülről, hanem kívülről érkeznek, s a helyi források csak kiegészítői, de nem meghatározói lehetnek a gazdasági bázis megújításának.

A városi gazdaság növekedése a **lakosság jövedelmi helyzetében** szintén kimutatható, így 1995-ben a több mint 26 ezer adófizető 10.3 milliárd Ft adóköteles jövedelmet állított elő, s 2,3 milliárd Ft adót fizetett be az államkasszába. Az adóköteles jövedelem növekedésének üteme meghaladta a vizsgált településcsoport átlagát, sőt az egy főre jutó adó mértéke is emelkedett közel 10 ezer Ft-tal (1994-ben 32.684 Ft, 1995-ben 42.206 Ft).

A város gazdaságának egyik éltető eleme a **bevásárló turizmus**, illetve az, hogy a népesség számottevő része napi ingázóként – legális vagy illegális – munkavállaló a szomszédos Ausztriában. A kimutatható és statisztikailag mérhető jövedelmi mutatókat tehát orientáló jellegűnek kell tekinteni, vélhetően jóval kedvezőbb a lakosság anyagi helyzete. Ezt jelzik a magas ingatlanárak, a megye más városaitól eltérő napi fogyasztási cikkek árai, de a tartós fogyasztást szolgáló termékek áraiban – ugyan kisebb mértékben –, szintén eltérések vannak. A városban a közszolgáltatások díja valamivel magasabb, mint a megyeszékhelyek átlaga, mindezek alapján Sopronban a megélhetési költségek összességében magasak, átlagban 20-25%-kal „drágább” az élet, mint más központokban.

A várospolitikai él a **helyi adók** kínálta bevételi lehetőségekkel. A kommunális adó 2000 Ft/fő/év, az idegenforgalmi adó 300 Ft/fő/vendégéjszaka, a helyi iparüzési adó az árbevétel 1,2%-át jelenti. A helyi adóbevétel folyamatosan növekszik, 1994-ben 204 millió Ft-ot, majd 1995-ben 301 millió Ft-ot jelentett az önkormányzat költségvetésében, azonban ennek mértéke a költségvetésben még mindig alacsony.

Az **idegenforgalom** következik a város műemléki és környezeti értékeiből, de a határátkelők közelségéből is. Hiszen Sopront közúton évente 3,2-3,3 millió belépő és 3,0-3,1 millió kilépő érintette, ebből a magyar belépő és kilépő 1,4-1,5 millió főt tesz ki, ezek a számok évente 8-10% között növekszenek. A járműforgalom sem volt jelentéktelen, hiszen 3,0-3,1 millió egység érinti a várost közúton évente.

Sopronban a **banki és pénzügyi szolgáltatások** sokoldalúak, hiszen a helyi gazdaság, és az idegenforgalom által gerjesztett igények kielégítése bőséges kínálatot motivált. A város szerepkörei egy nagyobb térség ellátására alkalmasak, így Sopron fokozatosan visszanyeri szervező funkcióit Észak-Burgenlandban, de hatása, kiszáradása dél felé egészen Szombathelyig tart, míg keleten Kapuvárnál húzhatjuk meg Győr-Moson-Sopron megye két nagyvárosa vonzáskörzetének határát.

Elkészült Sopron hosszú távú **településfejlesztési koncepciója**, ebben a korábbi szerepkörök megerősítése mellett a gazdasági bázis bővítését, a Béccsel való sokoldalú kapcsolatrendszerrel, az idegenforgalmi adottságok kiszélesítését tartják a tervezők fontosnak, miközben a város hazai és nemzetközi összeköttetései alakítását is megcélazzák. Sopron intenzív együttműködést alakított ki a szomszédos Eisenstadttal és Wienerneustadttal, ez a formálódó település-együttes, mint **potenciális eurégió** is funkcionálhat a jövőben.

A fejlesztéseknél nem elhanyagolható annak regisztrálása sem, hogy a város lakossága határozott **polgártudattal** rendelkezik, képes és alkalmas az újdonságok gyors befogadására és alkalmazására, a nyelvismeret (német) szintje magas, a képzettségi szint úgyszintén.

Sopron regionális szerepkörei a kilencvenes évek végére bővülnek. Az első regionális funkció a 2000-ben felálló **Nyugat-magyarországi Egyetem**, amely közel 3500 hallgatót foglal magába és Mosonmagyaróváron, valamint Győrben is tart fenn egy-egy karral. Az egyetem profilja bővült, hiszen a hagyományos erdészeti és faipari képzés mellett ma már közgazdász és művészeti képzést is folytat, s a jövőben éppen az egyesülés folytán, tanár és agrárképzés is integrálódik a több karral és több városban működő egyetemen belül.

Regionális funkciónak tekinthető, hogy 1997-től a városban működik, az akkor vidéken elsőnek tekinthető **PHARE Iroda**, amely hívatott volt a PHARE CBC program magyarországi bonyolítására. Az iroda bázisán, annak jól képzett munkatársaira épülve jött létre 1999-ben a Nyugat-dunántúli Regionális Fejlesztési Tanács Ügynöksége a városban, ami már egy jövődöbéli régió fejlesztésének szervezéséért lesz felelős tevékenykedni.

A regionális szerepkörök között kell említeni a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Rt. igazgatóságát, hiszen e regionális vasúttársaság jelentős szerepet játszik az osztrák-magyar határkapcsolatok infrastrukturális rendszereinek alakításában, azok jövődöbéli



fejlesztésében. Hasonlóan, regionális szerepkörökkel rendelkezik a Soproni Kórház is, hiszen annak több osztályán folyó magas szintű szakellátás nemcsak a városra, annak szűkebb térségére terjed ki, hanem a tágabb régióra is, ami alatt értjük a határon átnyúló vonzást is.

Sopron a hazai településhálózatban és térszerkezetben korábban – a nyolcvanas évek elejéig – periférikus helyzetű volt, azonban éppen a nyugati határ fokozatos megnyitásával, majd a rendszerváltás utáni kitérülésével ez a pozíció megszűnt, sőt egyre több szálon fűződik fel a város Bécshez, miközben – ugyan lassabban – formálja regionális szerepköreit. A bécsi kötődések számai nemcsak bővülnek, hanem megerősödnek, miközben számos funkcióban – éppen a határ menti helyzetből fakadó komparatív előnyök következtében – a város Észak-Burgenland **paraközpontjává** válik. E szerepkörök ma még a szolgáltatásban, a kereskedelemben, vagy bizonyos közösségi szolgáltatásokban (egészségügy) jelennek meg, de a jövőben köreik tágulhatnak, új elemekkel gyarapodhatnak.

#### 4.4.2. A park arcuata

A tervezett **innovációs park** profiljának kialakítását tehát egyrészt a helyi adottságokban, másrészt pedig a földrajzi helyzetben és ennek következtében a más működési, megélhetési költségekben kell keresni.

A helyi adottságokat vázlatosan megkíséreltük feltérképezni. Az **egyetem** a meghatározó bázisa az innovációs központnak. Ugyan a Sopronban működő, a városhoz erősen kapcsolódó egyetemi oktatás, kutatás erőteljesen szakmaspecifikus, azaz az országban, de mondhatjuk Közép-Európában is egyedülálló. Az erdészeti és a faipari képzés, illetve kutatás infrastrukturális rendszerei kiépültek az egyetemen, ezek működnek, nem valószínű, hogy nagyobb gazdasági és vállalkozói környezetben képesek megjelenni. A fő profilok közül az erdészeti nem, vagy nehezen kerülhet piaci környezetbe, annak hagyományos intézményrendszerei kiépültek, nem köthetők egy földrajzi ponthoz, illetve jelenleg még nem alakultak ki azok a vállalkozási körök, amik érdekelték lennének helyben, az egyetem mellett a gyorsabb hasznosítását véghezvinni.

A másik fő profil a **faipar** már piacképesebb. Ennek a szakágazatnak helyi, regionális bázisa többemű, a fa, mint természetes anyag felértékelődik, így a hasznosításnak számos iránya elképzelhető. Az innovációs park profiljában tehát a faipar, a fafeldolgozás és ezzel együtt további természetes anyagok hasznosításának, termelésének, piacra vezetésének fejlesztési tevékenysége kedvező lehetőséget kínálhat. Minden olyan tevékenység kapcsolódhat ehhez az irányhoz, amely a természetes anyagokat használja, azok feldolgozásának technológiáját kívánja megvalósítani, s ezzel egy új életmód, életminőség feltételeinek kialakítását szolgálja. A tevékenységek széles skálája megjelenhet ebben a tevékenységkörben, lehet itt a formatervezés, a kis és nagysorozatú gyártás technológiai tervezésén kezdve, a különféle természetes anyagok alkalmazásán (termelés) és hasznosításán (komplex kínálat)

keresztül egészen azok piacra vezetésének segítése, bemutatása, vagy éppen az ezek termeléséhez, fejlesztéséhez szükséges információk nyújtása, illetve szakmai, fogyasztói kommunikációs fórumok biztosítása.

Az innovációs parkot nem úgy kell elképzelnünk, hogy az egy, vagy több épület, kvázi üzemcsarnok, ahol számos kisebb egység található. Fordítva: az innovációs park egy szakma, vagy több egymással érintkező szakma **kommunikációs tere**. Ebben a térben működő szereplők egymástól szereznek információkat, a folyamatos érintkezések révén hatnak egymásra, illetve a környezetükre (egyetem, termelőhelyek, fogyasztói bázisok). Ugyanakkor vállalkozások is, amelyek működését a piaci tényezők alakítják, tagjai (tulajdonosok, foglalkoztatottak) jövedelmet kívánnak termelni, piaci helyzetüket erősíteni akarják, azaz sikeresek szeretnének lenni. Az innovációs park menedzsmentjének feladata, hogy olyan miliót formáljon ki, illetve tartson fenn és alakítson, amely növeli az innovációs aktivitást, fokozza a megújítást, s azok hatásai minden szinten (kutatás, fejlesztés, termelés, értékesítés, szolgáltatások) érvényesüljenek.

**Innováció-orientált kommunikációs térnek** kell tehát tekinteni a jól működő parkot. Ezt a feladatot a menedzsmentnek kell megoldani, azzal, hogy állandó és folyamatos aktivitásokat (tanácskozások, bemutatók, információs bázisok, termelői és beszállítói anketók stb.) kezdeményez az adott szakmákban, ami egyben a központban folyó tevékenységek megismertetése (piacra segítés, marketing), de olyan értékes információval (fejlesztés, új termékek, technológiák) való ellátása is, amelyek a folyamatos megújítást elősegítik.

A következő profil, amihez adottságokat kínálhat a város szellemi és intézményi bázisa, az a **környezettudomány**, az ehhez kapcsolódó környezetgazdálkodási ipari és szolgáltató tevékenységek. Az egyetem több tanszéke ehhez az irányhoz nyújthat értékes háttérrel, egyben szellemi erőforrást, hasznosítási ötleteket, technológiai ismereteket, de a közelben található Fertő-Hanság Nemzeti Park is fontos intézménye lehet ennek a fejlesztési iránynak.

A környezetgazdálkodás nagyon széles profil, lehet ebben a hulladékhasznosítás, a bioenergia termelés, a környezetbarát építési módok és technológiák, de lehet a természetvédelmi- és ismereti eszközök gyártása, vagy azok oktatására, terjesztésére vonatkozó szolgáltatásainak fejlesztése. Vonatkozhat az egészséges és természetes életmódra, vagy a természethez erősen kötődő szabadidő eltöltésre. A példákat és lehetséges tevékenységeket azért soroltuk fel, hogy jelezzük: az innovációs központ funkciói ebben a profilban, széles sávban mozoghatnak, de csak azokban a tartományokban lehetnek az alapítás fázisában már eredményesek, amelyeknek vannak szakmai kötődései a városhoz, annak térségéhez.

Az innovációs központtal a város még határozottabban beépülhet a **bécsi agglomerációba**, jobban érvényesülhetnek Bécs szellemi, gazdasági vonzáskörzetének hatásai. Lényegében egy sajátos szerepkörrel rendelkező alközpont lehet. Az Európai Unió csatlakozás után megindulhat éppen az innovációs központhoz kötődő tevékenységek, intézmények, vállalkozások kitelepülése, egy más, sokkal összetet-

tebb kapcsolati és kommunikációs rendszer megteremtése, ami újabb adalékot nyújthat a Bécs-Pozsony-Győr-Sopron városszövetség formálásához.

Ennek a modellnek elengedhetetlen feltétele, hogy az innovációs központ ne csak egy épület, ne csak egy létesítmény legyen, amely irodát, vagy műhelyt, üzemi helyet kínál a jelentkezőknek. Szóltunk arról, hogy magának az intézménynek színes kínálati palettája legyen, de nem feledkezhetünk meg a letelepedésről és lakófunkciókról. Tartós tendenciának kell tekinteni, hogy Sopron az egyik legdrágább városa lesz és marad az országnak. A lakásárak és a megélhetési költségek meghaladják a nagyvárosi átlagot, a város szellemi és üzleti bázisa nem biztos, hogy kompenzálja ezeket a költség-többleteket, különösen nem a fiatal innovatív vállalkozásoknál, ahol még a működés indítása is jelentős terhet jelent. Nem biztos tehát, hogy a parkba tömegesen jelentkeznek vállalkozások, mondván érdekes a program, de „drága a város”. (Ugyanezzel a problémával lehet az egyetemnél is számolni, jelentős pótlólagos terhet jelent a letelepedni szándékozó oktatóknak a város, így az ingázók száma az új szakterületeken számottevő, ami nem erősíti a képzést, hanem csökkenti az egyetem városi hatásait, de részben fékezi a kutatás-fejlesztést is.)

Az innovációs parkhoz tehát célszerű már az indulás fázisában **lakótelepet** kapcsolni, így a koncepcióban nem központról, hanem parkról lenne érdemes beszélni. A park mind funkcióiban, mind építészeti megoldásában gazdagabb, szélesebb mozgáspályát biztosítana. A kommunikációs térnek, mint a folyamatos megújítást biztosító miliónek a kellékei ebben a komplexebb rendszerben határozottabban állnának rendelkezésre, s ezzel együtt a hatásrendszerek is összetettebben jelentkeznek.

Vitathatatlan, hogy egy több dimenzióban érvényesülő területhasználatot kíván meg a park szemléletű koncepció, egyben a szereplői kör bővítését, a szervezeti és a működési modell mélyítését hordozza magában. Ám a hatás garantáltabb, részben időben, részben pedig az érvényesülési terekben. Alapvető hibánk, hogy gondolkodásunk leragad az egyszerű modellek alkalmazásánál, mondván nincsenek források, örüljünk, hogy ezt az „alap” szintet meg tudjuk oldani. Ezek a gyors eredményt ösztönző koncepciók a létesítményben gondolkodnak, egy központ, mint épület létrehozásában, nem látják és nem értik a szükségszerű hatásokat, a lehetséges igényeket nem összesítik, a különféle szereplők együttműködésében nem gondolkodnak.

Fel kell tenni a kérdést, miért vonzó Sopron az innovatív vállalkozásoknak, mit képes nyújtani számukra, milyen többlet vonzerővel rendelkezik más központokhoz képest? Nos, ezeket a kérdéseket igyekeztünk megválaszolni. Hiszen Sopron fekvése, gazdag városi miliője, nemzetközi szinten is elismert egyeteme, arra épülő kutatás-fejlesztési bázisa és szellemi erőforrásai bősége, s megújítás ösztönző miliője kínálja, sőt követeli az innovációs park létesítését.

---

**Felhasznált irodalom**

- Csizmadia Z. – Grosz A. 2002: Szervezeti központú hálózatok: Az ipari parkok térségi-intézményi kapcsolatrendszerének és együttműködési aktivitásának szerkezeti jellemzői. *Tér és Társadalom*, 2, 58-80.o.
- Grosz A. 2001: Az ipari parkokban működő vállalkozások innovációs tevékenysége. In Mezei C. (szerk.) *Pécsi Tudományegyetem Közgazdaság-tudományi Kara Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola Évkönyv 2001*. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaság-tudományi Kara, Pécs. 213-232. o.
- GM 2001: *Az ipari parkok tíz éves fejlesztési programja*. Széchenyi Terv. Gazdasági Minisztérium, Budapest.
- Kullmann Á. 2000: A magyarországi ipari parkok fejlődési pályái. *Tér és Társadalom*. 2-3, 63-72. o.
- Laky I. – Kullman Á. – Hegyi G. 2000: *Az ipari park fejlesztés tapasztalatai, lehetőségei*. Ipari Park Partnerségi Program (IPPP). Terra Stúdió Kft., Budapest.
- Laky I. és tsai 2000: *Az ipari parkok adatainak elemzése. Az ipari parkok csoportosítása*. Ipari Park Partnerségi Program (IPPP), Terra Stúdió Kft., Budapest.
- MISZ 2001: *Az ipari parkok innovációs szolgáltatásait segítő intézmény- és informatikai hálózat rendszerének kidolgozása*. Magyar Innovációs Szövetség, Budapest.
- Pálmai Z. 1996: A PARK – mint a regionális fejlesztés bevált eszköze. *Ipargazdaság*, 7-8, 31-40. o.
- Rakusz L. 2000: *Ipari Parkok 1994-2000*. Ipari Parkok Egyesülete, Budapest.
- Rakusz L. 2001: 2001 – az ipari parkok éve (lehet). *Ipari Szemle*, 1, 5-7. o.
- Rechnitzer J. – Dóry T. – Csizmadia Z. 2002: Az ipari parkok innovációs szolgáltatásait segítő intézmény és informatika rendszerek jellemzői. *Területi Statisztika*, 4, 342-359.o.

## 5. Technológiatranszfer-szervezetek és szerepük az innovációs eredmények terjedésében

*Buzás Norbert*

A különböző térbeli ipari koncentrációkat – így az ipari parkokat is – ma már egyre gyakrabban veszik körül olyan intézmények, melyek a tudás- és technológiaátadás révén segítik a parkok beágyazódását az őket körülvevő környezetbe, azaz érdemben hozzájárulnak a parkba települt vállalkozások versenyelőnyeinek kialakításához. Sőt, a tágabban értelmezett ipari park fogalomkörbe tartozó csoportosulások némelyike kifejezetten a tudás megszerzésére, illetve annak közvetítésére (pl. kutató parkok, tudományos parkok, technológiai pólusok) jött létre. A tudástársadalom kialakulása felé haladva így különösen fontosnak tűnik megvizsgálni ezen intézmények szerepét az új ipari terek létrehozásában és fejlődésében.

### 5.1 A vállalkozások innovációs stratégiái

Napjainkban a vállalkozások versenyelőnyei között az egyéb tényezők mellett egyre jelentősebb szerephez jut a **technológiai fejlődés és az ehhez társuló tudás**. A rendelkezésre álló tudásmennyiség folyamatos bővülését a tudományos kutatás és a műszaki fejlesztés eredményei biztosítják. A vállalkozások belföldi és nemzetközi piacokon való megjelenéséhez és fennmaradásához hosszú távon szükséges a folyamatos technológiai felzárkózás, amely egyrészt a saját fejlesztéseken, illetve a fejlett technológiák adaptációin, másrészt pedig a technológia átadás/átvétel/megosztás, azaz a **technológiatranszfer** útján lehetséges.

A vállalkozások a technológia, mint tárgyasult tudás létrehozásával, illetve elterjesztésével kapcsolatos viselkedésük alapján alapvetően **három típusba** sorolhatók (Mytelka 1999): az élenjárók, a korai követők és a kései alkalmazók. Az egyes típusok stratégiáinak alapvető jegyeit a vállalkozási képességek, a felhalmozott tudás és a kapcsolatrendszer alapján kategorizálhatjuk (5.1. táblázat).

Az **élenjárók** a tényleges technológiai élvonalat képviselik, de helyzetükből adódóan nincs meg az a lehetőségük, hogy az elöttük járók hibáiból tanuljanak. Folyamatosan szembesülnek azzal a bizonytalansággal, illetve kockázattal, ami abból fakad, hogy a jövő sikeres technológiai irányait nekik kell „megjósolniuk”, s ennek megfelelően kell alakítaniuk technológiai fejlesztéseiket.

A **korai követők** már könnyebb helyzetben vannak, hiszen az élenjárók tapasztalatai a főbb technológiai irányokat már kijelölték, s ez a korai követők számára jelentős megtakarítást is hozhat. Az ilyen vállalkozások helyzetét viszont a rendelke

5.1. táblázat A vállalkozások innovációs stratégiái és azok főbb jellemzői

	<b>Élenjárók (front runners)</b>	<b>Korai követők (quick followers)</b>	<b>Kései alkalmazók (latecomers)</b>
Stratégia	Élre törő (Get-Ahead)	Lépéstartó (Keep-Up)	Felzárkózó (Catch-Up)
Képességek	i.) meglévő technológiák újszerű kombinálása ii.) a tudáshatárok kiterjesztése	i.) technológia-módosítások ii.) minőségjavítás iii.) költségcsökkentés iv.) kis léptékű változtatások	i.) problémamegoldó innovációk ii.) termelékenység növelése iii.) technológia másolás iv.) technológia adaptáció
Jellemző tudásráfordítás	Tudományos kutatás, technológia kidolgozás és a laboratóriumi modellek léptéknövelése. A K+F és a piacosítás cégen belüli összekapcsolása	Mérnöki tervezés, kivitelezés, piacra dobás: a tervezés és a gyártás cégen belüli összehangolása	Mérnöki és menedzsment adottságok: visszajelzések a gyártási folyamatokból illetve a termékvizsgálatokból
Technológiai célkitűzések	Házon belüli kutatás, technológiafejlesztés. K+F hálózatok kialakítása	Technológiai fejlesztés, K+F hálózatok.	Technológia transzfer, technológia elterjesztés, demonstrációs projektek, oktatás, képzés
Hasznosítható partnerkapcsolatok	Hosszabb távú K+F együttműködési projektek kutatóintézetekkel, felhasználókkal és beszállítókkal	Egyetemek mérnöki fakultásai, tanácsadó cégek, technológia intézetek, felhasználók	Betanulási programok, termelékenységi központok, ügyfelek, berendezések szállítói és közvetítői

Forrás: Mytelka (1999) alapján saját szerkesztés

zésre álló rövid idő nehezíti. Ahhoz ugyanis, hogy az élenjárók technológiáit és tudását a korai terjedés szakaszában a megfelelő színvonalon alkalmazni tudják, s így kihasználhassák a korai követők piaci előnyeit, mihamarabb meg kell teremteniük a szükséges technológiai infrastruktúrát, illetve minimalizálniuk kell költségeiket.

Amennyiben a technológiai cél egyértelműen meghatározott és technológiatranszfer útján könnyen elérhető, vagy az elérendő technológia nem forradalmian új, ezáltal az adaptáció egy korábbi technológiai színvonalról is indítható, akkor a **kései alkalmazók** stratégiája a sikeres, hiszen időzavar nélkül, kis kockázattal és alacsonyabb költségekkel lehetnek képesek a kitűzött piaci pozíciót megszerezni.

A stílusjegyek áttekintése után megállapíthatjuk, hogy a  **hazai vállalkozások jelentős része** – beleértve természetesen az ipari parkokba települt vállalkozásokat is – a **kései követők csoportjába** tartozik. Ezt támasztják alá empirikus felméréseink adatai is, hiszen a megkérdezett – ipari parki környezetben működő - vállalkozásoknak mindössze 10%-a alkalmaz K+F munkatársat, s több, mint négyötödük egyáltalán nem költ kutatás-fejlesztésre. Emiatt a vállalkozások legtöbbször technológiai politikai célkitűzése csupán a technológia transzfer folyamatokban, illetve a kapcsolódó képzési programokban való aktív részvétel lehet.

**Technológiatranszfer** alatt a The British Council definíciója szerint (The British Council 2001, 1.o.) „*a gyakorlat, technológia egy bizonyos helyről induló mozgását és egy másik helyen történő alkalmazását értjük. Ez egy kétirányú tevékenység, ami ugyanúgy érintheti a vezetési módszereket, mint a folyamatokat és az anyagokat.*”

A vállalkozások számára a **technológia átvételét** indokolja, hogy általa megtarthatják és növelhetik versenyképességüket, így megőrizhetik piaci pozícióikat, sőt új piaci szegmenseket is meghódíthatnak. Úgy részesülhetnek a technológiatranszfer által mások tevékenységeinek eredményéből, hogy nem kell viselniük a saját kutatással járó magas ráfordítást, illetve kockázatot, ugyanakkor hasznosítani tudják a „kész” kutatási eredményekben rejlő lehetőségeket. A technológia átadásával profitot tudnak elérni azok az intézmények és vállalkozások is, akik korlátozott adottságaik vagy szűkös költségvetésük okán nem képesek kihasználni K+F eredményeiket, így a technológiatranszfer nélkül eredményeik kívül rekednének az innovációs folyamatokon.

A gyakorlat azt mutatja, hogy azok a vállalkozások szereznek **külső forrásból** technológiát, amelyeknek:

- nincs lehetőségük vagy igényük saját K+F részleg kialakítására, mert költségesebbnek tartják a folyamatos kutatásokat, mint az azonnal alkalmazható megoldások átvételét;
- alapkutatásokra van szükségük, amelyekhez csak máshonnan (pl. az egyetemektől) tudnak hozzájutni;
- saját K+F kapacitásuk teljesen kihasználva, ugyanakkor a környezetükben bekövetkező változások hatására minél előbb új termékek/technológiák kialakítására van szükség;
- a saját meglévő know-how-t külső technológiával kell kombinálniuk ahhoz, hogy új piacokra tudjanak betörni.

A technológia beszerzését azonban számos dolog akadályozhatja. Ide tartoznak például a magas tranzakciós költségek, vagy a technológiát nyújtókkal szembeni bizalmatlanság, de az is előfordulhat, hogy egyszerűen csak nem érhető el a hön áhított technológia, mert a megfelelő műszaki színvonalú kifejlesztésére még nem került sor (Radosevic 1999).

A technológiatranszfer tehát, mint az innováció-ösztönzés egyik eszköze lehetővé teszi a résztvevő felek számára a kölcsönösen előnyös munkamegosztást, és emellett jelentős hatást gyakorol az innovációs folyamatban megjelenő szervezetek körére azáltal, hogy a technológia átadásával bővül a profitszerző K+F-ben érdekelt felek köre, s egyben a létező tudás szélesebb körben való hasznosítására adódik lehetőség.

## 5.2. A nemzeti innovációs rendszer (NIR)

A technológiatranszfer lehetősége, módja függ az adott ország **nemzeti innovációs rendszerétől**. Az OECD Titkárságának meghatározása szerint (OECD 1999, 23.o.) „*a nemzeti innovációs rendszert egy ország mindazon piaci és nem-piaci intézményei alkotják, amelyek az innováció és a technológiai diffúzió irányát és sebességét befolyásolják*”.

Ennél bővebben fogalmazza meg Metcalfe (idézi OECD 1999, 24. o.) a NIR lényegét: „*olyan különböző intézmények összessége, amelyek együttesen és egyedileg egyaránt hozzájárulnak az új technológiák fejlesztéséhez és diffúziójához, s amelyek az innovációs folyamatot befolyásolni hivatott kormányzati politikák megfogalmazásának és megvalósításának keretét alkotják. Ez tehát az új technológiákat meghatározó tudás, képességek és készségek létrehozására, tárolására és átvételére szolgáló intézmények összekapcsolódó rendszere*”.

A fenti definíciók a NIR-t egy tágabb értelmezésben vizsgálják, amely szerint az innovációs rendszer részét képezi minden, a technológia fejlesztéséhez és elterjesztéséhez kapcsolódó, azt elősegítő állami és nem állami intézmény. Inzelt (1998) szerint azonban a NIR szűkebb és tágabb értelemben is meghatározható attól függően, hogy az innovációs folyamatot a lineáris (Schumpeter-i) vagy a visszacsatolósos (Rothwell-i) modell szerint értelmezzük. Az előbbi esetnek felel meg a NIR **szűkebb értelmű** definíciója, azaz „*a NIR azokat a szervezeteket és intézményeket foglalja magába, amelyek a kutatásban és az új tudományos eredmények kiaknázásában részt vesznek. Ilyenek a K+F részlegek, K+F kutatóintézetek, a műszaki intézetek, az egyetemek, a technológiai transzfervezetek*.” **Tágabb értelemben** a NIR-ek „*magukban foglalják a gazdasági struktúra és az intézmények mindazon részét, amelyek érintik a tanulást, a tudás elsajátítási folyamatát, továbbá a kutatást és a kutatási eredmények hasznosítását. Így beleértendő a termelési, az oktatási, a marketing- és a pénzügyi rendszer is*”. (Inzelt 1998, 64.o.)

A NIR jellege, összetevőinek minősége meghatározó a vállalkozások szempontjából, hiszen a technológia hasznosításának lehetőségeit a vállalkozás abszorpcióis



képességén túl a technológia áramlását elősegítő csatornák formái és azok hatékonysága határozza meg (Papanek 1999). A NIR-en belül, illetve a nemzeti rendszerek között a technológia és a tudás az alábbi alapvető csatornákon keresztül cserél gazdát vagy terjed szét (Kleinheincz 1999):

- beruházott technikák, megvásárolt technikai berendezések,
- alkalmazott személyzet,
- szabadalmak, licenciák,
- tudományos publikációk,
- rejtett informális hálózatok.

### 5.3. A technológiatranszfer nemzetközi intézményrendszere

A technológiai fejlődés, valamint a gazdasági szerkezet átalakulása következtében az 1990-es évektől a tudás- és technológiatranszfer folyamatok meghatározó szerepet játszanak a világgazdaságban (Balázs-Török 1996, Varga 2000), és így az azt megvalósító intézmények a vállalkozásfejlesztés szempontjából is kiemelkedő jelentőségűvé váltak. Mivel a technológiai tudás elterjedését a hozzáférés, valamint az átvevő hasznosítási képessége határozza meg, a technológiatranszferben részt vevő, azt közvetítő intézményeknek elsőrendű feladata az információkhoz való hozzáférés biztosítása és a technológia sikeres alkalmazásának elősegítése, tehát **a tudás eljuttatása a gazdasági szereplőkhöz**.

Az innovációs rendszerek nemzetközi összehasonlítását célzó tanulmányok (Balázs-Török 1996, OMFB 1992) alapján a **technológiatranszferrel foglalkozó szervezeteknek** az alábbi fő típusait különböztethetjük meg:

- tudományos/technológiai parkok, technológiai központok,
- liaison office-ok,
- (aktív) hídképző intézmények és
- innovációs ügynökségek (passzív hídképző intézmények).

A fenti főbb intézménytípusok mellett említést érdemelnek a magán üzleti szolgáltatók és tanácsadók is, akik széleskörű szakértelmüket felhasználva kiegészítik a technológiatranszferrel foglalkozó szervezetek tevékenységét az általuk nyújtott specifikus szolgáltatásokkal (pl. projektmenedzseléssel). Az elkövetkezőkben gyakorlati példákkal<sup>1</sup> illusztrálva tekintjük át a főbb intézménytípusok jellemző vonásait.

#### 5.3.1. Tudományos parkok, technológiai központok

Az első modern **tudományos parkot**, a Stanford Research Parkot 1951-ben hozták létre az USA-ban. Azóta ez a modell az egész világon elterjedt, s számos esetben

---

<sup>1</sup> A fejezetben bemutatott intézményekre vonatkozó adatok összegyűjtésében Gulyás Anett is közreműködött.

bizonyította, hogy hatékony technológiapolitikai és térségfejlesztési eszköznek számít. Európában a tudományos parkok fejlettebb formáinak legszélesebb választékát az Egyesült Királyságban találjuk, és ezek a parkok más országok tudományos parkjai számára is mintaként szolgálnak. Az Egyesült Királyság Tudományos Parkjainak Szövetsége (UKSPA) szerint a tudományos park a következőképpen határozható meg (Kleinheincz 2000):

*„A tudományos park olyan vállalkozástámogatási és technológiai transzferkezdeményezés, amelynek célja, hogy*

- *az innováció-vezérelt, nagy növekedési ütemű, tudás-alapú vállalkozások létrehozását és inkubációját ösztönözze, támogassa;*
- *olyan környezetet biztosítson, ahol a vállalkozások kölcsönös előnyön alapuló, sajátos és szoros együttműködést fejleszthetnek ki egy adott tudás-létrehozó központtal”.*

A Tudományos Parkok Nemzetközi Szövetségének (IASP) némileg tömörebb, de hasonló definíciója annyiban karakteresebb, hogy kimondja az egyetemekkel, illetve felsőoktatási intézményekkel létesítendő kapcsolatot, mintegy rögzítve, hogy a parkhoz kapcsolódó **tudásközpontnak célszerű egyetemnek** lennie.

A tudományos parkok az említett célokat egyrészt a megfelelő infrastrukturális és támogató szolgáltatások biztosításával próbálják elérni, másrészt a tudást létrehozó központokkal (egyetemek, kutatóközpontok) alakítanak ki formalizált és működő kapcsolatokat. Végül, de nem utolsó sorban, aktív menedzsment-támogatást is nyújtanak az ügyfelek számára. A fenti definíciók egyaránt hangsúlyozzák, hogy a tudományos parkok fő feladata az innovációra alapozott vállalkozások támogatása, azonban a brit meghatározás kiemeli a parkok vállalkozástámogató szerepkörét, azaz a parknak az induló (start-up), tudásalapú vállalkozások inkubációs jellegű segítésében betöltött helyét.

Magyarországon az Ipari Parkok Egyesülete az Európai Unió definícióját fogadja el, mely alapján *„a tudományos park olyan területi alapon kiinduló kezdeményezés, mely nagyjából a felsőoktatási, kutatási intézményekhez és/vagy a területi K+F intézményekhez kötődik, feladata az új technológiákra alapuló vállalkozások létrehozása, illetve annak elősegítése, a technológiai transzfer lebonyolítása a kutatóintézetek és a parkban (vagy azon kívül) működő vállalkozások között”* (Rakusz 1996). Ez utóbbi meghatározás a területi alapon való szerveződést is előtérbe helyezi, s szintén hangsúlyozza a parkoknak<sup>2</sup> a technológia transzferben betöltött alapvető szerepét.

A tudományos parkok fő jellegzetességeként határozható meg tehát, hogy egyetemek, főiskolák közelében hozzák létre őket. Céljuk erős és közeli kapcsolatok kiépítése az ipar és a felsőoktatási/kutatási szféra között, támogatják a tudományos ismereteken alapuló cégek kialakulását. A tudományos parkok célpontjai főként a

<sup>2</sup> A tudományos parkokra vonatkozólag további részletek találhatóak a tudományos parkok szerepével foglalkozó 6. fejezetben.

számottevő innovációs potenciállal rendelkező kis- és középvállalkozások; számukra a parkok jelentős inkubációs szolgáltatásokat nyújtanak, melyek létrehozását a kormányzat vagy a helyi önkormányzatok is támogatják.

A brit tudományos parkok vizsgálatával Kleinheincz (2000) arra a következtetésre jutott, hogy a tudományos parkok létrehozása **három alapvető stratégiával** történhet:

1. Az egyetem egyedül létesít parkot (pl. a Cambridge Tudományos Park).
2. Az egyetem nem saját maga, hanem más partnerekkel együtt, közös vállalként hozza létre a parkot (pl. a Manchester Tudományos Park).
3. Az egyetem egy együttműködési projekt során gazdaságfejlesztő ügynökségekkel, helyi önkormányzatokkal közösen, de nem közös vállalat formájában indít tudományos parkot (pl. a Sheffield Tudományos Park).

Mint látható, számos különböző szervezet vehet részt egy tudományos park alapításában. A szereplők lehetnek a tudásteremtés intézményei (egyetemek, kutatóközpontok, más felsőoktatási intézmények), a kormányzat (nemzeti, regionális vagy helyi szintű) szervezetei, az üzleti szektor befektetői, valamint regionális/helyi gazdaságfejlesztési ügynökségek. Az érdekelt felek különböző elvárásokat támasztanak a park működésével kapcsolatban, amelyek összehangolásával határozhatók meg a tudományos park funkciói. Az egyéb szereplők bevonásától függően az egyes stratégiák az egyetemek oldaláról nyilván eltérő költségigényűek, ugyanakkor – ennek megfelelően - különböző mértékű befolyást is biztosítanak részükre.

Az egyik legismertebb tudományos park a **Cambridge Tudományos Park** az Egyesült Királyságban. Kialakulásának története 1970-ben kezdődött, amikor is a Trinity College úgy döntött, hogy hasznosítani kívánja a rendelkezésére álló területet és tőkét (Cambridge 2002). Kedvező körülményeket kívántak teremteni a technológiaigényes iparágak, kutatóintézetek számára a sikeres működéshez, valamint a multinacionális cégek térségbe áramlásához. Cambridge-hez közel akarták kialakítani a „tudományon alapuló ipart” azzal a céllal, hogy maximalizálják a szaktudás, a felszerelések (laboratóriumok, műszerek) és könyvtárak koncentrációján alapuló előnyöket. Az induló vállalkozások számára **inkubátorházat** alapítottak, és a cégek számával rohamosan nőtt a **kockázati tőkefinanszírozás** aránya is. A betelepülési folyamat eredményeképpen az élettudományokra épülő ágazatok, illetve az Internethez és telekommunikációhoz kapcsolódó vállalkozások váltak dominánssá és nagy arányban képviseltetik magukat ma is. 1999 végén már összesen 64 cég működött a Parkon belül közel 4000 foglalkoztatottal. A térségi hatás tekintetében pedig a mutatók még impozánsabbak, hiszen Cambridge körül a csúcstechnológiával rendelkező vállalatokból kialakuló **klaszter** több, mint 1200 céget tartalmaz, amelyek közel 35000 főt foglalkoztatnak.

Hazánkban a nemzetközi gyakorlatnak megfelelő tudományos park még nem működik. A budapesti Infopark létrehozásának céljait és körülményeit elemezve elmondhatjuk, hogy ez a szerveződés áll a legközelebb ahhoz, hogy tudományos

parkká váljon, azonban ehhez az egyetem integráló szerepét, a tényleges belső kapcsolatrendszert még erősíteni kell.<sup>3</sup>

A parkszerűen működő önálló tudásközpontok másik nagy csoportját a **technológiai központok** alkotják. Ezek olyan intézmények, amelyek az adott földrajzi területen tradíciókkal rendelkező technológiákra, kutatásokra összpontosítanak, ezekre szakosodnak úgy, hogy összegyűjtik az adott területen rendelkezésre álló magas szintű szaktudást. A tudományos parkokkal ellentétben nem támaszkodnak a felsőoktatási intézmények integráló szerepére.

Nagyon jól szemléletes a technológiai központok szerepét az **Elterjesztett Rendszerek Technológiai Központja** Ausztráliában (DSTC 2002). Ez tulajdonképpen egy közös vállalat, amelyet az ausztrál kormány Együttműködő Kutatási Központok Programja támogat és amelyben 24, a vállalatok számára technikai infrastruktúrát fejlesztő szervezet vesz részt. A Technológiai Központ világszínvonalú kutatásokat folytat, szoftverfejlesztéssel foglalkozik, képzési és professzionális tanácsadási tevékenységet végez. Célja olyan komplex kérdések megoldása, amelyek lehetővé teszik a vállalkozások számára, hogy az információs társadalom teljes potenciálját hasznosítani tudják. Kutatási, technológiatranszfer és képzési programjaik mennyiségileg és minőségileg is folyamatosan javulnak, jelenleg a következő, a további gazdasági fejlődés kulcsát jelentő iparágakra koncentrálnak: kormányzati online szolgáltatások, egészségügy, honvédelem, oktatás, telekommunikáció és pénzügy.

A Technológiai Központ a vállalkozások változó környezethez való alkalmazkodási igényének megfelelően a következő területeken nyújt termékeket, szolgáltatásokat:

- tudás és digitális erőforrás menedzsment,
- szervezeti rendszerek és biztonság,
- munkafolyamat és együttműködés,
- vállalkozáskialakítás,
- szoftverképzés és rendszermérnöki tevékenység.

### 5.3.2. Egyetemi kapcsolatépítő irodák (*university-industry liason office, UILO*)

Napjainkban az egész világon egyre inkább erősödik az egyetemek vállalkozói jellege. Az eredetileg csak alapkutatásokkal foglalkozó felsőoktatási intézmények kormányzati támogatottsága szinte mindenütt fokozatosan csökken, így ennek következtében egyre inkább növekszik a felsőoktatási intézmények által vállalt szerződéses kutatások aránya, s ezáltal erősödnek üzleti kapcsolataik is.

Az **egyetemi kapcsolatépítő irodák** olyan egyetemeken belül működő szervezeti egységek (technológiai ügynökségek), amelyek a kapukon belül létrehozott tudás, a tudományos eredmények marketingjével, értékesítésével foglalkoznak (Balázs-Török 1996). A felhalmozott tudásbázis gyakorlati hasznosításához járulnak hozzá,

<sup>3</sup> A témáról bővebben ld. a kötet 6. fejezetét.

az alapkutatások során keletkező eredmények iparban történő felhasználásához keresnek üzleti partnereket, az új termékek, illetve eljárások engedélyeztetését végzik, konzultációkat szerveznek. Az előbbieket mellett segítenek az egyetem vállalkozásainak marketingjében, szervezik a hallgatók szakmai gyakorlatát, információt nyújtanak az érdeklődőknek, valamint az egyetemi kutatócsoportok számára igyekeznek a vállalkozásoktól közvetlen támogatást szerezni.

Példaként bemutatható az Amerikai Egyesült Államokban az **Illinois Egyetemen** (Urbana-Champagne-ben) működő **Technológiamenedzsment Iroda**. 1995-ben alapították, eredetileg Kutatási és Technológiamenedzsment Hivatal néven. Szellemi tulajdonjogi szolgáltatást nyújtott, fokozta az egyetemi-ipari kutatási együttműködések mértékét és elősegítette az egyetemi technológia átadását a közösség számára. 2000-ben két külön egységre osztották: Kutatási Adminisztrációs Irodára (ORA) és Technológiamenedzsment Irodára (OTM), hogy növeljék a nyújtott szolgáltatások hatékonyságát. Az ORA felelős az egyetemi kutatók és az ipari partnerek között születő megállapodások létrehozásáért, valamint tanácsadást végez szellemi tulajdonjogi ügyekben. Az ORA intézkedik minden olyan anyagbeszállítási megállapodás esetén, amely a kutatásokhoz szükséges anyagokat foglalja magában. Az OTM felelősséggel tartozik az egyetemi kutatásokból származó szellemi tulajdon értékeléséért, védelméért és marketingjéért. Segítséget nyújt a szellemi tulajdonjoggal és -politikával kapcsolatos kérdésekben, közvetlenül együtt dolgozik a szellemi tulajdon létrehozóival, szerzőivel, támogatja őket a nyilvánosságra hozatalban és a kereskedelmi forgalomban való megjelenés folyamatában.

Az egyetemi technológiai ügynökségek különösen fontos szerepet tölthetnek be az egyetemi városok kutatóhelyei és a különböző ipari koncentrációk közti transzfer folyamatokban. Azonban az ilyen intézmények hazai meghonosodását jelentős mértékben gátolja, hogy a hazai felsőoktatási intézmények jórészt nem rendelkeznek írott vagy íratlan szabályokkal az intézmények falain belül képződött szellemi termékek tulajdonviszonyait és hasznosítását illetően. Mivel a felsőoktatási intézmények az elmúlt évtizedekben – jórészt a tőkeellátottság okán – számos találmány oltalmáról kénytelenek voltak lemondani, így általában nem rendelkeznek olyan szellemi tulajdon portfólióval sem, amely biztos működési alapot adhatna az egyetemi innovációs intézményeknek.

### 5.3.3. Aktív hídképző intézmények

A technológiatranszferrel foglalkozó intézmények közül az **aktív hídképző intézmények** azok, amelyek a technológia- és tudásközvetítést aktív kutatási tevékenységükön keresztül valósítják meg. Az ilyen intézmények az innovációs folyamatban az alapkutatási és a fejlesztési lépés között helyezkednek el. Tevékenységüket általában kormányzati támogatás segítségével végzik, amelynek célja, hogy az ilyen hídképző intézmények által nyújtott szolgáltatások minél olcsóbbá, minél könnyebben elérhetővé váljanak a felhasználók számára.

Az aktív hídképző intézmények egyik jól ismert példája a Hollandiában működő TNO (Nederlandse Organisatie voor toegepast-natuurwetenschappelijk Onderzoek), az **Alkalmazott Kutatások Szervezete**, amelynek hídszerepe a kormányzat, a tudomány és a magánszféra közötti párbeszéd elősegítésében nyilvánul meg (Balázs-Török 1996). A TNO 1932-ben törvény által jött létre, azonban autonóm intézményként helyezkedik el a holland technológiatranszfer intézményrendszerében. A szervezetnek jelenleg több, mint 5000 alkalmazottja van, tevékenységi köre igen széles. Döntően természetesen alkalmazott kutatással és fejlesztéssel foglalkozik a környezetvédelemtől kezdve a feldolgozóiparig. Összesen **15 kutatóintézetet működtet**, közöttük a Védelmi Minisztérium vezető laboratóriumát. A létrehozott tudást a partnervállalkozások segítségével értékesíti, átadja a kormányzati és gazdasági üzletfeleknek, különös tekintettel a kis- és középvállalkozásokra. A TNO rendszeresen vesz részt az Európai Unió kutatási programjaiban, külföldi kutatóhelyekkel köt együttműködési megállapodásokat.

A szervezet tevékenységét kormányzati felügyelet alatt végzi, munkájáért a tudományos és oktatási miniszter a felelős. Finanszírozásában az állam is részt vállal oly módon, hogy minden szerződéses kutatásból származó bevételt kiegészít, valamint az új kutatási tevékenységek beindítását is támogatja. A TNO bevételeinek kb. 40 %-a kormányzati finanszírozásból, 20 %-a minisztériumi megrendelésekből, 20 %-a pedig szerződéses kutatásokból ered. 2002-ben éves forgalma várhatóan 479,5 millió EUR-t tesz ki, ami jelzi, hogy napjainkban ez az intézmény Európa egyik legnagyobb technológiaszállítója (TNO 2002).

Az aktív hídképző intézmény hazánkban sem ismeretlen fogalom, hiszen egy másik jól ismert hálózat, a németországi Fraunhofer Társaság mintájára nálunk is létrehozták 1992-ben a **Bay Zoltán Alkalmazott Kutatás-fejlesztési Alapítvány** intézethálózatát. Az intézethálózat azonban korántsem lett olyan sikeres, mint a mintaként szolgáló Fraunhofer intézetek, mivel az egyes hazai intézetek nagyon eltérő szinten teljesítenek. Ennek elsődleges oka az, hogy a kutatóintézeteket nem mindennél állították teljes erőbedobással az elérendő célok szolgálatába. A telepítési profilt meghatározó egyetemi/akadémiai kutatóhelyekkel számos esetben személyi átfedések alakultak ki, melynek következtében az alkalmazott kutatóhely nem egy aktív hídképző intézmény, hanem a profilmeghatározó (anya)intézmény meghosszabbított karja, az anyaintézményből kiszoruló vagy ott helyet eleve nem kapó kutatók, illetve doktori ösztöndíjasok – esetenként kontraszelektált – gyűjtőhelyévé, egyfajta tudományos menedékhellyé vált, s ez eleve meghatározta kutatási teljesítményét is.

#### **5.3.4. Az innovációs ügynökségek (passzív hídképző intézmények)**

Az **innovációs ügynökségek** tisztán információnyújtással, technológiaközvetítéssel foglalkoznak, saját kutatással nem vesznek részt a technológiaterjedési folyamatban. Mivel funkcióik nagyrészt azonosak az aktív hídképző intézményekkel és a különbség csak a saját kutatási tevékenység hiányában nyilvánul meg, az ügynöksé-

gek **passzív hídképző intézményeknek** is tekinthetők, melyek kapcsolatot teremtenek a technológiát keresők és a megfelelő tudással rendelkezők között.

Különböző nemzeti innovációs rendszereket vizsgálva a több országban is jelenlevő intézménytípusok a következők:

- Innováció-közvetítő központok,
- üzleti és innovációs központok,
- nemzeti és regionális fejlesztési ügynökségek.

(a) *Innováció-közvetítő központok (Innovation Relay Centre, IRC)*

Az Európa nagy részén megtalálható IRC-k egy nemzetközi hálózat tagjai, amelyet 1995-ben az Európai Bizottság hozott létre az európai innovációs eredmények elterjesztésének elősegítésére. Innováció támogató szervezetként a központok elsődleges célja az **innovatív technológiák nemzetközi átadásának, illetve átvételének** megkönnyítése az európai cégek és kutatóhelyek között (MISZ 2001). Az évek során az IRC-k váltak a KKV-k közötti technológiatranszfer fő európai hálózatává, a központok száma ma már 68. Az IRC-k fő célcsoportját a technológiaorientált kis- és középvállalkozások képezik, de nagyvállalatokat, kutatási intézeteket, egyetemeket, technológiai központokat és innovációs ügynökségeket is megpróbálnak tevékenységükbe integrálni.

Az IRC-k egymással egy Internet-alapú rendszeren keresztül állandó kapcsolatban vannak. Az egyes országok vállalatainak technológiaigényeit és -kínálatát felméri, majd **nemzetközi adatbázist** hoznak létre, melynek segítségével a szakértők megpróbálják az ajánlatoknak, illetve igényeknek megfelelő kapcsolatokat létrehozni a vállalkozások között.

A központok megjelenési formájukat tekintve igen változatosak: léteznek kisvállalkozáshoz hasonló, két-három szakértővel dolgozó szervezetek, mások viszont nagyobb technológiai központok, kereskedelmi kamarák, esetleg egyetemek részlegeként működnek. Az IRC-hálózat személyzete (kb. 1000 fő) gyakorlott specialistákból áll, akik üzleti, ipari és kutatási háttérrel rendelkeznek.

A nemzetközi hálózat egyik tagja a **Skóciai Innováció-közvetítő Központ**, mely fő céljait a következőképpen fogalmazta meg (IRC Scotland 2002):

- közös munka a skót szervezetekkel a technológiatranszfer rendszerének kialakításában annak érdekében, hogy mind a skót, mind pedig a többi európai vállalkozás ki tudja elégíteni technológiai szükségleteit, és
- a skót szervezetek ösztönzése az Európai Unió K+F finanszírozási programjában való részvételre.

A skót intézmény konzorcium formájában működik, az innovációt ösztönző **négy területi szervezetből** áll:

1. az invernessi Highlands & Islands Enterprise az egyik, amely a Skót Felföldön és a szigeteken kínálja szolgáltatásait,

2. a glasgow-i Targeting Technology Ltd. Nyugat-, Közép- és Dél-Skóciában segíti a vállalkozásokat,
3. a Stirling University Innovation Park Ltd. Stirlingben Közép- és Kelet-Skóciában nyújt szolgáltatásokat, míg
4. a Dundee-ban létrehozott Scottish Enterprise Tayside, amely Grampian-ban és Tayside-ban működik.

A skót IRC konferenciákat, szemináriumokat szervez ajánlatgyűjtési céllal, a cégeket folyamatosan ösztönzi versenyképes technológiai ajánlatok megtételére. Emellett finanszírozási lehetőségek, illetve együttműködő partnerek keresésében nyújt segítséget, elsősorban KKV-k számára, továbbá – amennyiben igény van rá – képviseli a cégeket az egyes technológiatranszfer-ügynökségek rendezvényein. Mindezekon túl segít a technológiatranszfer megállapodások létrehozásában, információval szolgál a szellemi tulajdonjoggal, valamint az uniós innováció-finanszírozással kapcsolatos kérdésekben.

Magyarországon is működik ilyen innováció-közvetítő központ, IRC Hungary (az Európai Unió Magyarországi Innováció-közvetítő Központja) néven, amely az OMIKK EU Info Szolgálatának tapasztalatait felhasználva az INNOSTART Nemzeti Üzleti és Innovációs Központtal, valamint a NETI-vel (Nemzetközi Technológiai Intézettel) együttműködve konzorciumi formában látja el feladatait. A hálózat többi tagjához hasonlóan ez az intézmény is a technológiatranszfer ösztönzésével, technológiai auditok végzésével és információ-szolgáltatással foglalkozik.

*(b) Üzleti innovációs központok (Business & Innovation Centre, BIC)*

A technológiatranszfer intézményrendszerében a különböző innovációs központok is rendkívül fontos szerepet töltenek be. Az Ipari Parkok Egyesülete szerint az **innovációs központok** a „*viszonylag magas piaci kockázattal járó új termékek és technológiák fejlesztésével és eladásával foglalkozó vállalkozásokat támogatják pénzügyi, kereskedelmi, K+F tanácsadással*” (Rakusz 1996, 41. o.). Az innovációs központok legfejlettebb megjelenési formája az **üzleti innovációs központ** (Business & Innovation Centre, BIC). Az IRC-khez hasonlóan ezek is egy nemzetközi hálózat részei, az Európai Üzleti és Innovációs Központ Hálózathoz (EBN) tartoznak, amelyet az Európai Unió vállalkozásfejlesztési céllal hozott létre a 80-as évek második felében. Napjainkban a hálózat körülbelül 150 tagja Európa szinte minden részén megtalálható.

A különböző BIC-ek mindenütt azonos módszertannal, azonban a helyi sajátosságok figyelembevételével segítik az innovatív vállalkozások fejlődését. A szervezetek információnyújtással, illetve partnerközvetítéssel foglalkoznak, fő célcsoportjuk az innováció-orientált kis- és középvállalkozások halmaza. Tevékenységük keretében a központok felkutatják az innovációs projekteket, menedzselik és tanácsadással segítik piaci megvalósulásukat, valamint kockázati tőkebefektetőknek kínálják fel őket.



A cambridge-i St. John's College által működtetett **St. John's Innovációs Központ** az egyik legmagasabb színvonalú ilyen jellegű szervezet. 1987-ben hozták létre a helyi tudományos park területén azzal a céllal, hogy üzleti támogatást illetve elhelyezési lehetőséget (infrastruktúrával ellátott irodákat) nyújtson a korai fázisban levő tudásalapú cégeknek (St. John's 2002). Ezen inkubációs tevékenység keretében a központ szakembergárdája ingyenes tanácsadási tevékenységet végez a bentlakó vállalkozások számára. A St. John's Központ tevékenységének sikerességét jelzi, hogy napjainkban több, mint 150 induló, egyetemi ötletekből alapított vállalkozás található benne. A BIC szoros kapcsolatokat épített ki több gazdaságfejlesztési és technológiatranszfer szervezettel (pl. üzleti központokkal, kamarákkal stb.), az európai technológiai piachoz pedig a helyi innováció-közvetítő központon (IRC) keresztül csatlakozik.

Az EBN hálózat magyar tagja az 1995 óta alapítványi formában működő **INNOSTART Nemzeti Üzleti és Innovációs Központ**. Küldetésében megfogalmazott célja a legígéretesebb innovatív projektek felkutatása, azok megvalósulásának elősegítése, valamint innovációs parki szolgáltatások nyújtása a vállalkozások számára.

### *(c) Nemzeti és regionális fejlesztési ügynökségek*

A nemzeti innovációs rendszerek jelentős része magában foglal egy nemzeti szintű innovációs szervezetet, amelyet leggyakrabban **nemzeti fejlesztési ügynökségnek**, vagy **fejlesztési központnak** neveznek. Ennek az egyik tradicionális példája az **ANVAR (Agence Nationale de Valorisation de la Recherche)**, a tulajdonképpeni Francia Nemzeti Innovációs Ügynökség, amelyet azért hoztak létre, hogy a tevékenységi szektortól függetlenül ösztönözze és finanszírozza a francia kis- középvállalkozói réteg innovációs tevékenységét. Az ügynökség kormányzati felügyelet alatt áll, ma évi 215 millió EUR költségvetéssel rendelkezik, 1981 és 1999 között a rendelkezésére álló 3,13 milliárd EUR-ból gazdálkodhatott, több mint 22000 céget és laboratóriumot, illetve több mint 34000 innovációs projektet támogatott (ANVAR 2002).

Az ANVAR a francia KKV-k szükségleteinek teljesítésére létrehozott egy 24 tagból álló **regionális fejlesztési ügynökség-hálózatot**. Rajtuk keresztül ajánl szakértői, tanácsadási szolgáltatásokat, segít a technikai partnerek közötti kapcsolat létrehozásában (kutatóhelyek és technológiatranszfer szervezetek között), emellett ipari és kereskedelmi kapcsolatok kialakításában, illetve tőkefinanszírozás megvalósításában is segédkezik. Esetenként az ANVAR az innovációs programhoz kapcsolódó kiadások 50 %-ig terjedően pénzügyi támogatást is nyújt kamatmentes kölcsön formájában, amelyet csak sikeres projekt esetén kell visszafizetni. A gazdasági és pénzügyi szakértői jelentéseken alapuló finanszírozási döntések a regionális hivatalokban születnek. A központban és a regionális hivatalokban jelenleg mintegy 500 főt alkalmaznak. Az ANVAR a nemzetközi innovációs kapcsolatok elősegítésére 4 külföldi fiókot is fenntart: Belgiumban, az USA-ban, Izraelben és Kanadában.

Ugyancsak négy külföldi irodát működtet a **Finn Nemzeti Technológiai Ügynökség, a TEKES** is: Brüsszelben, Tokióban, San Jose-ban és Washingtonban. Az intézmény fő célja a finn ipar és szolgáltató szektor versenyképességének technológiai eszközökkel történő ösztönzése a termelő szektor tevékenységének diverzifikálásán, az export arányának emelésén, valamint a foglalkoztatottság és szociális jólét növelésén keresztül (TEKES 2002). A finn versenyképesség alapját a technológia és szakértelem sokoldalú hasznosítása képezi, a finn ipar sikere az erős (információ- és kommunikációs technológiai, faipari, fém és műszaki) **klasztereken** alapul, feltörekvő területeit a biotechnológiai ipar és a tudásintenzív szolgáltatások jelenik (Török 2001). A TEKES stratégiai célként a nemzeti tudásbázis erősítését, az új, technológia-alapú vállalkozások számának növelését, növekedésük biztosítását, a K+F tevékenység mennyiségének és minőségének javítását, az abból származó eredmény kereskedelmi hasznosítását tűzte ki célul.

Az intézmény szorosan együttműködik szolgáltatásainak igénybevevőivel: segíti őket a helyes célok, megoldások és partnerek megtalálásában. Támogatást és **kölcsönt nyújt** olyan kutatási és fejlesztési tevékenységekhez, amelyek nemzetközi viszonylatban versenyképes termékekhez, termelési folyamatokhoz vagy szolgáltatásokhoz vezetnek. Erre Finnországban bejegyzett vállalkozások, illetve finn kutatóintézetek és egyetemek jogosultak. 2000-ben a TEKES 2297 K+F projekthez nyújtott finanszírozási támogatást. Ezek összköltségvetésének értéke 740 m EUR-t tett ki, amelyből 370 m EUR a TEKES hozzájárulása. Ennek túlnyomó része (230 m EUR) a vállalati K+F projektekre irányult, 140 m EUR pedig az egyetemekhez és kutatóintézeti projektekhez jutott. Összességében az intézmény 1012 vállalatnál támogatta a K+F tevékenységet, amelyet legnagyobb részben a biotechnológia, vegyipar, valamint az információ- és kommunikációs technológia területén hajtottak végre (TEKES 2002).

A nemzeti szinttel ellentétben számos országban a **regionális fejlesztési ügynökség-hálózat** tagjai nem vesznek részt a technológiatranszfer folyamatokban. Példának okáért a kanadai Halifax Regionális Fejlesztési Ügynökség ugyan vállalkozásfejlesztéssel foglalkozik, azonban szolgáltatási köre a vállalkozások kialakulásának ösztönzését, az üzleti terv elkészítésében nyújtott segítséget, az információszolgáltatást vagy a finanszírozási források felkutatását tartalmazza, viszont a technológiatranszfert nem (Halifax 2002). Ezzel ellentétben például a Wales-i Fejlesztési Ügynökség az Egyesült Királyságban külön munkacsoportot rendel a technológiatranszfer tevékenységnek, amely felméri a vállalkozások technológiai szükségleteit, hozzáférést biztosít az új technológiák fejlesztéséhez és bevezetéséhez szükséges szaktudáshoz, lehetőséget nyújt a hasonló technológiai érdeklődésű cégek közötti hálózat kialakításához, illetve publikációin, jelentésein keresztül segíti az információáramlást (Welsh 2002).

**Felhasznált irodalom**

- ANVAR 2002: ANVAR. [http://www.anvar.fr/port/html/d\\_por05.htm](http://www.anvar.fr/port/html/d_por05.htm) (letöltve: 2002. február 18.)
- Balázs K. – Török Á. 1996: Tudás- és technológiatranszfer-szervezetek és mechanizmusok a fejlett országokban és az átalakuló Magyarországon. Összefoglaló tanulmány. OMFB.
- Cambridge 2002: The Cambridge Science Park. <http://www.cambridge-science-park.com> (letöltve: 2002. február 18.)
- DSTC 2002: Distributed Systems Technology Centre. <http://www.dstc.edu.au> (letöltve: 2002. február 18.)
- Halifax 2002: Halifax Regional Development Agency. <http://www.hrda.ns.ca> (letöltve: 2002. február 18.)
- Inzelt A. 1998: Nemzeti innovációs rendszerek. In Inzelt A. (szerk.): *Bevezetés az innováció-menedzsmentbe*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- IRC Scotland 2002: The Innovation Relay Centre for Scotland. <http://www.cali.co.uk/irc/who.htm> (letöltve: 2002. február 18.)
- Kleinheincz F. 1999: A nemzeti innovációs rendszer vizsgálata, mint új elméleti-módszertani megközelítés. <http://www.inco.hu/inco2/innova/cikk2.htm> (letöltve: 2001.március 30.)
- Kleinheincz F. 2000: Tudományos parkok az Egyesült Királyságban. <http://www.inco.hu/inco3/innova/cikk0h.htm> (letöltve: 2001. március 30.)
- MISZ 2001: Az ipari parkok innovációs szolgáltatásait segítő intézmény- és informatikai hálózat rendszerének kidolgozása. Magyar Innovációs Szövetség, <http://www.innovacio.hu/aktualis/aktualis2.htm> (letöltve: 2001. október 12.)
- Mytelka, L. K. (ed) 1999: *Competition, innovation and competitiveness in developing countries*. OECD, Paris.
- OECD 1999: *Managing National Innovation Systems*. OECD, Paris.
- OMFB 1992: *A tudástranszfer és a hídképző intézmények szerepe a fejlett országokban*. OMFB, Budapest.
- Papanek G. (szerk.) 1999: *A magyar innovációs rendszer főbb összefüggései*. OMFB, Budapest.
- Radosevic, S. 1999: *International Technology Transfer and Catch-up in Economic Development*. Edward Elgar, London.
- Rakusz L. 1996: Az ipari parkok fejlesztésének koordinációja az Ipari Parkok Szövetségének keretében. *Ipar-gazdaság*, 7-8, 41-47. o.
- St. John's 2002: St. John's Innovation Centre, <http://www.stjohns.co.uk> (letöltve: 2002. február 18.)
- TEKES 2002: <http://www.tekes.fi/eng/information/index.html> (letöltve: 2002. február 18.)
- The British Council 2001: Innovation and technology transfer. <http://www.britishcouncil.org/science/science/pubs/briefsht/innovate/innovation.htm> (letöltve: 2001. április 21.)

- TNO 2002: TNO, <http://www.tno.nl/en/about/profile/index.html> (letöltve: 2002. február 18.)
- Török Á 2001: A gazdasági modernizáció stratégiája Finnországban. *Vezetéstudomány*, 7-8, 58-73.o.; 9, 31-38.o.
- Varga A. 2000. Local academic knowledge transfers and the concentration of economic activity. *J. Reg. Sci.*, 40, 289-309.o.
- Welsh 2002: Welsh Development Agency, <http://www.wda.co.uk> (letöltve: 2002. február 18.)

## 6. Tudományos parkok: intézményesült tudásközösségek a térségfejlesztésben

(A Sophia-Antipolis és a budapesti Infopark esetei)

*Barta Györgyi*

Napjaink információs társadalmában a tudás a versenyképesség meghatározó elemévé, a gazdasági fejlődés mozgatórugójává vált. Ennek eredményeként a tudományos és technológiai fejlődés mára a különböző térségek fejlesztésének kulcsfontosságú eleme lett. A 80-as évektől kezdődően a különböző nemzeti, illetve regionális fejlesztési programokban egymás után jelentek meg az olyan intézményesült tudásközösségek, melyek a tudományos együttműködésre, a tudományos eredményeket hasznosító vállalkozások alakulására és fejlődésére alapozódnak.

Tanulmányunkban először áttekintjük az ilyen tudományos/technológia parkok ösének tekinthető Sophia-Antipolis létrejöttét és működésének jellemzőit. Majd részletesen elemezzük az első magyarországi tudományos park, a budapesti Infopark kialakulását és fejlődési lehetőségeit, amit összevetünk a közel 30 éve alakult Sophia-Antipolis fejlődési pályájával.

### 6.1. A tudományos park/technológiai park fogalomkör

A technológia-orientált vállalatok és a kutatás-fejlesztéssel foglalkozó intézetek, illetve az egyetemek együttműködésén alapuló területek megjelölésére a szakirodalomban 30 különböző elnevezés is előfordul (Kung 1995). A számos nagyon hasonló szerveződés eltérő elnevezései okán a manapság leggyakrabban használt tudományos park megjelölés valójában egy **praktikus gyűjtőfogalom**, mely a tudományos és technológiai parkok, innovációs központok, kutatási parkok, de akár a technológiai városok, technopoliszok összefoglaló elnevezésére is használatos.

A különböző elnevezésekhez, az ilyen területeknek a fejlesztésben betöltött szerepére vonatkozólag is eltérő elképzelések rendelhetők. Kung (1995) definíciója a tudományos parkok térségfejlesztési szerepét helyezi előtérbe. Ugyanis szerinte a **tudományos park** nem más, mint „...egy körülhatárolt földrajzi területen megvalósuló, csúcstechnológiára épülő iparfejlesztés alapvető típusa”. Ugyanakkor Tatsuno (1986) szerint a technopolisz az ideális város létrehozásának stratégiai eleme, melyben az attraktív high-tech iparra magas szintű K+F tevékenység, csodás épületek és

városias szolgáltatások települnek, valamint szép természeti környezet biztosítja az ideális életkörülményeket.

Az elnevezéshez hasonlóan az ilyen szerveződések **fogalmi meghatározása** is legalább ennyire sokszínű. Georges Benko (1986, 1991, 1992) szerint a technológiai park a műszaki, ipari tevékenységek központja, az innovatív, dinamikus, húzó szerepet betöltő vállalatok együttese. Pierre Laffitte – a Sophia-Antipolis megalapítója – szerint a technológiai park a legfejlettebb technológia, a kutatás, a vállalatok, az egyetemek és a pénzügyi szervezetek együttműködése egyazon helyen. Akadnak olyanok is, akik a tudományos kutatástól a fejlesztésen és a termelésen át, egészen az értékesítésig tartó folyamatot tartják a tudományos/technológiai parkok tevékenységi körébe tartozónak, más vélemények szerint azonban e parkok termeléssel és értékesítéssel nem foglalkozhatnak (Kung 1997).

A **parkok egységes tipizálására** törekvő munkák összehasonlító elemzésére Kung (1997) tett átfogó kísérletet. Vizsgálatai szerint a téma nemzetközi szakirodalmában az ilyen területek elkülönítésére három általános elnevezést használnak széleskörűen, melyek: a tudományos park (science park), a technológiai pólus („technopole”) és a technopolisz. A domináns alaptípusokon belül természetesen számos altípust különítenek el a témával foglalkozó szerzők (Castells, Hall 1994, Kung 1995, Oh 1997) (6.1. táblázat).

6.1. táblázat A tudományos parkok alaptípusai

Szerző (megjelenés éve)	Castells és Hall (1994)	Kung (1995)	Oh (1997)
<b>Domináns elnevezés</b>	<b>Technológiai pólus</b>	<b>Tudományos park</b>	<b>Technopolisz</b>
<b>Altípusok</b>	Technológiai park <i>kutató park</i> <i>tudományos park</i>  Tudományos város  Technopolisz  Technológiai-ipari komplexum (spontán fejlődés útján)	Központ típusú <i>üzleti központ</i> <i>innovációs központ</i> <i>technológiai központ</i>  Inkubátor típusú  Park típusú <i>kutató park</i> <i>tudományos park</i> <i>technológiai park</i>  Pólus típusú <i>technológiai pólus</i> <i>technopolisz</i>  Város típusú	Tudományos park <i>innovációs központ</i> <i>tudományos/tech- nológiai park</i> <i>kutató park</i>  Technopolisz <i>tudományos város</i> <i>technopolisz</i>

Forrás: Kung (1997)

Érdeemes megjegyezni, hogy a terminológiai sokszínűség kialakulásához nagyban hozzájárult, hogy a francia nyelvben a „technopole” szót kétféle jelentésben használják: egyrészt az angolszász „science park” megjelölésére szolgál, amely a területen folyó tevékenység lokális sűrűsödését (a park-jelleget) hangsúlyozza, másrészt viszont a francia, illetve japán „technopolis” szinonimájaként is szerepel, amely a terület városias, azaz megfelelő infrastruktúrával és kiegészítő szolgáltatásokkal ellátott jellegére utal.

Kung (1995) a saját felosztását a világszerte elindított 1008 tudományos parkprojektnél szereplő kifejezések használati gyakoriságai alapján alakította ki. Megállapítja, hogy a legtöbb elnevezés két kulcsszót tartalmaz: az első a **domináns tevékenységre** (innováció, kutatás, tudomány, technológia, felfedezés stb.), a második pedig valamely területi kategóriára, lényegében a **térbeli kiterjedés nagyságára** (központ, park, zóna, polisz stb.) utal. Mivel a projektek majdnem 96%-ában szerepel ilyen területi kategóriára, vagy térbeliségre vonatkozó kulcsszó, ezért Kung ezen kategória mentén végezte el a további osztályozást a legkisebb innovációs központtól kezdve egészen a tudományos városokig. A kategorizálás azonban így sem mindig egyértelmű, hiszen a fejlődés során az egyes kategóriákba tartozó képződmények átcsúszhatnak egymásba. Ennek során a tudományos parkok területén belül innovációs központokat hozhatnak létre az induló kisvállalkozások támogatására (pl. Cambridge-ben a tudományos park), de a korábbi innovációs központok is elkezdhetnek terjeszkedni, újabb vállalkozásokat betelepítve (pl. berlini innovációs központ), vagy kormányzati támogatással a tudományos parkokból létrejöhetnek hatalmas tudományos városok, vagy egész technológiai régiók (pl. Hsinchu Tudományos Ipari Park).

Az 1992-es állapot szerint a **két domináns típus a park, illetve a központ**, együttes arányuk 69% (6.2. táblázat). A fejlődés dinamikáját tekintve Kung megállapította, hogy az 1980-as évek közepétől a központok száma jóval gyorsabban növekedett a parkokénál. Az összes típust figyelembe véve leggyakrabban a város-típusú képződmények száma emelkedett, bár ennek ellenére részarányuk még mindig igen csekély.

A „technopole” szó korábban már említett igen széles jelentéstartalmát használja ki az egyik OECD tanulmány is, amely a regionális innovációs politikák eszköztárával foglalkozik (OECD 1999). A tanulmány a technopólus kifejezést tekintti gyűjtőfogalomnak, s az adott szerveződés fejlettsége szerint megkülönböztet

- **valós technopólusokat**, melyek közé a piacvezető amerikai, francia, angol és ázsiai eseteket sorolja, illetve
- **kvázi-technopólusokat**, melyek valójában az olyan kisebb technoparkok, melyek a szinergiákat az alacsonyabb költségek és kockázatok mellett szeretnék biztosítani, valamint azok az üzleti innovációs központok (BIC-ek), melyek a technopólus név marketing értékét részesítik előnyben a valós tartalommal szemben.

A terminológiai kérdések tisztázásakor végezetül érdemes megemlíteni, hogy a tudományos park és az ipari park fogalmak sem válnak el élesen egymástól. Ennek nemcsak a gyakorlatban kialakult sokféle átmeneti képződmény az oka, de az elméleti megközelítés, ill. a fogalmi lehatárolás sem mindig tesz egyértelmű különbséget az egyes szerveződések között. Benko (1991, 1992) szerint a technológiai park abban különbözik az ipari parkoktól, hogy ez utóbbi nem kötődik feltétlenül a csúcstechnológiához és a K+F tevékenységhez. Sőt, a technológiai parkot több szerző is az ipari park egy sajátos típusának tekinti.

6.2. táblázat A tudományos parkok megoszlása a főbb típusok szerint 1992-ben

Típus	Projekttek száma	Megoszlás (%)
Központ típusú	354	35,2
<i>Üzleti központ</i>	103	10,2
<i>Innovációs központ</i>	85	8,5
<i>Technológiai központ</i>	154	15,3
Város típusú	22	2,2
Inkubátor típusú	64	6,4
Park típusú	339	33,7
<i>Kutató park</i>	109	10,8
<i>Tudományos park</i>	71	7,1
<i>Technológiai park</i>	138	13,7
Pólus típusú	36	3,6
Egyéb	188	18,7
<b>Összesen</b>	<b>1008</b>	<b>100,0</b>

Forrás: Kung (1997)

Fizikai megjelenésében a tudományos/technológiai park többnyire **zárt, vagy körülhatárolt tér**, ahol irodák, kutatóintézetek, laboratóriumok, vállalatok modern épületei koncentrálnak, színvonalas környezetben. Mivel kialakulásukat az adott ország társadalmi-gazdasági feltételei befolyásolták, így a tudományos/technológiai parkok jelentősen különböznek egymástól méretük, a parkokba települt vállalatok jellege, a tulajdonviszonyaik, ill. földrajzi megoszlásuk szerint.

Az első tudományos parkot, a Stanford Research Parkot 1951-ben az USA-ban hozták létre. Tulajdonképpen ez volt a kiindulópontja a Szilícium-völgyi ipari agglomerációnak. A későbbiekben – Japánban, Délkelet-Ázsia más országaiban, valamint Európában a 80-as évek folyamán – megindult tudományos park-építés főként ezt az amerikai mintát hasznosította. 1960 előtt összesen 6 tudományos parkot tartottak számon a világban, ebből 5 az USA-ban és egy az akkori Szovjetunióban (Szibéria, Akadengodorok) volt. Az 1970-es években már további 5 ország (Dánia, Ausztrália, Kanada, Franciaország és Izrael) csatlakozott az előbb említettekhez. Jelenleg több, mint 1000 tudományos parkot regisztráltak, közülük 400 működik az USA-ban, 100-100 park Japánban és Németországban, közel 50 park található Angliában,



illetve Kínában, 30-30 park van Ausztráliában, Kanadában és Franciaországban. Kelet-Európában az utóbbi időkben jelentek meg a tudományos parkok, jelentősebb számban Csehországban és Bulgáriában.

Míg az USA-ban, Franciaországban, Kínában, Japánban és Dél-Koreában a nagy területen fekvő tudományos parkok terjedtek el, Európát inkább a nagyszámú, de kisebb kiterjedésű parkok jellemzik. A világ tudományos parkjaiba eddig mintegy 35 ezer vállalat települt, ezen belül a tudományos parkok a francia vállalatok számára a legvonzóbbak (az összes parkba települt vállalat 40%-a franciaországi).

Mint azt a nemzetközi példák világosan mutatják, a tudományos parkok létesítésének elsősorban **terület-, vagy településfejlesztési céljai** vannak. A régiók gazdasági teljesítőképessége, versenyképessége függ attól, hogy a kollektív tanulás kialakul-e térségükben. E folyamat kibontakozása szükséges ahhoz, hogy a térség szereplői gyorsan és rugalmasan válaszoljanak a technológia új kihívásaira. A **kollektív tanulási folyamatnak** az alábbi előfeltételei vannak:

- (a) A **technológiai fejlődéshez szükséges erőforrások** megléte:
  - **Helyi adottságok:** vonzó környezet, fejlett általános infrastruktúra (főleg az elérhetőség), speciális infrastruktúra (amely a területi központokat jellemzi).
  - **Tőke:** a tőkeerős hazai, külföldi, magán és állami nagyvállalatok, befektetők és az állami területfejlesztési politika forrásai.
  - **Speciális humán erőforrás:** a képzettek magas aránya (akik jöhetnek távolabbi térségekből, vagy a régió, technológiai park munkaerő piacáról).
- (b) **Speciális ipari tevékenység** (high-tech ipar, szolgáltatások): nagyvállalatok letelepedése, illetve kutatóintézetek megjelenése, amelyek hozzájárulnak magukkal korábban kialakult kapcsolataikat; valamint az alvállalkozó, bedolgozó, szolgáltató kis- és középvállalatok. E nagyvállalatokban, kutató intézetekben és az egyre kiterjedtebb kis- és középvállalati szektorban high-tech termelés, magas hozzáadott értékű tevékenység folyik, többnyire a húzóágazatokban (információs technológiában, energia-és környezeti technológiákban, az élet- és egészségiparban, valamint az alapvető és speciális szolgáltatások területén).
- (c) A **tudásbázis felhalmozódása** a „kritikus tömeg” szintjéig: egyetem és más felsőfokú oktatási intézmény működése, kiterjedt K+F tevékenység, elsősorban a helyi gazdaság és kifejezetten az ott működő tudományos park tevékenységéhez szükséges munkaerő képzése.
- (d) Az **innovatív környezet** (milió) kialakulása: kezdetben jellemzőek a globális cégek innovatív folyamatai, a K+F alapú fejlődés, külső erőforrásokhoz kapcsolódva. A későbbiekben a spin-off folyamatok és az állami kutatóintézetek pozitív hatásának köszönhetően tömegesen jelennek meg a kis- és középvállalatok. A tudást internalizáló nagyvállalati szigetek helyett sűrűsödnek a vállalatok közötti kapcsolatok, kialakulnak a tudásbázis hálózatai. Az ipari körzetekben – amely az innovatív magatartás társadalmi-területi együttese - a helyi cégek és a helyi közösségek szoros kapcsolata formálódik.

Az ipari/tudományos/technológiai parkokban ezt a kollektív tanulási folyamatot mesterségesen, külső erőforrások bevonásával lehet létrehozni és felgyorsítani, így e parkok az innovatív környezet kialakulásának fontos elemei. **A park mint a modernitás imázsa** jelenik meg.

Nagyon sokszor – Magyarországon is – az ipari/tudományos park működésének sikerességét csupán a park növekedésével (foglalkoztatottak száma alapján), a betelepült vállalatok, intézmények korszerű ágazati struktúrájával mérik. Így akár a sikeres ipari/tudományos park szigetként is létezhet, gyökértelenül a térségben, és a főként külső kapcsolatokkal rendelkező (nagy)vállalatainak elköltözésével könnyen válságba kerülhet, megszűnhet. A tudományos park valójában tartósan akkor lehet sikeres, ha nemcsak mint egy létesítmény működik jövedelmezően, hanem ha elősegíti a térségben a kollektív tanulási folyamat előfeltételeinek kialakulását, megfelelő szintre fejlődését, és maga is részt vesz a kollektív tanulási folyamatban.

A **területfejlesztési politika** több módon járulhat a kollektív tanulási folyamat elősegítéséhez:

- tudományos parkot finanszíroz,
- decentralizációs politikát fogalmaz meg,
- ösztönzi az állami nagyvállalatokat, a kutató-fejlesztő tevékenységet, hogy költözzenek a tudományos parkba,
- esetleg megrendelő szerepet tölt be,
- a tudományos park fejlődésének hosszú, akár több évtizedes folyamatát nyomon követi,
- folyamatosan ott nyújt támogatást, ahol arra szükség van (ezért nem lehet egy kis, közepesen fejlett országban sok tudományos/technológiai park).

## 6.2. A Sophia-Antipolis sikertörténete

A Sophia-Antipolist zöldmezős beruhásként a francia Riviéra hat kisvárosának, ill. falujának közelébe telepítették. Erre a térségre jellemző volt, hogy sem ipari, sem egyetemi tradíciókkal nem rendelkezett, az idegenforgalom volt a legfontosabb bevételi forrása. Emiatt a turizmus infrastruktúrája nagyon jól fejlődött, a térség repülőtérrel rendelkezett és autópályákon is könnyen elérhető volt. Amerikai mintát követve, a napfény és a tenger vonzó környezetébe álmodta bele 1969-ben Pierre Laffitte – a párizsi École Nationale des Mines igazgatója – a tudományos város utópiáját. Úgy gondolta, hogy ez a térség megfelelő a K+F és a high-tech kultúra és gazdaság – főként a minőségi munkaerő - vonzására. Pierre Laffitte magán jellegű kezdeményezését több gazdasági és civil szervezet (pl. kereskedelmi és iparkamara) is támogatta.

### 6.2.1. Az első lépéstől az állami szerepvállalásig

Számos példa mutatja, hogy a helyi tudás-alapú vállalkozások spin-off folyamatai általában jelentősen hozzájárulnak a közös tanulás folyamatához. Világosan nyomon követhető volt ez a folyamat a Szilícium-völgy, vagy Cambridge technológiai parkjának esetében is, ahol az új, kis cégek folyamatosan alakultak a nagyok tudásbázisán. A Sophia-Antipolist azonban – az innovatív miliő feltételeit tekintve – „légüres térben” hozták létre, így fejlődési pályája is nyilvánvaló módon eltért az előbb említett példáktól.

A magánvállalkozás az alakulás után hamarosan már pénzügyi nehézségekkel küszködött, szükség volt állami és helyi támogatására. Az 1970-es években a Sophia-Antipolis átkerült az állami szektorba, és **ipari parkká minősítették**. Az innovatív és fejlett szolgáltató tevékenységek, valamint az ipari kutatások kaptak prioritást a parkban. Az alacsony hozzáadott értékű és a kevés munkahelyet teremtő tevékenységeket, így a nehézipart, vagy a környezetszennyező iparokat kizárták a parkból. A **profilírozás** eredményeképpen a területen működő cégek tevékenysége háromféle technológiához kötődött: az információs, az energia- és környezeti, valamint az élet és egészség ágazatok technológiáihoz.

A Sophia-Antipolis létrejöttében jelentős szerepet játszott az **IBM kutatóközpontjának** létrehozása Nizza mellett. A későbbiekben egyrészt más nagy amerikai multinacionális vállalatok, másrészt francia állami és magán cégek (Air France, biztosító társaságok) komputer-központjai, ill. az energia szektor cégei telepedtek le a parkban. Az amerikaiak a Sophia-Antipolist **európai adminisztrációs központként és K+F bázisként** használták, amely a termékeiket az európai piacok igényeihez igazította. A nemzetközi nagyvállalatok önálló, saját komplex szervezettel rendelkeztek, nem volt szükségük helyi kapcsolatokra, s döntési központjaik is távol estek a Parktól.

A helyi humán erőforrás hiánya arra készítette a cégeket, hogy saját maguk gondoskodjanak a munkaerő utánpótlásról. A nagyvállalatok jelentős munkaerő igénye egy „ellen spin-off” folyamatot indított el, vagyis a nagyvállalatok igyekeztek beolvasztani a parkban, vagy a környéken működő high-tech kis-és középvállalatokat. De még így sem volt elegendő minőségi munkaerő a térségben. A nemzeti kutatási intézmények decentralizációs politikája a kutatás, oktatás, képzés helyi fejlesztését szorgalmazta. Ennek eredményeképpen néhány nagy állami kutatóintézet is betelepült a parkba (INRIA, CNRS stb.), azonban az egyetem hiánya miatt a helyi munkaerőpiac nem tudott igazán kibontakozni.

A Park jelentősége elsősorban a nagy dinamikájú külföldi működő tőkéhez kapcsolódott, amely korszerű struktúrájú tevékenységeket hozott a térségbe. De a Sophia-Antipolis térsége a 80-as évekig periféria maradt, és mint egy távoli centrum szatellit egysége növekedett. A rendszert kívülről (távoli központokból) irányították, a külső kapcsolatok voltak a meghatározóak, a helyi gazdasági kapcsolatok, vállalkozási együttműködések, klaszterek ebben a szakaszban nem alakultak ki, s így a Sophia-Antipolis projekt nem járult hozzá a helyi közös tanulás folyamatához.

Ennek eredményeképpen a gazdasági miliő sokáig törékeny és instabil maradt, mindig fenyegető volt a parkon belüli cégek esetleges elköltözése. Mindemellett a nagy nemzetközi cégek telephelyévé vált ez a térség, amely a helyi gazdaság szereplőinek is új, a korábnál nyitottabb és rugalmasabb mentalitását alakította ki.

### 6.2.2. Új szakasz: a helyi erőforrásokra alapozódó fejlesztési stratégia

A változást elsősorban a növekedés válsága okozta az 1990-es évek elején. Az ipar globális átstrukturálódása összekapcsolódott a nemzetközi nagyvállalatok átstrukturálásával, létszámcsökkentésével. Ellentétben a 80-as évekkel, a globális vállalatok számára egyre fontosabbá vált, hogy **erős regionális kapcsolatokat** teremtsenek a helyi high-tech kis-és középvállalatokkal, és a helyi K+F tevékenységgel. Ez a helyi gazdasági rendszer átalakulásához és a fejlődés új modelljének megjelenéséhez vezetett, amely főként a helyi erőforrásokra épült.

Jelenleg a Sophia-Antipolisban a legjelentősebb gazdasági tevékenység az **információs technológiákhoz** kapcsolódik, amelynek körébe a cégek 25%-a, a munkahelyek 43%-a tartozik. Méretében, a vállalatok számában és tevékenységében az információs ipar már elérte a kritikus tömeget, így érezhetően segíti a kollektív tanulás folyamatát. Az információs ipar a technológiai park jelenlegi motorja. Jelentős előrelépés, hogy a hazai és a nemzetközi vállalatok, intézmények, kutatóintézetek között tartós egyensúly alakult ki.

A második legfontosabb klaszter az **egészségipar** (egészségügyi intézmények, kutatóintézetek, gyógyszeripar, orvosi műszeripar stb.). E körbe tartozik a cégek 5%-a és a munkahelyek 10%-a. Az egészségiparral többnyire nagy, nemzetközi vállalatok, és állami kutatóintézetek foglalkoznak – európai méretekben. Még nem jött létre olyan méret és struktúra ezen a tevékenységi területen, amely a belső növekedési dinamikát létrehozná.

A fentiekén kívül jelentőssé vált egy olyan cégcsoport is, amelynek alapján véve nincs semmi köze a technológiai park profiljához, főként az építőiparral, a marketinggel és kereskedelemmel foglalkozó cégek tartoznak ide. Számukra a **park imázsa** jelenti a fő vonzerőt. Érdekes módon, éppen ezeknek a cégeknek volt köszönhető a park stabilitása az 1990-es évek eleji visszaesés idején.

A 90-es évek változásainak köszönhetően **megváltozott a technológiai park fejlesztési stratégiája** is. Míg ugyanis az 1980-as években az új erőforrások bevonása dinamikus fejlődést eredményezett, a 90-es években ugyanez a stratégia negatív hatású volt, mivel egy sor nem technológia-orientált cég települt a parkba, s ez park imázsának hanyatlásához vezetett. Új stratégiára volt tehát szükség, mely a **helyi erőforrásokra** alapoz, s amely a következő kulcspontokban foglalható össze:

- Nagy lendületet adott egy **új egyetem** megnyitása Nizzában, a Sophia-Antipolison belül.
- Az új cégekre most nem a nagy beruházások és a helyi munkaerő erős vonzása jellemző, hanem a betelepülő bérlők többsége **kisméretű vállalkozás**, amelyek megalakulásuk után gyorsan növekednek.

- Ez a változás megmutatkozik a növekedés minőségi jellemzőiben. Jelenleg a növekedés főleg helyi, belső forrásokból ered, és leginkább az információs technológia ágazatához kapcsolódik.
- A parkon belül a **nem high-tech szektor** visszaesett.
- Felerősödött a **spin-off hatás**, melynek eredményeként a tudást és a csúcstechnológiát már nem csak a nagyvállalatok birtokolják, hanem a kisvállalkozások.
- A Sophia-Antipolis technológiai park tudatosan törekedett e folyamatok támogatására.

Összefoglalóan elmondhatjuk, hogy a 25 éves Sophia-Antipolis történetében jelentős változás következett be, melynek során a hangsúly eltolódott a külső erőforrásoktól a belső erőforrások felé, a nagyvállalatoktól a kis-és középvállalkozások felé. A parkba először nagyvállalatok települtek, a parknak vonzó imázsa volt, gyorsan növekedett, azonban külső kapcsolatai sokkal erősebbek voltak, mint a belső együttműködés. Ez az alapvetően exogén folyamat a 90-es években visszaszorult a nagyvállalatok globális stratégiájának megváltozásával. A helyi high-tech vállalatok tevékenységének megerősödése volt az **endogén fejlődés** alapfeltétele. Kulcsszereplővé váltak a nagy állami francia cégek (France Télécom) és kutatóintézetek (INRIA) a **tudás és technológia diffúziójának** előmozdításában, és a partnerkapcsolatok kiépítésében. A spin-off folyamatoknak köszönhetően megnövekedett a helyi technológia-orientált kis-és középvállalkozások száma. Bár a park minden betelepülő számára nyitott, a vonzerőt már nem a fejlett általános infrastruktúra, hanem az a lehetőség jelenti, hogy a betelepülő részese lehet a nagy nemzetközi innovatív hálózatoknak és közelebb kerül a nemzetközi piacokhoz. A Sophia-Antipolis sikerében jelentős szerepe volt és van a francia területfejlesztési politikának és az állami támogatásoknak.

### 6.3. A budapesti Infopark

Magyarországon az Infopark tűnik olyan (potenciális) tudományos parknak, amelynél az előfeltételek, a környezet és háttérintézmények kedvezőek a kollektív tanulási folyamat kialakulásához. Először bemutatjuk az Infoparkot<sup>1</sup>, majd megvizsgáljuk innovációs környezetét és annak helyi szereplőit.

#### 6.3.1. Az Infopark felépítése és tevékenysége

Az Infopark a budai Duna-parton, a Lágymányosi híd és a Budapesti Műszaki Egyetem közötti – volt EXPO – területen helyezkedik el. Építése még nem fejeződött be, két épületet már használatba vettek, két épület befejezéshez közeledik, a

---

<sup>1</sup> Az Infoparkkal kapcsolatos kutatásokhoz szükséges interjúk elkészítésében Poszmik Erzsébet is közreműködött.

többi egyelőre a tervekben szerepel<sup>2</sup>. A Park építése várhatóan 2004-ben fejeződik be. A 7 épületre tervezett létesítményben mintegy 62 ezer m<sup>2</sup>-nyi hasznos terület áll majd rendelkezésre.

Tulajdonosa egyrészt az Infopark Rt., amely a 14 hektáros terület földhasználati és beépítési jogát 99 évre kapta meg. Az Rt. 10 millió Ft-os alaptőkéjének 75%-ban a MeH és a GKM a tulajdonosa, 25%-ot + 1 arányrészvényt a két egyetem, a Budapesti Műszaki és Gazdasági Egyetem, valamint az Eötvös Lóránd Tudományegyetem birtokol. A tudományos park épületeinek és infrastruktúrájának üzleti alapon történő kiépítésére egy beruházó cég alakult 1998-ban Infopark Fejlesztési Rt. néven, többségi német tulajdonossal.

A Parknak jelenleg 14 bérlője van, közöttük a legfontosabbak az IBM Kutató és Fejlesztő Intézete, és a MATÁV Innovációs Központ, mely saját épülettel rendelkezik a Parkban. A többi vállalat (az AIG /Lincoln Kft., az Aramark Kft., a Flextronics International Kft., a Harmat Kft. Felvevőhely, a Hewlett Packard Magyarország Kft., az ICL Hungary Kft., a Nortel Networks Kft., a Panasonic Magyarország Kft., a Pantel Rt., a Pixelpark Hungary Kft., a SMT Kft., valamint a S and T Magyarország Kft.) tevékenysége is főként a számítástechnika és a távközlés területéhez kötődik.

**Technológiai transzferrel** jelenleg csak a MATÁV Innovációs Központon belül foglalkoznak, a szolgáltatások (vállalkozói inkubátorház, technológiai szolgáltató központ, gazdasági tanácsadást nyújtó vállalkozás stb.) még nem működnek. Így az Infopark egyelőre nem tud hitelt, exporttámogatást, technológiai információkat, kutatás-fejlesztési szolgáltatásokat kínálni, s egyelőre nem foglalkozik piacelemzéssel, könyvelési tanácsadással, minőségbiztosítással, termék promócióval és -minősítéssel sem. A már működő jelentősebb intézetek, vállalatok így kénytelenek „házon belül” kiépíteni szolgáltatásaikat, s ez sajnos, hosszú távon korlátozhatja az Infoparkon belüli együttműködéseket.

A fentiekből következően jelenleg az Infopark inkább **irodaparkként** működik, és egyáltalán nem képes betölteni az intermediátor szerepet. Az ipar és a kutatás-fejlesztés közötti technológia transzfer lenne ugyanis az Infoparkhoz hasonló létesítmények legfőbb feladata, vizsgálatunk azonban azt bizonyította, hogy az Infoparkba települt vállalatok, kutatóintézetek és az egyetemek között még alig-alig épültek ki a kapcsolatok. (A vonatkozó interjúkból arra derült fény, hogy az Infoparknak nincs kapcsolata a parkon kívüli kutatóintézetekkel, más innovációs és technológiai központokkal, viszont felvették már a kapcsolatokat vállalkozásfejlesztési, területfejlesztési szervezetekkel, üzleti tanácsadó cégekkel, kockázati befektetőkkel.)

---

<sup>2</sup> 2001. novemberi állapot

### 6.3.2. A kutatóintézetek, az egyetemek és az Infopark kapcsolata

Az egyetemek és az Infopark hatékony együttműködésének elősegítése érdekében 2001-ben megkezdtek az **inkubációs szolgáltatások** rendszerének kifejlesztését, és 2002-ben tervezik megnyitni az inkubátorházat. E két tevékenység szervezeti keretét a 2001-ben létrehozott Infopark Alapítvány képezi. Az Alapítvány feladatkörét annak vezetői a következőképpen fogalmazták meg:

- az Infopark keretei között működő vállalatok, és a számukra kutatást-fejlesztést végző egyetemi, főiskolai kutatócsoportok munkájának támogatása;
- a felépítés alatt álló inkubátorházba települő hazai kis- és középvállalatok piacra kerülésének támogatása.

Az inkubációs tevékenység keretében elsősorban az egyetem tudásigényes, de tőkeszegény világából származó kezdő vállalkozások támogatása a cél. Az ilyen vállalkozások nyilvánvalóan gyakorlatlanok az üzleti világban, segítség nélkül ötleteik nem, vagy csak nagyon nehezen valósulhatnak meg. Bár az inkubátorházhoz az egyetemek nagy várakozást fűznek, szervezésének előzetes tapasztalatai arról tanúskodnak, hogy alapvető bizonytalanság mutatkozik abban, hogy ki, milyen forrásokból és milyen céllal működtesse az inkubátorházat. Nem találták még meg az inkubátorház meghatározó profilját, valamint azt az intézményt, amely – valószínűleg állami forrásokból – képes lenne az inkubátorház megszervezésére és működtetésére.

Stratégiai szempontból olyan profilú inkubátorházat lenne érdemes kialakítani, amely elsősorban a **helyben lévő** külföldi és magyar high-tech nagyvállalatok igényeit szolgálná. Ez esetben, maguk e nagyvállalatok is részt vehetnének – szakmai hozzáértésük és megfogalmazható igényeik alapján – az inkubátorház kialakításában és működtetésében. Amellett, hogy a jórészt állami finanszírozású inkubátorház jelentős hasznot hajtana e nagyvállalatoknak, ez a megoldás lehetővé tenné azt is, hogy az egyetemek a nagyvállalatokkal egyenrangú partnerként vehessenek részt az ipari termelő – K+F együttműködésben. Ez azt is segítené, hogy az Infoparkba települő nagyvállalatok ne „szipkássák el” az egyetemek tehetséges oktatóit és diákjait, és valóban alkotómunkára vegyék igénybe őket. Az Infopark és az inkubátorház ily módon az egyetemi oktatásba is szervesen beépülhetne.

Az is fontos tény, hogy sem a vállalatok, sem a kutatóintézetek, sem pedig az egyetemek nem léptek fel konkrét igényekkel az Infoparkkal szemben. A nagyvállalatok és kutatóintézeteik házon belül, maguk biztosítják a hiányzó szolgáltatásokat, az egyetemek – tőkehiányos hátterük következtében - pedig olyannyira kívül állóak, hogy nem is „mernek” igényekkel fellépni. Mindez fakadhat abból a tényből, hogy az Infopark még épülőben, kezdeti állapotban van. A jövőben nagy figyelmet kell azonban fordítani az egységes profil kialakítására, a résztvevők minőségi kiszolgálására annak érdekében, hogy az Infopark valóban betölthessen tudományos park, vagy technológiai park szerepet.

### 6.3.3. A MATÁV kiemelkedő szerepe

Az innovációs tevékenység koncentrálásával, illetve az Infoparkba telepítésével, a világszínvonalú infrastrukturális feltételek biztosításával a MATÁV tulajdonosai azt deklarálták, hogy magas szintű kutató-fejlesztő tevékenységet szándékoznak fenntartani az országon belül, és az ehhez szükséges tőkét az élenjáró technika szintjén biztosítják.

A nagyvállalat **teljes innovációs tevékenységének** az Infoparkba telepítését alapvetően az motiválta, hogy így közvetlen kapcsolatok alakíthatók ki a hasonló profilú kutatásokat folytató intézményekkel és az egyetemekkel. A MATÁV Kutató-intézet elődjének, a Posta Kísérleti Kutatóintézetének már korábban is voltak kapcsolatai a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemmel (BMGE). A kutatók és a BMGE különböző tanszékein oktató szakemberek között régóta folyamatos és intenzív a szakmai együttműködés. A kapcsolatok fejlődésében azonban a '90-es évek végén érzékelhető megtorpanást lehetett tapasztalni. Ez a körülmény is arra sarkallta a BMGE-t, hogy az együttműködés korszerűbb formáját jelentő tudományos park lehetőségeit próbálja minél inkább kihasználni.

A MATÁV és a BMGE közös kutatásainak folytatása mellett az oktatók részfoglalkozásban kutatnak a kutatóintézetben, illetve a kutatók kiterjedt és rendszeres oktatási tevékenységet végeznek az egyetemen. A földrajzi közelség is segíti a kölcsönös kapcsolatok szorosabbra fűzését. További jelentős előny az egyetem számára, hogy diákjai intézményes formában használhatják a nagyvállalat korszerű laboratóriumait, eszközeit. Ez az ún. „Nyitott laboratórium” nevű program keretén belül történik. A hét meghatározott napjain a diákok - először oktatói irányítás mellett - majd önállóan is használhatják a legkorszerűbb laboratóriumi eszközöket. Az együttműködés kölcsönös előnyöket jelent, hiszen az oktatás olyan magas színvonalú eszközök használatával történhet, amellyel az egyetemek nem rendelkeznek, a nagyvállalat pedig kiegészítő munkaerőhöz jut, illetve biztosíthatja szakemberutánpótlását.

Az **egyetemek** egyértelműen generáló szerepet játszanak az együttműködésben. Ezt a tényt jelzi az is, hogy az Infoparkban jelen lévő többi, hasonló profilú céggel kialakult kapcsolatok eddig lényegesen kisebb jelentőségűek a MATÁV számára. Az egymást ismerő szakemberek személyes kapcsolata ellenére egyelőre nincs számottevő intézményesült kapcsolat, de kisebb kezdeményezések azért vannak, amelyekhez a jövőben a ma még passzív vállalatok is csatlakozhatnak. Ezt a célt szolgálja a 2001-ben létrehozott Egyetemközi Távközlési és Informatikai Egyesület (ETIK). Meghatározó résztvevői: a két egyetem, a MATÁV és az Ericsson vállalat, alapját pedig a **prekompetitív szakaszban** közösen megpályázott és közösen végzett kutatások képezik. Ez azt jelenti, hogy elsősorban a verseny előtti szakaszban lehetséges az egymással valójában versenytársi viszonyban lévő vállalatok közötti kutatási együttműködés (vagyis a közös kutatás nem irányulhat konkrét termékre vagy szolgáltatásra, hiszen ez az üzleti titok körébe tartozik). Ez a körülmény egyben magyarázatot ad a hasonló profilú cégek közti tudományos együttműködés



korlátaira is. Sőt, a vállalatok közötti verseny még fel is erősítheti az egyetemek szerepét, és az alapkutatások felé terelheti az együttműködést.

#### **6.3.4. Az Infopark és a Sophia-Antipolis hasonlatosságai és különbségei**

A kutatás során két tudományos/technológiai parkot hasonlítottunk össze annak érdekében, hogy megtudjuk: mi az, ami a Sophia-Antipolist sikeressé tette, és ami (még) hiányzik az Infoparkból ahhoz, hogy hazánk első sikeres tudományos parkja lehessen? Az alábbiakban tételesen számba vesszük az összevetésből leszűrhető következtetéseinket.

##### *(a) Technológiai park egy fejlett ország elmaradott régiójában és egy periférikus ország dinamikus fővárosában*

Ez alapvető különbség az összehasonlított két esetben. A Sophia-Antipolis egyrészt egy fejlett térség (Nyugat-Európa), erős és nagy országának erőforrásaiból táplálkozott, másrészt élvezte a francia területfejlesztési politika decentralizációs törekvéseinek pozitív kihatásait. A Sophia-Antipolis alapításakor tehát volt elszánt lelkesedés és tökeerő bőven.

A magyar Infoparkot a 90-es évek közepén, a tervgazdaságból a szocialista gazdaságba való átmeneti időszak mélypontján éppen túljutva, a duális gazdaság körülményei között hozták létre. Az állami gazdaság-és területfejlesztési politika elmentmondásos és hezitáló volt, és ez a bizonytalanság - elsősorban Budapesttel kapcsolatban - jelenleg is fennmaradt.

##### *(b) Az Infopark 30 évvel később startolt*

A Sophia-Antipolist az 1960-as évek végén alapították a világgazdaság és a francia gazdaság konjunkturális időszakában: a francia és a multinacionális nagyvállalatok erőtől duzzadó és folyamatosan növekedő vállalkozások voltak.

Az Infopark létrehozásakor az ország szegény volt és zilált gazdasággal rendelkezett. A magyar gazdaság nemzetközi környezete megváltozott és éppen új piacokat keresett. A magyar nagyvállalatok szétestek, a privatizáció folyamatába kerültek. Az EXPO elmaradása alkalmat adott egy ötlet megvalósításának elindításához, de a megvalósításhoz csak külföldi tőkeforrásokra lehetett számítani.

##### *(c) A telephely adottságai*

A Sophia-Antipolis egy ipari-tudományos tradíciók nélküli területre települt. A környezet - a tenger közelsége és a kellemes klíma – vonzó volt a kutató-fejlesztő intézetek, egyetemek és a speciálisan képzett munkaerő számára. A térség kitűnő általános infrastruktúrával (repülőtér, autópályák) rendelkezett, de hiányzott a tudásbázis humán erőforrása és infrastruktúrája.

Budapest jelentős ipari múlttal rendelkezik, a magyar kutatás és fejlesztés jelenleg is itt koncentrálódik. Nagyméretű és komplex munkaerőpiaca, és előnyös infrastrukturális adottságai vannak. Az Infopark földrajzi közelségében van a két résztulajdonos partner egyetem. Budapest - mint főváros és nagyváros - rendelkezik a magas szintű központi funkciókkal.

*(d) Az Infopark még épülőben van, a Sophia-Antipolis 25 éves múlttal rendelkezik*

A Sophia- Antipolis fejlettségi szakaszait történetének negyedszázadában fokozatosan érte el. Most tekintsük át az Infopark eddigi fejlődését!

- A **parképítés szakasza**: ez még tart az Infopark esetében. Jelenleg a park sikerességét részben az Infopark Fejlesztési Rt. irodapark vállalkozása jelenti. Ebben a vállalkozásban jelentős a külföldi (főleg német) tőke részaránya.
- Az erőforrások megléte - **induló szakasz**: az Infopark Rt. tőkében szegény, a potenciális képzett munkaerő adja a térség igazi vonzerejét.
- **High-tech ipar, speciális szolgáltatások kiépítése**: megjelentek a külföldi high-tech nagyvállalatok, főleg a húzóágazatnak tekintett információs technológiában, de ugyanakkor hiányoznak a high-tech kis-és középvállalatok, és általában kevés még a betelepült vállalat. (A Sophia-Antipolisban több mint 1000 vállalat, és több mint 20 000 munkahely jött létre, a budapesti Infoparkban alig 20 vállalat működik, pontos adattal a munkahelyek számát illetően nem rendelkezünk, de a két legnagyobb vállalatában a MATÁV Innovációs Központban és az IBM kutatóintézetben kb. 1500 fő dolgozik). Az Infopark az **információs és kommunikációs technológiára** szakosodott kezdettől fogva, ez azonban nem jelenti azt, hogy az e körbe tartozó valamennyi cég kutatással és fejlesztéssel foglalkozna: közülük néhány vállalat kereskedelmi tevékenységet végez.
- A **tudásbázis felhalmozódása**: vannak jelentős kutatóintézetek az Infoparkban, és jelen vannak a park tevékenységéhez, sőt tulajdonlásához kapcsolódó egyetemek is, de tőkeerejük, súlyuk a döntéshozásban, a tevékenység meghatározásában szerény.
- **Az innovatív milió kialakulása**: erről még egyáltalán nem lehet beszélni az Infopark esetében. A parkon belüli vállalatok között nincs kapcsolat, a szolgáltatások még fejletlenek, most vannak kiépülőben (inkubátorház). A nagyobb kutatóintézetek (MATÁV, IBM) saját épületekbe költöztek, amelyek felszerelését, belső szolgáltatásait maguk biztosították. Egyébként e fejlettségi szakaszt a Sophia-Antipolisban is közel két évtized alatt érték el.

*(e) A parkon belüli szereplők erőviszonyai*

A 25 év során a Sophia-Antipolisban kiegyensúlyozott erőviszonyok alakultak ki a külföldi és a hazai, az állami és a magán, a nagyvállalatok és a KKV-k, a húzóágazatok és a többi tevékenység, az egyetemek, kutatóintézetek és a vállalatok között.

Az Infoparkban egyelőre jelentős szerepet tölt be az Infopark Fejlesztési Rt., a külföldi nagyvállalatok, illetve egy magyar-német kutatóintézet. Egyébként a magyar, valamint a kis-és középvállalatok többnyire hiányoznak. Az egyetemek kezdetől fogva jelen vannak, de egyelőre nem egyenrangú partnerek. Az általános és speciális szolgáltatások még igen hiányosak.

(f) Vajon az Infopark a Sophia-Antipolis nyomában jár-e?

Az Infoparkban pozitív irányú folyamat a high-tech profil kialakítása és megtartása, a vállalatok-bérlők számának folyamatos növekedése, az egyetemekkel erősödő kapcsolat, az inkubátor ház megépülése. Amennyiben azonban az egyetemek nem válnak egyenrangú partnerekké (ez főleg az Infopark és az egyetemek közötti szerves kapcsolatot jelentené), és az állam nem vállal nagyobb szerepet az Infopark fejlesztésében, akkor a budapesti Infopark magas színvonalú irodapark marad ugyan, de nem alakul ki a parkon belüli innovatív miliő, a vállalatok közötti kapcsolatok nem sűrűsödnek és végeredményben az Infopark nem válhat a közös tanulás fontos intézményévé.

Mindent összevetve, a Sophia-Antipolis példája azt mutatta, hogy közel 25 évre volt szükség ahhoz, hogy a sok szempontból hátrányos helyzetű, periférikus térségben gyökeret eresszen egy nagyméretű technológiai park, és ma már saját létével biztosítsa a fejlődéséhez szükséges helyi erőforrásokat. Ki kell azonban hangsúlyozni, hogy e negyedszázad alatt a Sophia-Antipolis folyamatosan élvezte a francia gazdasági és területfejlesztési politika támogatását. Egy sikeres technológiai park tehát megköveteli az állam bőkezűségét (ami egyben azt is jelenti, hogy egy-egy országban csak néhány ilyen park fejlesztése lehetséges), másrészt türelmet és kitartást követel a területfejlesztés döntéshozóitól.

### Felhasznált irodalom

- Benko, G. 1986: Quelques considérations sur les activités de pointe. *BAGF*, 4.pp. 329-339.o.
- Benko, G. 1991: *Géographie des technopoles*. Masson, Paris.
- Benko, G. 1992: *Technológiai parkok és technopoliszok földrajza*. MTA RKK, Budapest.
- Longhi, C. 1999: Networks, Collective Learning and Technology. Development in Innovative High Technology Regions: The Case of Sophia-Antipolis. *Regional Studies*, 4, 333-342.o.

- Capello, R. 1998: Collective learning and the spatial transfer of knowledge: innovation processes in Italian high-tech milieux. In: Keeble, D. – Lawson, C. (eds): *Collective Learning Processes and Knowledge Development in the Evolution of Regional Clusters of High-Technology SMEs in Europe*. ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, 19-37.o.
- Castells, M. - Hall, P. 1994: *Technopoles of the World: The Making of 21<sup>st</sup> Century Industrial Complexes*. London, Routledge.
- Kung, S. F. 1995: *The Role of Science Parks in the Development of High Technology Industries: With Special Reference to Taiwan*. University of Cambridge (unpublished PhD Thesis).
- Kung S.F. 1997: *Global Pictures of Science Parks: A Lesson for the World* Technopolis Association, 10.o.
- OECD 1999: *Up-grading Knowledge and Diffusing Technology in a Regional Context*. OECD DT/TDPC(99)8, Paris.
- Oh, D. S. 1997: *Evolutionary Development of Technopolis Concept in Korea: from Science City to Techno-park*. Proceedings of 1997 International Symposium on Industrial park Development and Management, Taipei, 15-16 April, 157-182.o.
- Tatsuno, S. M. 1986: *The Technopolis Strategy: Japan, High Technology, and the Control of the Twenty-first Century*. Prentice Hall, New York.



## 7. Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze

*Lengyel Imre – Deák Szabolcs*

Napjainkban a gazdaság- és vállalkozásfejlesztési programok egyik leggyakoribb kifejezése a klaszter. A fejlett országok vállalati és iparági esettanulmányai a 80-as évektől egyértelműen kimutatták, hogy a globális versenyben a cégek sikeressége és versenyképessége egyre inkább lokális üzleti környezetük minőségétől függ. Klaszter alatt általános értelemben egy adott iparághoz/üzletághoz tartozó cégek és üzleti partnereik, a kapcsolódó intézmények „térbeli sűrűsödését” értjük. Széles körben elfogadott, hogy a klaszter nem egy „gyorsan múló divat”, hanem egyike a globális verseny kihívásaira adott sikeres válaszoknak. A klaszter több mint egy ipari park, de a külföldi klaszterekben a magyar parkokhoz hasonló „intézmények” sok helyen megtalálhatók. Ugyanakkor egy-egy hazai térségben a klaszterek kialakulásának az ipari parkok is elindítói lehetnek.

Közismert, hogy a regionális klaszter közel egy évtizedes külföldi „tündöklése” után nemrég megjelent Magyarországon is: többek között a Széchenyi-terv regionális gazdaságépítési programjában szerepel, így a nemzetközi tapasztalatok iránti igény itthon is egyre szélesebb körben merül fel. Többek között azért is, mert az EU támogatásainak egy része a vállalkozók együttműködésére és a helyi üzleti háttérre, lényegében a klaszterek fejlesztésére irányul, így az ipari parkok, a bennük működő vállalkozások is részesülhetnek a támogatásokból.

Tanulmányunkban a nemzetközi szakirodalom eredményei alapján tekintjük át a regionális/lokális klaszterek főbb sajátosságait. Először a klaszterek általános jellemzőit ismertetjük, és kísérletet teszünk a klaszter fogalmának meghatározására. Ezt követően bemutatjuk az iparági versenyelőnyök lokális forrásait rendszerező „rombusz-modellt”, majd ismertetjük a földrajzilag koncentrált vállalati együttműködések, azaz a klaszterek hatását a vállalatok lokális versenyelőnyeire. Végezetül röviden kitérünk a klaszter-alapú gazdaságfejlesztés néhány alap gondolatára is, különös tekintettel a klaszterek azon tipizálására, amelyik az európai vizsgálatok alapján a fejlesztéspolitikában jól felhasználható.

A klaszterek, mint a helyi gazdaságfejlesztés egyik legfontosabb eszközének (nemcsak az innováció-vezérelt szakaszban) részletes áttekintését indokolja, hogy kulcsszerepük van a meghatározó nemzetközi irányzatoknál, amint megfigyelhető mind az UN/ECE tipizálásánál, mind az üzleti inkubátorok legújabb fogalmánál<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Lásd 3. fejezet.

Remélhetőleg itthon is nemsokára megjelennek azok a klaszterek, amelyek „magterületei” az ipari parkokból nőnek ki.

### 7.1. Új gazdasági tér

A globalizáció főbb gazdasági folyamatai (dereguláció, informatikai-kommunikációs technológiák elterjedése, technológiai váltás stb.) megerősödésének következtében szinte **mindegyik piacon megjelentek a globális vállalatok**, erőteljes versenyt életre keltve. A globalizáció lehetővé tette, hogy egyrészt a vállalatok termékeiket bárhol értékesítsék, illetve inputjaikat a számukra legkedvezőbb helyről szerezzék be: „bárki-bármikor-bármit-és-bárhol” megvásárolhat és eladhat. Másrészt tevékenységeiket bárhol végezhetik, telephelyeiket is szinte tetszőleges helyen létrehozhatják, vagy legalábbis sok hasonlóan előnyös település közül választhatnak: vagy inputforráshoz, vagy piachoz közel, avagy egy kedvező szállítási csomópontba települhetnek (Enyedi 2000; Lengyel 2000/a).

A fejlett országok gazdasági szerkezetében meghatározóvá vált a **szolgáltató szektor**. A termékek költségeinek egyre kisebb részét tették ki az anyagi jellegű tevékenységek, miközben a kapcsolódó szolgáltatások (termékfejlesztés, marketing, pénzügyi szolgáltatások stb.) váltak dominánssá. Ezeket a szolgáltatásokat már nem a vállalat keretein belül valósították meg, hanem sokszor elkülönült vállalkozások nyújtották, ami növelte a piaci alapú együttműködések mértékét. A rohamosan fejlődő kommunikációs technológiák pedig lehetővé tették a vállalati kapcsolattartás korábbinál hatékonyabb módjait. Mindezek következtében a **termelés területileg** – globális méretekben – **dekoncentrálódott**, a **szellemi tevékenység** azonban (döntéshozatal) **területileg koncentrált** (Papné Gáspár 1999).

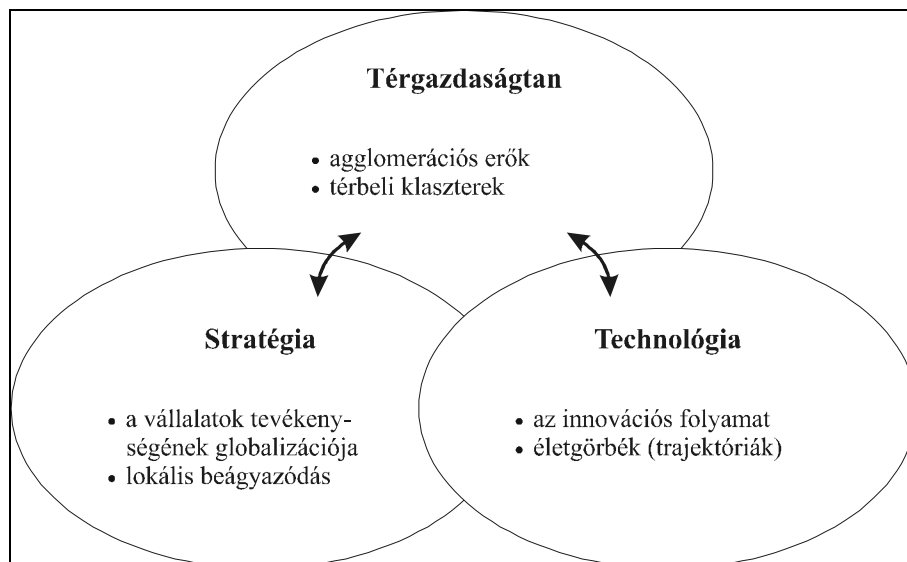
Porter ezt – az empirikus kutatásaival is alátámasztott – jelenséget nevezi **globális-lokális paradoxonnak** (Porter 1998/a): miközben a globális verseny erősödik és a vállalatok többsége globális versenystratégiát dolgoz ki, mindeközben egy adott iparág vezető cégei egy (avagy néhány) térségben, egy városban és vonzáskörzetében koncentrálnak, ahol az iparági versenyhez kedvező feltételeket nyújt a lokális környezet. A globális vállalat a magas hozzáadott értékű, nagy termelékenységű, avagy stratégiai fontosságú tevékenységeit általában a hazai/térségi bázisban (home base) koncentrálna, míg értékláncának többi tevékenységét kihelyezi, részben különböző telephelyekre (pl. fejlődő országokba), részben más helyi vállalatokhoz (outsourcing). A tartós vállalati versenyelőnyök között a lokalitásból adódó előnyök előtérbe kerülését a vállalati stratégiákon kívül a technológiai váltás állandó kényszere, a koncentrált innovációs bázis is indokolják (7.1. ábra).

A gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációját nemcsak a vállalati stratégiák erősítették fel, hanem a technológia, főleg a technológiai váltás kiemelkedő fontosságúvá válása is. Ugyanis a **vállalatok versenyképessége a termelékenység szintjére és növekedési ütemére** vezethető vissza, viszont a termelékenység javítása általános értelemben a technológiai váltástól függ. A **technológia** lényege pedig

az innovációs folyamat, aminél előnyt jelent a **lokálitás, a térbeli sűrűsödés** (Porter-Sölvell 1998):

- csökkenthető a technikai és gazdasági bizonytalanság, az ezzel járó kockázat,
- rugalmasabb és gyorsabb a problémák felismerése, és hatékonyabb az interakció (a cégek szakértői és a kutatók között),
- a tudás cseréjéhez szükségesek a személyes (face-to-face) kapcsolatok, főleg a rejtett tudás (tacit knowledge) megismeréséhez és megértéséhez.

### 7.1. ábra A technológia és a stratégia szerepe a térbeli koncentrációban



Forrás: Porter-Sölvell (1998, 442. o.).

A változások következtében kialakuló **rugalmas gazdaságszervezés** a regionális politikában is éreztette hatását. Az új termelési rendszerekben a kis- és középvállalkozások meghatározóvá válása a gazdaságszervezés decentralizációját jelentette, ami a közsféra alkalmazkodását is megkövetelte: decentralizációs nyomás jelentkezett az állami feladatok újraosztásának érdekében (Horváth 1998). Az egyes országokban – különböző mértékben – számos feladat került át a területi és települési önkormányzatok hatáskörébe.

A regionális gazdaságfejlesztésben is szemléletváltozás következett be. A korábbi felülről-lefelé szerveződő programokat felváltotta az **endogén forrásokra építő alulról-felfelé szerveződő regionális gazdaságfejlesztés** gyakorlata (lásd 2. fejezet). Ennek során „felértékelődnek a nagy értékű, sajátos tudáson alapuló, ritka, másutt nehezen utánozható helyi adottságok” (Enyedi 2000, 4. o.). Ezeknek az



adottságoknak a kihasználásában már nem az egyes vállalkozások játszanak kulcs-szerepet, hanem vállalatok hálózatai, térbeli csoportosulásai, közismertebb nevükön a **klaszterek**. A klaszterek jobban képesek alkalmazkodni a globális verseny megváltozott feltételeihez, mint az egymástól elszigetelten működő vállalkozások, ezért kiemelt szerepük van a regionális fejlesztési stratégiákban. Az 1990-es évek végére ezért a klaszterek szinte valamennyi fejlett ország gazdaságpolitikájában helyet kaptak (Enright–Ffowcs-Williams 2001).

## 7.2 A klaszter fogalma

A globális verseny hatására különböző sikeres vállalati válaszok születtek, amelyek a **térbeli koncentrációra**, a versenyelőnyök lokális „csomósodására, fürtösödésére, csoportosulására” (clustering) támaszkodnak. Számos szerző igyekezett a klaszter fogalmát meghatározni, aminek eredményeként eltérő definíciók születtek. A különböző értelmezések alapján azt mondhatjuk, hogy a **klaszter egy gyűjtőfogalom**, amely a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációjának összes eltérő megjelenési formáját próbálja összefoglalni (Rosenfeld 2001; Bergman-Feser 1999; Steiner 1998). Viszonylagos újszerűsége miatt napjainkban is folynak a viták a klaszter fogalmáról és értelmezésének határaitól, pl. Olaszországban iparági körzetnek, Franciaországban lokális termelési rendszernek nevezik, míg az angolszász országokban és a nemzetközi szervezetekben a „cluster” kifejezés terjedt el.

A felmérések szerint **mindegyik fejlett országban megfigyelhetők a klaszterek**, pl. az Amerikai Egyesült Államokban a 90-es évek közepén 380 vezető klasztert találtak, amelyek a munkaerő 57 %-át foglalkoztatták és az USA exportjának 78 %-át állították elő (Lengyel 2001). Porter az Amerikai Egyesült Államokon belül 33 térséget emelt ki, általában nagyvárosokat és vonzáskörzetüket, ahol a klaszteresedés kimutatható (Porter 1998/a, 1999): pl. Szilícium-völgy (mikroelektronika, biotechnológia, kockázati tőke), Dallas (ingatlanfejlesztés), Wichita (könnyű repülőgépek, mezőgazdasági gépek), Boston (befektetési alapok, biotechnológia, szoftver és hálózat, kockázati tőke) stb. Európában is megfigyelhetők klaszterek a fejlett országokban, pl. Hollandiában a vágott virágok, Svájcban a pénzügyi intézetek és a gyógyszeripar, Finnországban a mobil telefon és a környezetvédelmi ipar stb. (OECD 1999, 2001). A fejlődő országokban is kimutathatók a klaszterek, pl. Indiában 350 „modern” klasztert tartanak nyilván (és 2000 kézművesipari rurális klasztert) (Fischer-Reuber 2000; UNIDO 2000).

### 7.2.1. A klaszter fogalmának különböző megjelenési formái

Az Európai Unió szakértői a klaszter fogalmának definiálása során négy különböző iskolát különböztetnek meg (EC 2002):

- **Olasz Iskola:** A hasonló tevékenységet végző kis- és középvállalkozások térbeli koncentrációja révén kialakuló iparági körzetek alkotják az iskola központi kategóriáját. A fogalom eredete egészen Marshallig nyúlik vissza, melyben kiemelt szerepet játszanak az externáliák, a bizalmi- valamint a társadalmi tőke.
- **Kaliforniai Iskola:** A vertikális dezintegráció révén létrejövő termelési kapcsolatok alkotta hálózatokra helyezik a hangsúlyt. A hálózat működtetésének legfőbb célja a költségek csökkentése.
- **Skandináv Iskola:** A klaszter fogalmában a kizárólag helyben hasznosítható lokális tudás, különösen a nem kodifikált, rejtett tudás játszik kiemelt szerepet, valamint ezek hatására létrejövő innovációk.
- **Regionális klaszter (Porter):** Az előző három iskola mindegyike egy adott helyhez kötött, a vizsgált régió társadalmi rendszereiben gyökerező folyamatként jellemezte a klasztert. A fő hangsúly a hely-specifikus elemeken volt. Velük ellentétben Porter nem a regionális gazdaságot és a klasztereket vizsgálta elsősorban, hanem a vállalati szintű versenyelőnyöket és azok forrásait. A klaszter alapját az ő esetében a vállalatok és intézmények közötti együttműködés és információáramlás teremti meg.

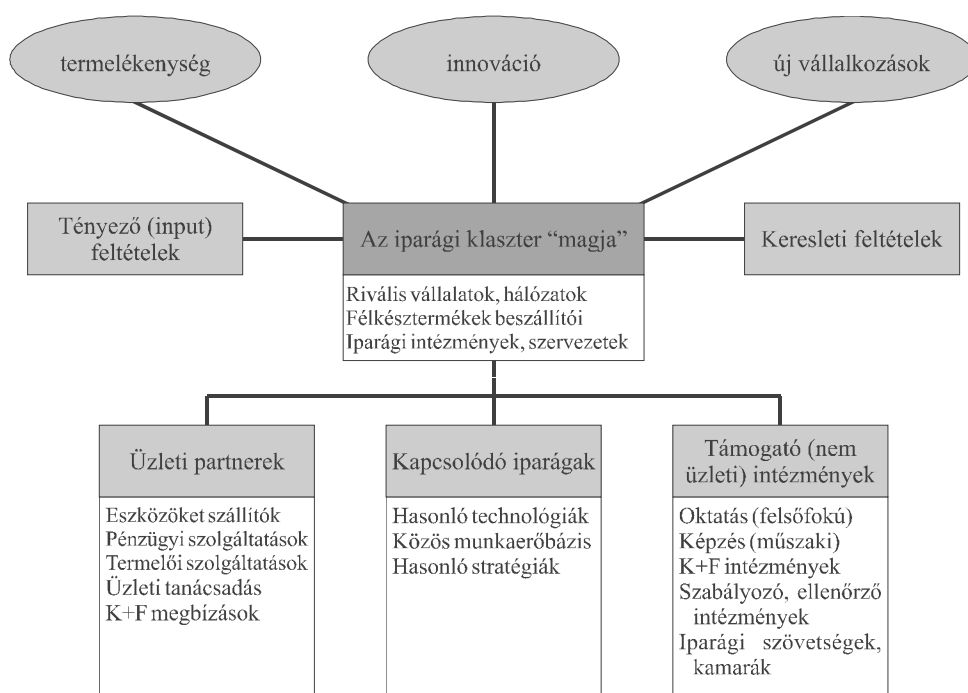
A klaszterekre több modellt dolgoztak ki, amelyekre általánosan jellemző, hogy az adott **iparág egymással rivalizáló kulcsvállalatai** állnak a középpontban, amelyek hálózataikkal, beszállítóikkal és az iparági intézményekkel együtt a klaszter „magját” alkotják (7.2. ábra). Ezek a vállalatok a nagyméretű globális piac miatt erőteljes növekedésre, termelésük gyors bővítésére képesek. A kulcsvállalatok (magvállalatok) független cégek, sokszor jellemző, hogy közöttük nincs formális együttműködés (pl. a német autógyárak között), hanem erős rivalizálás figyelhető meg. A kulcsvállalatok támaszkodnak helyi üzleti partnereikre, a kapcsolódó iparágakra és a támogató (nem üzleti) intézményekre (Lengyel 2001). Egy klaszter akkor hatékony, ha a „mag” körül a háttérintézmények földrajzilag is koncentrálnak. A modell főbb részeire később kitérünk.

A térbeli koncentrációnak sokféle megjelenési formája van: vizsgálható a vállalati kapcsolatok jellege, a vállalatok típusai, a társadalmi környezet stb. szerint (Lengyel 2001, Steiner 1998). Míg Bergman és Feser (1999) nyolc eltérő típust határozott meg, addig Miller és társai (2001) az Egyesült Királyságban elvégzett klaszter felmérésben hat különböző típusból indultak ki. A regionális klaszter lényegében egy **helyi húzóágazat**: a régió olyan domináns iparága/üzletága, amelyik exportképes, a globális versenyben helyt tud állni (Lengyel-Deák 2002). Ez a vezető iparág állhat néhány globális vállalatból és beszállítói hálózatokból, pl. a repülőgépgyártásban, de lehet több száz KKV csoportosulása is, mint pl. az olasz textil divatiparban.

A klaszterek egy része, főleg a fejlett országokban **spontán módon** jött létre és semmilyen formális kapcsolat nincs az egymással versengő vállalatok között (pl. filmstúdiók Hollywood-ban), habár hasonló beszállítói/alvállalkozói körre támaszkodnak. Másik részük egy-egy nagyvállalat beszállítói hálózatából nőtt ki (pl. Graz-

ban az autóipari klaszter), avagy egy-egy intézmény, ügynökség, bizottság végez koordináló tevékenységet a KKV-k tucatjai között (pl. bútorklaszter Manzanóban). A fentiekből adódik, hogy sok esetben nem lehet pontosan megmondani, mely cégek tartoznak a klaszterhez. Sőt a klaszterhez tartozás fogalma is értelmezhetetlen, mivel a hálózatokkal szemben a klaszternek általában nem létezik formális tagsága (Rosenfeld 2001).

7.2. ábra A klaszterek általános modellje



Közgazdasági értelemben a klaszterek döntően az **agglomerációs előnyök**, azaz a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrálódásából származó előnyök egyik fajtáját, a **lokalizációs előnyöket** hasznosítják (Porter 1996). A lokalizációs előnyök nem mások, mint egy adott iparág cégeinek földrajzi koncentrálódása, a speciális iparági szaktudás, a speciális iparági intézmények és szakképzés, a közös érdekképviselet, a speciális infrastruktúra stb. által nyerhető előnyök (tipikusan ilyenek az olasz iparági körzetek<sup>2</sup>), amely előnyöket csak az adott iparág (esetleg szorosan kapcsolódó más iparágak) vállalatai élvezhetik éppen speciális tényezőik és igényeik miatt.

A **lokalizációs előnyök** lehetővé teszik a klaszterekben levő vállalatoknak:

<sup>2</sup> Lásd 2. és 8. fejezet.

- a tranzakciós és szállítási költségek csökkentését,
- a gyorsabb és pontosabb információáramlást,
- a gördülékeny inpuhelyettesítést,
- a technológiai és szervezési tapasztalatok (learning-by-doing) megismerését,
- a tudás állandó cseréjét,
- a helyi társadalom támogatását (képzési intézmények, infrastruktúra fejlesztése stb.),
- a gyorsabb piaci alkalmazkodást.

Klaszterek csak olyan gazdasági szektorban, ágazatban jöhetnek létre, ahol **exportra** (legalábbis régió kívüli keresletre) termelnek, ezáltal remény és lehetőség van a gyors piaci terjeszkedésre. Ekkor a vállalatoknak érdemes befektetni új technológiákba, továbbá a piac nagy méretéből adódó lehetőségek is csak a vállalatok és a kapcsolódó intézmények összefogásával aknázhatók ki. Az együttműködés minden részt vevő partnernek előnyöket jelent, mindenki jobban jár, mintha külön-külön próbálna versengeni. A klasztereknél az „együttműködő verseny” (co-operative competition) különböző formái figyelhetők meg, a hálózatos piaci koordinációs modellel jellemezhetők (Török 2001).

A klaszter a helyi gazdaság tartós szektora, nem települ át másik országba vagy térségbe, hanem „beágyazódott” a helyi társadalomba és a gazdaságon kívüli helyi társadalmi-szociális tényezők is hatnak rá. A beágyazódás miatt az is lényeges, hogy a klaszterhez tartozó fontosabb cégek **hazai bázisa (home base) a térségben van**, azaz ott élnek a lényeges döntések előkészítői és meghozói, ott található a kulcsrészelek, ott születnek a (stratégiai, pénzügyi, marketing stb.) döntések, ott készülnek a vezértermékek és ott folyik a fejlesztés stb. Egyszóval a vállalatok döntései ebben a lokális környezetben formálódnak, ami kevésbé figyelhető meg a magyar klaszter-képződményeknél (Barta 1997; Buzás 2000/a; Döry 1998; Grosz 2000; Lengyel 2001).

Porter megfogalmazásában a **regionális klaszter: egy adott iparág versenyző és kooperáló vállalatai, kapcsolódó és támogató iparágai, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastrukturális (háttér)intézmények (oktatás, szakképzés, kutatás), vállalkozói szövetségek (kamarák, klubok) innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációja** (Porter 2000/a, 16. o.). Lényegében adott tevékenységi körben működő, egymással valamilyen kapcsolatban álló vállalkozások és intézmények földrajzilag koncentrált csoportja, amelyek hasznosítják a lokális technológiai externáliák számtalan variánsát a tudás megosztásától és a tudás túlcsoordulásától (spillover) az induló vállalkozások (start-up) magas arányáig. A klaszter nem más, mint egy adott iparághoz tartozó független vállalatok, valamint a hozzájuk kapcsolódó gazdasági szektorok és intézmények olyan halmaza, amelyek relatíve nagy arányban használják egymás termékeit és szolgáltatásait, ugyanazon tudásbázisra és infrastruktúrára támaszkodnak, valamint hasonló innovációkat tudnak hasznosítani (Enright 1998).

A globális verseny a nemzetközi munkamegosztást és a versenyelőnyök forrásait átértékelte, döntővé váltak a **versenyelőnyök lokális forrásai**. Porter szerint napjainkban a globális versenyben nem elkülönült vállalatok vesznek részt, hanem az új munkamegosztás, így a **globális verseny alapegységei a klaszterek** lettek (Porter 1998/a). A klaszterek létrejöttének lényege: a vállalatok felismerték, hogy csak a lokális háttérre, lokális üzleti partnereikre támaszkodva tudnak talpon maradni a nagyon erős globális versenyben. Továbbá nemcsak fennmaradhatnak, hanem javíthatják jövedelmezőségüket, valamint alkalmazkodóképességüket is. Jellemzőnek tekinthető, hogy a klaszterszerűen működő cégek jövedelmezősége 2-4 %-kal javul és a KKV-k túlélési aránya jóval magasabb, mint az elkülönülten fellépő cégeké.

A klaszter hamar bekerült a gazdaságpolitika eszköztárába is, többek között az OECD által szervezett jelentős konferenciák (pl. 2000 júniusában Bolognában, avagy 2001 és 2002 januárjában Párizsban) fő célja a klaszterek élénkítése során alkalmazott gazdaságpolitikai eszközök áttekintése volt (OECD 2001/a). Az Egyesült Államokban 2001 őszén fejeződött be egy igen nagyméretű klaszter felmérés (cluster map) Michael Porter irányításával, de az Egyesült Királyságban is 2001 tavaszán tették közé a regionális klaszterek felmérésének első eredményeit (Miller et al 2001; Porter 2001), illetve az EU tagországaiban 2002 nyarán közzétették 34 klaszter és a klaszter-alapú gazdaságfejlesztési politikák összehasonlító eredményeit (EC 2002). Nemcsak a fejlett, hanem a fejlődő országokban is több program szolgálja a klaszterek fejlesztését, többek között az ENSZ UNIDO által koordinált kezdeményezések (UNIDO 2000).

### 7.2.2. *Klaszter és klaszteresedés*

Magát a klaszter szót az angol szakirodalomban kettős értelemben is használják: egyrészt jellemezzék vele egy folyamatot (**klaszteresedés**), másrészt annak „végtermékét” (**klaszter**) is. Ahhoz, hogy jobban megértsük a klaszter fogalmát, különbséget kell tennünk a két jelentés között, és szükséges megvizsgálnunk a klaszteresedést. A folyamatot két szempont alapján is nyomon követhetjük: gazdasági és földrajzi dimenziója szerint (Feser 1998/a).

A klaszteresedés **gazdasági dimenzióját** a **munkamegosztás** jelenti. Az egyes vállalkozások saját érdekeiket szem előtt tartva versenyeznek, azonban piaci sikerük nem pusztán egyéni cselekedeteik függvénye. Számos másik vállalkozással (alkatrész beszállítók, szolgáltató cégek stb.) állnak kapcsolatban, amelyek szintén értékteremtő módon járulnak hozzá a végtermékhez. Ezen vállalkozások mindegyike érdekelt a végső fogyasztók igényeinek minél jobb kielégítésében (Deák 2000). Létezik tehát a vállalkozásoknak egy csoportja (értéklánc-rendszer), amelynek tagjai a közöttük fennálló munkamegosztás révén függnek egymástól és a munkamegosztás mélyülése fokozza az egymásrautaltság mértékét.

A klaszteresedés **földrajzi dimenzióját** a vállalkozások **területi koncentrációjával** jellemezhetjük. Már Marshall is megfigyelte az iparági körzetek kialakulását, amit a vállalatok térbeli koncentrációjából fakadó lokális pozitív externáliákra veze-

tett vissza. A gazdasági kibocsátás növekedése a piaci szereplők számára versenyelőnyöket eredményez, mivel a nagyobb piac révén a méretgazdaságosság kihasználásával javul a termelékenységük (Buzás 2000/b, Feser 1998/b, Zeitlin 1994).

A két dimenzió alapján a klaszteresedés négy alapesetét különböztethetjük meg (7.3. ábra) (Feser 1998/a):

7.3. ábra A klaszteresedés két dimenziója

		Gazdasági összefonódás mértéke	
		alacsony	magas
Földrajzi koncentráció mértéke	magas	Kitermelő iparág	Regionális klaszter (Porter)
	alacsony	Helyi piacra termelő vállalkozások (nontraded szektor)	Iparági klaszter (OECD)

Forrás: Feser (1998/a, 25. o.) alapján saját szerkesztés.

- **Kitermelő iparágak:** valamilyen helyi erőforrásra települt, és ebből következően földrajzilag erősen koncentrált gazdasági tevékenység (pl. bányászat). A munkamegosztás foka azonban alacsony, mivel a vállalkozások pusztán kitermelő tevékenységet végeznek.
- **Helyi piacra termelő vállalkozások:** a helyi piac igényeit kielégítő vállalkozások (pl. kiskereskedelem). Ezen iparágakra nem jellemző sem a gazdasági, sem a földrajzi klaszteresedés. Egyrészt minden városban, régióban megtalálhatóak, másrészt gazdasági kapcsolatrendszerük szűk.
- **Iparági klaszter:** egymással szoros kapcsolatban lévő vállalkozások vagy iparágak alkotta hálózat (Roelandt–den Hertog 1999/a) vagy másképpen meg-

fogalmazva: olyan vállalkozások, iparágak csoportja, melyek nagymértékben felhasználják egymás kibocsátását, tehát a munkamegosztás mértéke jelentős közöttük (Hoen 2000). Ezeket az iparágakat a munkamegosztás magas foka ellenére nem jellemzi térbeli koncentráció (pl. pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó cégek).

- **Regionális klaszter:** olyan iparági klaszter, melynek vállalatai földrajzilag koncentráltan vannak jelen, tehát iparági és földrajzi koncentrációról egyaránt beszélünk (pl. kaliforniai borklaszter, finn telekommunikációs klaszter stb.), azaz Porter említett regionális klaszter fogalmáról van szó ebben az esetben. Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy regionális klaszter alatt **egymással szoros és valamilyen módon tartósan együttműködő gazdasági szereplők térbeli koncentrációját** értjük.

A regionális gazdasági fejlődés elméleti modelljei közül leginkább a gazdasági báziselmélettel magyarázhatók a regionális klaszterek (Rechnitzer 1994). Mint a 2. fejezetben kifejtettük, a helyi gazdaságot két szektorra oszthatjuk: a régió kívüli piacokra termelő traded (tradeable) szektorra és a helyi igényeket kielégítő nontraded (non-tradeable) szektorra. Klaszterek kialakulására csak a helyi gazdaság traded szektorában van lehetőség, ahol a jelentős méretű (külső) piac lehetővé teszi a gyors terjeszkedést, hamar megtérülhetnek a nagy befektetéssel járó új technológiák, viszont az erőteljes verseny miatt célszerű együttműködni a vállalatoknak és vállalni a munkamegosztás elmélyülésével együtt járó nagyobb kockázatokat is.

A fentieket összegezve: a tartós vállalati/iparági versenyelőnyök forrásai a globális folyamatok következtében alapvetően megváltoztak. Mind a vállalati stratégiák kidolgozásakor, mind az innovációs folyamatoknál felismerték, hogy a lokális üzleti környezetből erednek a tartós versenyelőnyök. A központi és helyi kormányzatok a gazdaságfejlesztés helyi intézményei, pl. az ipari parkok céltudatos támogatása során az olyan fejlesztéseket ösztönzik, amelyek lehetővé teszik, hogy az ipari park egy lokális klaszter „csomópontjává” váljon, egy klaszteresedési folyamatban vezető szerepet töltsön be.

### 7.3. Az iparági verseny lokális forrásai

A globális verseny hatására a sokféle térbeli koncentráción alapuló sikeres vállalati válasz született, amelyek jelentős része a regionális, helyi környezetből adódó versenyelőnyökre támaszkodik. Mindenütt megfigyelhető az erőteljes **regionális specializáció**, mivel a nagyméretű globális piac miatt a méretgazdaságosság kihasználása alapvetővé vált, amihez a térségben koncentrálni kell az erőforrásokat, így egy-egy régióban csak néhány iparág/üzletág válik globálissá és generál klasztereket. Másik jellemző a kis- és középvállalkozások (KKV-k) körében fellépő igény az együttműködésre, emiatt a **KKV hálózatok és klaszterek** kialakulása napjainkban előtérbe került, mivel egyrészt másképp nem tudnak kilépni a globális piac-

ra (a magas belépési korlátok, a jelentős tranzakciós költségek, a speciális külkereskedelmi ismeretek stb. miatt), másrészt nem tudnak versengeni a helyi piacaikon megjelenő globális cégekkel sem.

Tanulmányunk szempontjából a klaszterek **térbeli kiterjedése** (térségi bázisa) a lényeges megkülönböztető kritérium, hogy térben mennyire tömörülnek a klaszter magját alkotó vállalkozások és intézmények, azaz egy ipari park esetén lehet-e és hogyan klaszterről beszélni? Mint Porter is többször kiemelte, mindig a valós gazdasági kapcsolatok által kirajzolódó vonzáskörzeteket kell tekinteni és nem pl. a közigazgatási területi egységeket (Porter 1998/b). A regionális (azaz térbeli kiterjedéssel jellemezhető) klaszterek három típusa a **térségi bázis kiterjedtsége** szerint (Lengyel 2001, OECD 1999):

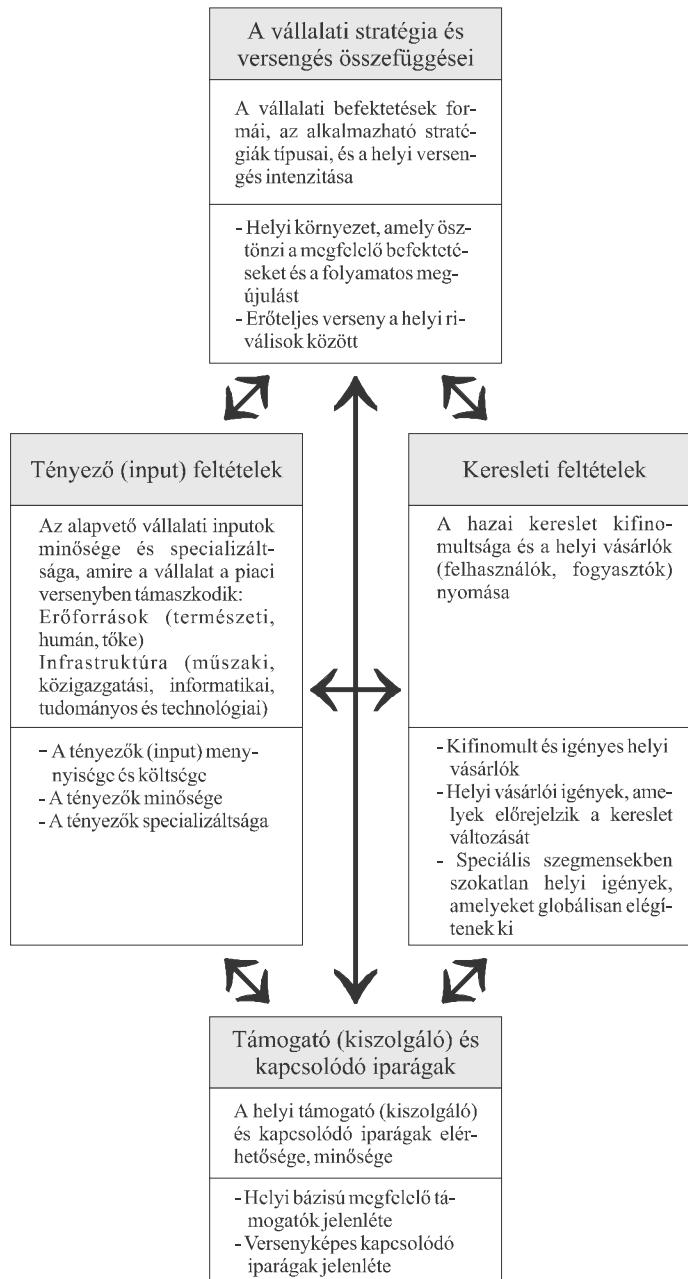
- **Makroklaszter**, amelynek térségi bázisa az egész ország, így az iparág versenyző vállalatai, beszállítók vagy partnerszervezeteik megtalálhatók szinte mindegyik régióban.
- **Regionális klaszter**, amikor az iparág versengő vállalatai és kapcsolódó intézményei földrajzilag koncentrálnak, térségi bázisuk egy régió, vagy egy nagyváros és vonzáskörzete.
- **Lokális klaszterek**, amelyek leginkább egy munkaerő-vonzáskörzetben (ingázási övezetben) működnek, elsősorban kis- és középvállalkozások (KKV-k) helyi hálózataiból állnak.

A fenti felsorolás nem jelent éles elkülönítést, a regionális és lokális kifejezéseket sokszor szinonimaként használják, Porter is „régió” alatt időnként egy-egy városrészt ért (pl. a londoni aukciós klaszternél, avagy a Wall Street-i pénzügyi klaszternél New Yorkban). A regionális és lokális fogalmak között nagy az átfedés, ami egy nagy kiterjedésű országban lokálisnak minősül, az egy kisebb országban regionális, avagy gyakran országos szintű. Napjainkban terjed a **lokális** 2. fejezetben említett felfogása: olyan térség, amelyen belül úgy lehet munkahelyet változtatni, hogy közben nem kell lakóhelyet cserélni, azaz lényegében ingázási övezetről, munkaerő-vonzáskörzetről van szó (Rechnitzer 1998). Az OECD lokális klaszterekkel foglalkozó, a KKV-kat előtérbe állító világkonferenciáin, 2001 és 2002 januárjában is a lokális fenti értelmezése érhető tetten.

A klaszterek által nyújtott lokális versenyelőnyök forrásait többféleképp lehet rendszerezni. A klaszter vizsgálatok döntő részénél alkalmazott **Porter-féle rombusz-modell négy determinánsból** áll: tényező (input) feltételek, keresleti feltételek, a vállalati versengés és stratégia összefüggései valamint a támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak (Porter 1990; Hoványi 1999). Az 1990-ben megadott modellt Porter 1998-ban átdolgozta és pontosította, kitérve a determinánsok lokális jellemzőire is, ez a kiterjesztés itthon még nem terjedt el (7.4. ábra). Mivel a piaci verseny jellege iparáganként változik, ezért iparáganként kell feltárniuk a versenyelőnyök lehetséges forrásait is: a rombusz **egy adott iparág lokális környezete elemeinek rendszerezésére** szolgáló modell (Porter 1998/a, 2000/b).



7.4. ábra Az iparági versenyelőnyök lokális forrásai



Forrás: Porter (2000/b, 258. o.) alapján saját szerkesztés.

A klaszterek fejlesztésénél sok országban a rombusz-modell determinánsai szerint adják meg a fejlesztési javaslatokat (Deák 2000; Lengyel 2000/b; Lengyel-Deák 2002):

(a) **Tényező (input) feltételek:** a vállalati inputokat jelentő erőforrások valamint az erőforrások és a termékek áramlását lehetővé tevő infrastrukturális elemek összességét jelenti. Fontos kiemelni, hogy ezen tényezők közül csak azok bírnak jelentőséggel, amelyek szükségesek az iparág működéséhez (pl. az élelmiszeripar számára általában a jó minőségű mezőgazdasági területek nem jelentenek előnyt, mivel az alapanyag máshonnan is beszerezhető). Specializáltságuk alapján megkülönböztünk általános és speciális tényezőket. Az **általános tényezők** bármely iparágban felhasználhatók (pl. szakképzetlen fizikai munkaerő, közúthálózat stb.). A **speciális tényezők** ezzel szemben mindig **lokálisak és iparág-specifikusak** (pl. iparági témákra specializálódott kutatók, kutatóhelyek, egyedi infrastrukturális létesítmények stb.), és kialakításuk hosszabb időt és jelentősebb befektetést igényel.

Az iparági versenyelőnyök létrejöttében az erőforrások és infrastrukturális elemek **minőségének és specializáltságának** fontosabb szerep jut, mint mennyiségének. Magasabb rendű és tartós versenyelőnyök forrásait csak specializált tényezők nyújthatják, kialakításuk és így utánzásuk hosszabb időt igényel. Egy erőforrás hiánya vagy szűkössége nem jelent feltétlenül versenyhátrányt az iparág számára, hisz távolabbi piacokról is beszerezhető, illetve hiánya innovációra készíthető.

(b) **Keresleti feltételek:** a kereslet mennyiségi mutatói (pl. piac mérete, növekedési üteme) is jelentőséggel bírnak a versenyelőnyök kialakulásában, de a **helyi kereslet minőségi jellemzői** (piac szegmentáltsága, igények korai megjelenése, kifinomultsága, független vásárlók száma) sokkal fontosabb szerepet játszanak. Két fogyasztói csoportnak van kiemelt jelentősége. Egyrészt a „**hazai**” **fogyasztóknak**, mivel a tőlük származó vásárlói jelzések gyorsabban és könnyebben jutnak el a vállalkozásokhoz. Másrészt a kifinomult ízlésű (szofisztikált) vagy **igényes fogyasztói csoportoknak**. Ők azok a fogyasztók, akik nyomást gyakorolnak az iparágra, hogy az magas minőségű termékeket állítson elő. A tömegízlés idővel sokszor a kifinomult vásárlók szokásait veszi át, így a helyi igényes vásárlók elvárásainak nyomon követésével előre jelezhetőek a piaci kereslet változásai, ami a globális piacra való kilépést is elősegíti.

(c) **Támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak:** a támogató iparágakhoz azok a vállalkozások, üzleti partnerek tartoznak, amelyek a vizsgált iparágban az inputokat (anyagokat, eszközöket, szolgáltatásokat stb.) szállítják. A **kapcsolódó iparágak** viszont nem állnak üzleti kapcsolatban a vizsgált iparág vállalataival, de lehetőség van bizonyos tevékenységek megosztására, illetve koordinálására a két iparág között (pl. kiegészítő termékek gyártása: bútorgyártók és szőnyegkészítők). Mind a támogató, mind a kapcsolódó iparágak **helyi jelenléte, elérhetősége és minősége** a tartós versenyelőnyök egyik forrása. A versenyképes partnerek helyi jelenléte a közelség miatt szinergikus hatásokat generál, rugalmasabb együttműködés alakítható ki, mérsékelhető a kockázat, kisebb tranzakciós költségek lépnek fel stb. A támogató és kapcsolódó iparágak között sokszor nem húzható meg egyértelműen

a határvonal, ráadásul a vállalkozások tevékenységének s kapcsolatrendszerének változásával időben sem állandóak a csoportok.

(d) **A vállalati stratégia és versengés összefüggései:** a hazai cégek közötti versengés elősegíti a globális versenyben való helytállást, ezért megfigyelhető, hogy ott működnek nemzetközileg is sikeres vállalkozások, ahol a többszereplős belföldi piacon erős a rivalizálás. Ennek következtében maga a verseny is a versenyelőnyök forrásának tekinthető. Természetesen nem adható meg általános recept a vállalkozások stratégiáit tekintve, így ez a determináns országonként – és azon belül iparáganként is – más és más képet mutat: eltérő vállalati és egyéni (munkavállalói, vezetői és befektetői) célokat találunk és a kettő közötti összefüggés jellege is változó. A helyi verseny arculatát a már piacon lévő vállalatok mellett az új belépők is befolyásolják, amit a vállalkozásra ösztönző lokális környezet is elősegíthet. Egy vállalkozás vezetői szakemberei kilépnek a cégtől és új vállalatot alapítanak (spin-off, avagy spin-out), illetve a támogató vállalkozások valamelyike hoz létre belső diverzifikációval egy új leányvállalatot valamilyen cél (alapanyag biztosítása, kutatási feladat stb.) érdekében.

Nem az elkülönült determinánsok, hanem az egész rombusz, a **determinánsok és a közöttük lévő kölcsönhatások** együttesen határozzák meg az iparág versenyelőnyeit. Sikeres vállalatok, iparágak, értéklánc-rendszerek ott működnek, ahol egyrészt az egyes determinánsok hozzájárulnak a versenyelőnyökhöz, másrészt az új kihívások – új piaci igények, versenytársak, innovációk – megjelenése a rombusz determinánsai közötti kölcsönhatások révén erőteljes és gyors alkalmazkodási folyamatokat indukálnak a versenyelőnyök újratermelésére. Porter két tényezőt emelt ki, amelyek szükségesek (de nem elégségesek) ahhoz, hogy a rombuszban leírt helyi tényezők az iparágak tartós versenyelőnyeinek forrásai legyenek: a **térbeli koncentrációt** és az **innovációkat**.

Az adott iparág cégei, valamint a földrajzilag koncentrált kapcsolódó és támogató iparágak **regionális klasztert** alkothatnak, azaz a rombusz-modell lényegében egy klaszter feltételeit írja le. „Bár a (klaszter) fogalom legszorosabban a rombusz kapcsolódó és támogató iparágak determinánsához kapcsolható, azonban jobb, ha úgy tekintünk rá, mint a négy determináns közötti kölcsönhatások eredményére” (Porter 1998/a, 213. o.). A klaszterek létrejöttében az együttműködő vállalkozások alkotta „kritikus tömeg” a legfontosabb tényező, ami sokszor földrajzi vagy politikai okokra, szubjektív tényezőkre vezethető vissza, nem kizárva a véletlen szerepét sem (Buzás 2000/a, 2000/b). Számos klaszter alakult ki spontán módon: az izraeli mezőgazdasági technológiai klaszter, az Omaha-i telemarketing klaszter, vagy a világ legismertebb gazdasági klasztere: Hollywood. A klaszter kialakulását követően már egy öngerjesztő folyamat révén fejlődik tovább, nem kizárva a hanyatlást.

A rombuszmodell kiválóan rendszerezi az iparági tartós versenyelőnyök helyi forrásait, amelyek az iparág térbeli koncentrációja, ezáltal klaszteresedése esetén használhatók ki. A modell nemcsak felsorolja a helyi versenyelőnyök forrásait, hanem kiváló fogalmi keretet nyújt a regionális, helyi gazdaságfejlesztési koncepciók és stratégiák kidolgozásához is (Lengyel 2000/b).

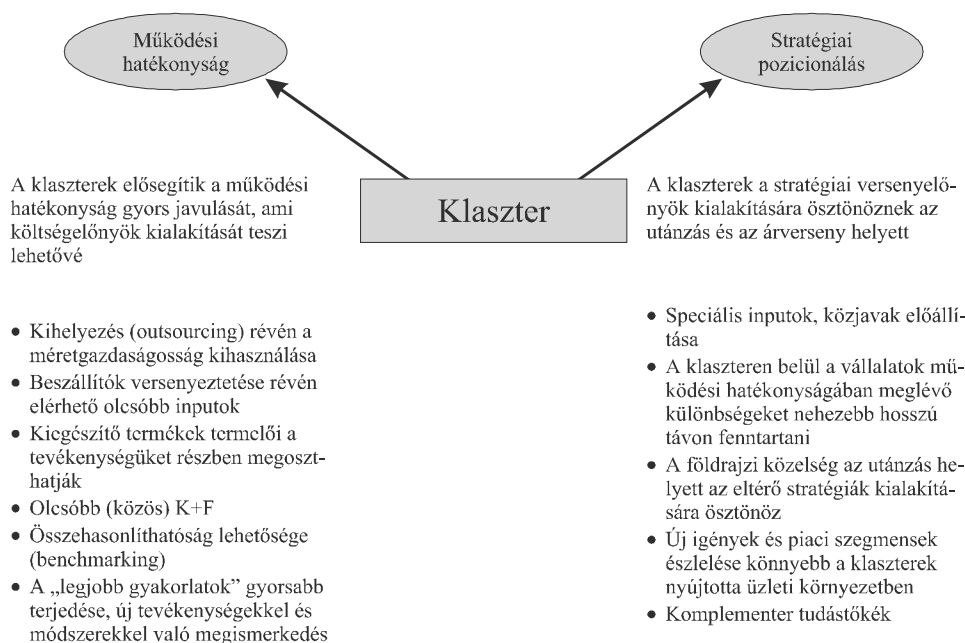
#### 7.4. A klaszterek hatása a versenyelőnyökre

A klaszterek versenyelőnyökre gyakorolt hatásának két szintjét tudjuk megkülönböztetni. Egyrészt fontos szerepet játszanak a vállalati versenyelőnyök létrehozásában és fenntartásában, másrészt jelentős funkciójuk van a régió gazdasági versenyképességének megőrzésében is.

##### 7.4.1. A klaszterek hatása a vállalati szintű versenyképességre

Porter a vállalati stratégiát tekintve a versenyelőnyök két alaptípusát különbözteti meg: **költségelőnyök** (működési hatékonyság) és **stratégiai pozicionálás** (termék-differenciálás) (Porter 1998/a, 2000/b). A regionális/lokális klaszterek által a vállalatoknak nyújtott versenyelőnyöket ezen két alaptípus szerint is csoportosíthatjuk (7.5. ábra).

7.5. ábra A klaszterek által nyújtott lokális vállalati versenyelőnyök



*Forrás:* Porter (2000/a, 21-25. o.; 2000/b, 266. o.) alapján saját szerkesztés.

A költségelőnyök kialakítása alapvetően a **működési hatékonyság** (termelékenység) javításának eredménye, amely elérhető egyrészt a költségek csökkentésével, másrészt – méretgazdaságosság révén – a termelés növelésével is. Klaszterek

esetében a költségek csökkentésének számos további forrása lehet, a **térbeli közelség** sokféle előnyt nyújthat (Lengyel-Deák 2002; Porter 1998/a, 259-268. o.).

**Kihelyezés (outsourcing):** a közelségből adódóan alacsonyak a **tranzakciós költségek**, amelyek lehetővé teszik számos tevékenység vállalatán kívülre helyezését a helyi cégekhez. A kihelyezés a költségek csökkenését eredményezi, mivel a kihelyezett szolgáltatást nyújtó cég a saját inputjait nagyobb tételben, így olcsóbban vásárolhatja meg (amennyiben több vásárlója van). Másrészt megéri számára olyan specializált, drága eszközöket beszerezni, amelyek révén csökkentheti a termelés átlagköltségét. A legtöbb cég nem tud lépést tartani a gyorsan fejlődő speciális technológiákkal és eszközökkel, viszont az állandó tanulási és befektetési tevékenység kifizetődő lehet egy erre specializálódott szolgáltatónak (Szabó 1998).

**Beszállítók versenyeztetése:** a kihelyezett tevékenységet egy klaszterben, ahol a vállalkozások földrajzilag koncentráltan vannak jelen, nemcsak egyetlen cég képes elvégezni, hanem több potenciális beszállító is van. Ezen vállalatok versenyeztetésével a beszerzések költségei csökkenthetők. Ráadásul a külső beszállítók hálózata révén megszervezett termelés rugalmasabban alakítható, mint a saját alkalmazottakból álló szervezeti struktúra (Kocsis 2000).

**Tevékenységek megosztása:** a költségek csökkentésének forrása lehet bizonyos tevékenységek megosztása is, mivel a klaszterben előforduló értéklánc-rendszerek kiegészíthetik egymást. Előfordulhat, hogy több értéklánc-rendszer ugyanazon vásárló szükségleteit elégíti ki, mivel a fogyasztó **kiegészítő termékeket** vásárol. Az együttműködésre példa a **közös marketing**, ha több vállalkozás ugyanazon a piacon értékesíti termékeit. Ekkor a közös marketing nem csak az egyes vállalkozások, hanem az egész klaszter, illetve a klaszternek otthont adó régióról kialakult képet is képes pozitívan befolyásolni.

**Közös K+F:** a klaszter támogató intézményeinek helyi jelenléte, a közös kutatási-fejlesztési tevékenység révén a vállalkozások által hasznosítható **innovációs kapacitás** megnő (Dóry-Rechnitzer 2000). A közös K+F egyrészt költségelőnyöket hordoz magában: a közösen finanszírozott innováció költsége több résztvevő között oszlik meg, ami lehetővé teszi költségelőnyök kialakítását az új termék vonatkozásában, illetve a termékdifferenciálás lehetősége is olcsóbbá válik. Másrészt előfordulhat, hogy bizonyos esetekben csak közös K+F révén van lehetőség új termékek kifejlesztésére, mivel az egyes vállalkozások önállóan nem lennének képesek annak finanszírozására.

**Összemérhetőség (benchmarking):** az erős helyi verseny jobb teljesítményre sarkallja a vállalkozásokat. Ugyanazon iparágban tevékenykedő, egymással versengő cégek földrajzi koncentrációja lehetővé teszi, hogy az azonos feladatot ellátó egységek, alkalmazottak teljesítményét össze tudják mérni, tehát a teljesítmény értékelésére (benchmarking) megfelelő összehasonlítási alap áll rendelkezésre.

**„Legjobb gyakorlat” gyors elterjedése:** egy-egy újabb, hatékonyabb, olcsóbb eljárás gyorsan elterjed a klaszter vállalatai között, főleg a vezető szakértők közötti **informális (személyes) kapcsolatokon** keresztül (a „trükkök ellesése”, a tapasztalatok „meghallása”). Azaz sokkal jobbak az esélyek a költségelőnyök (költségsök-

kentések) elérésére és a termelés bővítésére, mintha egy cég közelében nincs klaszter (ha nem sűrűsödnek az iparági vállalatok, hanem a cég elszigetelten működik). Ráadásul a közelségből adódóan az információk áramlása hatékonyabb egy klaszteren belül, aminek forrása gyakran a másik cégtől átjövő munkaeerő, aki a versenytársnál szerzett tapasztalatokat hozza magával új munkahelyére. A munkahelycserénél pedig a távolságnak döntő szerepe van (Szabó 1999).

A globális versenyben a vállalati tartós versenyelőnyök főleg **stratégiai pozicionálásból** erednek, amire a klaszterek is ösztönöznek. A magas munkabérű fejlett országok vállalatainak kicsi az esélye, hogy a költségeket tekintve versenyben tudnak maradni a jóval kisebb munkabérű fejlődő országokkal. Igaz ez még akkor is, ha termelékenységük sokkal magasabb. Az utánzás és az árverseny (az olcsóság) a fejlett országoknak kedvezőtlen, így a klaszterhez tartozó vállalatok rákényszerülnek **termékdifferenciáláson** alapuló stratégiai versenyelőnyök kialakítására. A termékdifferenciáláshoz legfontosabb a gyors és pontos információ a piacról, amire a versenytársak közelsége miatt szert tudnak tenni, így a piaci igények változását viszonylag gyorsan és jó hatásfokkal (kis kockázattal) észlelik, mivel összeadódnak a különböző vállalatoknál levő információk, elemzések, következtetések. Az is lényeges, hogy a **beszállítók, háttérintézmények helyi jelenléte**, az ebből adódó alacsonyabb tranzakciós költségek lehetővé teszik a kis sorozatban eladható, rugalmas gyártást feltételező termékek/szolgáltatások előállítását, amelyek kevésbé árérzékenyek.

**Speciális inputok és közjavak előállítása:** az adott iparág földrajzilag koncentrállódó gazdasági tevékenységéből adódó nagyobb kereslet lehetővé teszi a vállalkozások számára speciális inputok gazdaságos előállítását, amelyek a pozicionáláshoz elengedhetetlenek. A speciális inputok, egyedi infrastrukturális elemek gyakran **közjavakként** jelennek meg, ugyanis ezeket a jóságokat egy-egy önálló cég nem lenne képes egyedül finanszírozni, mivel gyakran jelentős beruházást igényelnek. Ez általában a speciális termelési tényezőkre jellemző (pl. iparág-specifikus infrastrukturális elemek, képzési programok stb.), de Porter ide sorolja a klaszterbeli cégek működése során felhalmozódott tapasztalatokat, ismereteket is (Porter 1998/a, 218. o.). Ezen közjavak egy része nem tudatos befektetési tevékenység eredménye, nem anyagi természetű, hanem hosszabb idő alatt a vállalkozások működésének mintegy „melléktermékeként” alakul ki (pl. a hely kedvező megítélése, üzleti környezet, innovációs miliő, felhalmozott szaktudás stb.), ilyennek tekinthető a vállalkozások együttműködése révén kialakult **bizalom** is.

**Hatékonyág kiegyenlítődése:** a klaszteren belül az egyes vállalatok hatékonyságában csak rövid távon figyelhetők meg különbségek, mivel a hatékonyabb eljárások gyorsan elterjednek. Így a vállalatok versenyelőnyeiket megújítani csak stratégiai pozicionálással képesek, emiatt is rákényszerülnek a **folyamatos innovációra**, ami javukra válik a globális versenyben.

**Utánzás helyett eltérő stratégiák:** a klaszter fejlődésével erősödik a helyi cégek közötti rivalizálás, ezért a vállalatok versenyelőnyeiket csak egyedi stratégiával képesek megőrizni. Mivel a klaszterhez tartozó cégek hasonló külső feltételek (pl.

munkabér, szolgáltatási díjak stb.) között működnek, így az utánzás helyett más módját kell találni annak, hogy versenyben tudjanak maradni (Porter 1998/a, 219. o.).

**Piaci információk áramlása:** a vállalatok gyorsabban, könnyebben és olcsóbban férhetnek hozzá olyan információkhoz, mely a klaszterben található többi vállalkozás, intézmény rendelkezésére áll. Az információk közül kiemelt szerepe van az **új fogyasztói igények és piaci szegmensek** észlelésének, a jövőben várható fogyasztói szokásokra, keresletre vonatkozó ismereteknek, amit a klaszterhez tartozó kifinomult vásárlók szolgáltatnak a vállalkozások számára. Emellett a földrajzi koncentráció révén olcsóbban valósítható meg a versenytársak megfigyelése, új technológiai, működési vagy szállítási lehetőségek korai felismerése, és a beszállítókkal kialakított szorosabb kapcsolat elősegíti a velük együttműködésben születő közös innovációk kidolgozására.

**Komplementer tudástőkék:** a közös K+F nemcsak költségelőnyök kialakítását teszi lehetővé. A különböző kompetenciákkal rendelkező cégek együttműködése eredményeként erőforrás-korlátjuk kitágul a „komplementer tudástőkék integrálása révén kibontakozó szinergikus hatások” következményeként (Kocsis 2000, 484. o.). A szellemi tőke tudatos menedzselésekor támaszkodni lehet a térségi összefüggésekre is (Dóry-Rechnitzer 2000). Ez pedig a létrejövő újítások hatására lehetőséget nyújt stratégiai pozicionálásra, termékdifferenciálásra.

A fentiek alapján egyértelmű, hogy a globális versenyben a klaszterek jelentős előnyöket nyújtanak a vállalatok számára, ezért a klaszterben meglévő versengést is célszerű vállalni. A klaszter a lokális versenyelőnyök változatos forrásait kínálja, amelyek többsége akkor hatékony, ha az üzleti és intézményi partnerek földrajzilag közel vannak egymáshoz, azaz térben tömörülnek.

#### **7.4.2. A klaszterek hatása a régió gazdaságának versenyképességére**

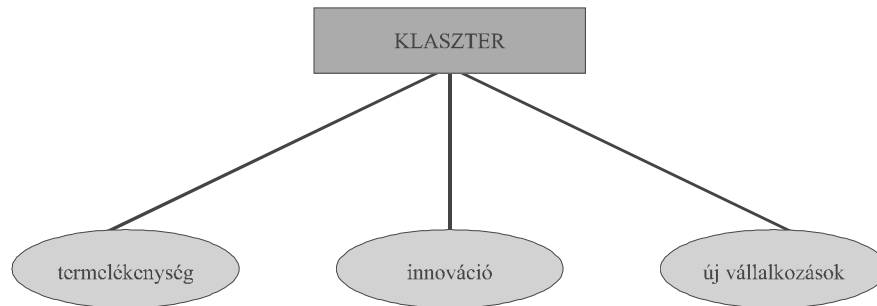
Porter egy régió versenyképességét az ott tevékenykedő vállalkozások versenyképességére vezette vissza, aminek véleménye szerint a termelékenység és annak növekedési szintje jelenti az alapját. A vállalkozások versenyképessége azonban nem pusztán saját képességeiktől, hanem környezetüktől, a régió gazdaságától is függ.

A klaszterek szerepét a régió gazdaságában három csoportban vizsgálhatjuk: a termelékenység, az innováció valamint új vállalkozások megalakulása (7.6. ábra).

A **termelékenység** szintje megfeleltethető az előző pontban ismertetett működési hatékonyságnak, így arra részletesen nem kívánunk újra kitérni.

Az **innováció** képezi a stratégiai pozicionálás, a termékdifferenciálás alapját. De az innovációt nem pusztán vállalati szintű tényezők határozzák meg, abban fontos szerepe van a vizsgált régióknak is (Sternberg–Arndt 2001), aminek köszönhetően a hangsúly napjaink gazdaságfejlesztésében az innovatív vállalkozások mellett/helyett az innovációs rendszerek, innovatív milió kialakításán van.

7.6. ábra A klaszterek versenyképességének alapjai



*Forrás:* Porter (1998/b) alapján saját szerkesztés.

A **régió innovációban játszott szerepének** vizsgálatára Sternberg és Arndt (2001) tíz európai régióban elemezte a feldolgozóipari KKV-k innovációs tevékenységét. Innováció alatt az egységnyi árbevételre jutó újonnan piacra vitt termékek számát értették. Eredményeiket röviden a következőkben foglalhatjuk össze:

- Az innovációs tevékenység nem függ jelentős mértékben a vállalkozások méretétől.
- Azoknak a vállalkozásoknak nagyobb az innovációs tevékenysége, melyek más cégekkel való együttműködése kiterjedtebb, a régió munkamegosztásába jobban bekapcsolódtak.
- A régió makroökonómiai mutatói közül a foglalkoztatási szerkezet bírt leginkább jelentőséggel. Minél jelentősebb a feldolgozóipar aránya, annál nagyobb a vizsgált vállalkozások innovációs tevékenysége. Figyelembe véve azt a tényt, hogy feldolgozóipari cégeket vizsgáltak, kijelenthetjük, hogy a hasonló vállalkozások nagyobb földrajzi koncentrációja, a régió specializációja a feldolgozóipari innovatív tevékenységre pozitívan hatott.
- A tíz, KKV-k dominálta régiót összehasonlították a müncheni régióval, ahol több nemzetközileg is versenyképes nagyvállalat működik (pl. Siemens, BMW). Az eredmények alapján nem lehet kijelenteni, hogy a müncheni régió jelentősebb innovációs teljesítményt mutatna fel. Azonban a nagyobb vállalatok kevésbé vannak kiszolgáltatva a környezetüknek, így a nagyvállalatok dominálta régió innovációs tevékenysége inkább a vállalati, semmint a regionális tényezőktől függ.

Fontos hangsúlyozni, hogy a régió szempontjából nincs jelentősége annak, hogy az „új” termék mindössze a vállalkozásnak új, azaz utánzásról, imitációról van szó, vagy a piacnak is teljesen új, tehát tényleges innovációról beszélhetünk. Mivel egy sikeres klaszter nagyszámú vállalkozás működését feltételezi, azok között található-



ak szép számmal „utánzó” vállalkozások is, melyek legfontosabb funkciója, hogy fenntartsák a verseny erősségét a régió vállalkozásai között (Rosenfeld 2002).

A klaszterben található vállalkozások sikerei az iparágba **új vállalkozásokat, új belépőket** is vonzanak, mivel a térbeli koncentráció miatt alacsonyak a belépési korlátok és mérsékelt a kockázat. Az új versenytársak fenntartják a klaszter vállalataira nehezedő nyomást, ezzel is sarkallva őket versenyelőnyeik megújítására. A helyi versengés intenzitásának erősítése mellett ezek az új belépők lehetnek új beszállítók is, akik mind a költségelőnyök javulásához, mind a termékdifferenciáláshoz hozzájárulhatnak. De lehetnek új piaci réseket felismerő vállalkozások is (újonnan alakult start-up cégek), ezáltal a klaszter alkalmazkodó készsége is folyamatos, elősegítve egyúttal a régió dinamikus gazdasági növekedését.

Az újonnan megalakuló vállalkozások azért preferálják a klasztert az izolált működéshez képest, mert az ott működő vállalkozások eddigi tevékenységük során jelentős tapasztalatot halmoztak fel (marketing, jogi képviselet, finanszírozás, könyvvitel stb.). Az újonnan alakuló vállalkozások tulajdonképpen ezt a speciális tudást „vásárolják meg”, ehhez a tudástökéhez kívánnak hozzáférni amikor a klaszter területén alakulnak meg (Fischer–Reuber 2000).

### 7.5. A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés

A klaszterek kapcsán Porter megfogalmazza a **klaszter-alapú gazdaságfejlesztés koncepcióját** (Porter 1990, 1998/a). Porter álláspontjában erősen támadja a kormányzati beavatkozás minden formáját a gazdaságba. Véleménye szerint a kormányzat egyetlen gazdaságfejlesztési feladata a klaszter vállalatainak versenyképességét elősegíteni üzleti környezetük megfelelő alakításával, tehát mindent a klaszter fejlesztésének, mint közbülső célnak rendel alá. Porter munkájának hatására az Egyesült Államok több tagállamában megindult a klaszterekkel kapcsolatos adatgyűjtések és fejlesztési elképzelések kidolgozása.

A **klaszter-alapú szemlélet** a posztfordista ciklust modellezi: a nagyvállalatokra is az egyre „laposabb”, rugalmasabb hierarchia jellemző, törekszenek a hálózatok nyújtotta lehetőségek kihasználására, erőteljes az outsourcing, a vertikális dezintegráció, létrejön a helyi KKV-kal való sokoldalú és tartós együttműködés. Az infrastruktúra és az intézmények fejlesztésére szolgáló költségvetési források nagy részét decentralizálják és helyi testületek döntenek felhasználásukról, megfogalmazva fejlesztési igényeiket és azok megvalósítására anyagi forrásokat is szereznek (a decentralizált alapokból és vállalati forrásokból). A régióon belüli együttműködés erős, kialakulnak az innovációs miliót javító helyi intézmények, az agglomerációs előnyöket, a szinergikus hatásokat a helyi vállalkozások széles köre élvezi. Ekkor a klaszteresedés spontán módon elindul, az intézményi fejlesztések az iparágak érdekeinek megfelelően alakulnak, ezáltal a vállalatok termelékenység (versenyképesség) is rohamosan javul. Az ágazati- vagy iparpolitikák lényegében térségi, regio-

nális politikaként jelennek meg, amelyet decentralizált intézményrendszer tud csak eredményesen támogatni.

A gazdaság- és területfejlesztés gyakorlata azonban nem alakítható át egyik pillanatról a másikra. A gyakorlati gazdaságfejlesztési elképzelésekkel kapcsolatban ezért inkább a **klaszter-politika** fogalmáról beszélhetünk, ami a klaszter-alapú gazdaságfejlesztéstől eltérően olyan gazdaságpolitikai elképzeléseket takar, amelyek szintén a klaszterek fejlesztését célozzák meg, de nem ezt tartják a gazdaságfejlesztés egyetlen lehetséges eszközének. A klaszterek fejlesztésére irányuló programok mindössze kibővítik a gazdaságfejlesztés korábbi eszközeinek körét, és nem felváltják azokat.

A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés egyaránt eltér a gazdaságfejlesztés hagyományos ágazati, illetve területi megközelítésétől. A főbb különbségek a következőkben foglalhatók össze (DETR 2000; EC 2002; Enright–Ffowcs-Williams 2001; Gordon–McCann 2000; Lengyel 2000/b, 2001; Porter 1998/a; Raines 2001/a, 2001/b):

- A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés nem az egyes vállalkozásokra, hanem a **vállalati együttműködésekre** koncentrál. Célként nem a vállalatok, hanem a hálózatok fejlesztését tűzi ki.
- Az iparág helyett a **klaszter** kerül a fejlesztési elképzelések középpontjába, ami a végterméket előállító iparágon kívül magában foglalja az értéktéremtésben részt vevő többi iparágat is (támogató iparágak, kapcsolódó iparágak, szolgáltatást nyújtók, specializált intézmények stb.).
- A fejlesztési elképzelésekben a klasztereket nem néhány kiválasztott nagyvállalat képviseli (ún. nemzeti/helyi bajnokok), hanem a klaszterhez tartozó **összes vállalkozás**.
- A klaszter fejlesztésekor a kormányzat mind helyi, mind külső forrásokra támaszkodik, azonban a hangsúly a külső befektetők bevonása helyett az **endogén** növekedési forrásokon van.
- A gazdaságpolitikának a klaszter „megvédése” helyett a termelékenység növekedését és az innovációkat elősegítő **rivalizálás** kialakítására és fenntartására kell törekednie. Ennek érdekében a kormányzat nem avatkozik be közvetlenül a gazdasági folyamatokba, hanem a vállalkozások, iparágak, klaszterek **üzleti környezetét** befolyásolja a kitűzött célok elérése érdekében.
- A helyi gazdaság egészének igényei helyett a gazdaságfejlesztés **néhány kiválasztott klaszter** igényeire (infrastruktúra, munkaerő képzése stb.) koncentrálnak.
- A klaszter- alapú gazdaságfejlesztésben jelentős hangsúlyt kap a **vállalkozások innovációs képességének növelése**, azonban nem a teljes regionális innovációs rendszer fejlesztése a cél, hanem mindössze azon részei, amelyek a fejlesztendő klaszterek számára biztosítanak versenyelőnyt.
- Klaszterek fejlesztése esetén nem pusztán gazdaságfejlesztésről beszélhetünk, hanem társadalmi rendszerek, **helyi közösségek** fejlesztéséről is (pl. a klaszter kialakításához szükség van a résztvevők közötti bizalomra épülő szoros

együtműködés kialakítására, amelynek megteremtése elsődlegesen nem gazdasági kérdés).

A gyakorlatban sok különböző klasztert és klaszter-kezdeményezést ismerünk, amelyek között jelentős eltérések vannak. Ennek oka egyrészt az, hogy a klaszterek történelmi kategóriáknak tekinthetők, mivel kialakulásuk során egyedi fejlődési utakat járnak be (eltérő kulturális háttér, gazdaságszabályozás stb.) (DETR 2000, Rosenfeld 2001), másrészt a különböző klaszter fogalmakra épülő gazdaságfejlesztési programok különböznek egymástól amint az kiderült az EU-ban folytatott vizsgálatból (EC 2002). Harmadrészt a regionális klaszter mindegyik meghatározása valamilyen földrajzi koncentrációt vesz alapul, de nem határozza meg a földrajzi kiterjedés határait. Ebből következően a különböző területi szintre értelmezett klaszter-kezdeményezések is eltérnek egymástól. A területi szintek közötti eltérést jól érzékelteti, hogy a 60 ezer lakosú Arve Valley (Franciaország) és a közel 18 millió lakosú Észak-Rajna Vesztfália egyaránt rendelkezik saját klaszter-politikával (Raines 2001/b).

Az országos szintű kompetitív előnyökre építő klaszter-politika jellemzően a nagyvállalati körből választ partnert magának a megvalósításhoz. Ezzel szemben a regionális szintű kezdeményezések a **KKV-szektor** preferálják céljaik elérése érdekében (Raines 2001/a). Éppen a KKV-k számára szükséges leginkább, hogy valamilyen klaszter-kezdeményezésben részt vegyenek, mivel könnyebben le tudják győzni a méretükből adódó korlátokat egy klaszter keretén belül.

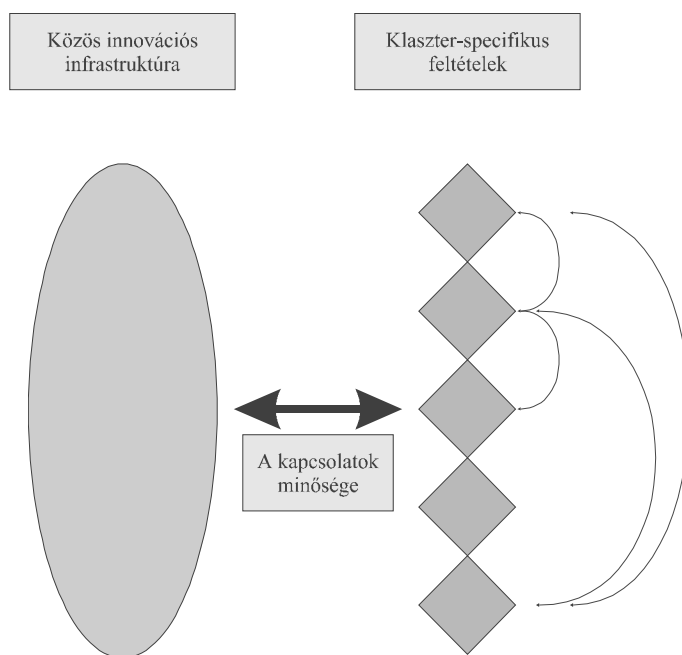
A klaszterek fejlesztésénél **nem lehet erőltetni** a klaszterek létrejöttét (Lagendijk 1999; Porter 1998/a). A klaszterek kialakulásához az első lépéseket a vállalkozásoknak kell megtenniük, miután felismerték az együtműködés előnyeit és készek a kapcsolatok kiépítésére. Piaccgazdaságban csak az üzleti érdekek felismertetését, azaz előadások, tanfolyamok, szakmai rendezvények szervezését stb. lehet ösztönözni, amelyek elősegíthetik, hogy a vállalkozások készek legyenek az együtműködésre. Amikor az együtműködések kialakultak, a vállalati hálózatok létrejöttek, csak ezt követően lehet „kívülről”, kormányzati intézmények avagy fejlesztési ügynökségek (brókerek) segítségével támogatni és felgyorsítani a klaszterek megerősödését. A potenciális klaszterek kimutatására, elkülönítésükre többféle megközelítés létezik (Hill–Brennan 2000; Bergman–Feser 1999/a, 1999/b).

A klaszterek fejlesztésénél szétválaszthatjuk a **központi** és a **regionális/helyi** feladatokat, amely munkamegosztást az innovációs infrastruktúra segítségével szemléltetjük. Az **innovációs infrastruktúra fejlesztése** két jól elkülöníthető részre bontható: közös és speciális fejlesztésekre (7.7. ábra). A közös, szinte mindegyik iparág fejlődéséhez szükséges infrastruktúra: közép- és felsőfokú oktatás, közlekedési hálózat, környezetvédelem stb. A speciális fejlesztések már a klaszterek egyedi igényeinek felelnek meg: speciális kutatóintézetek, speciális egyetemi szakok, egyedi műszerezettségű laboratóriumok stb. A **közös innovációs infrastruktúra** fejlesztése felülről-lefelé történő tervezéssel történik, főleg központi források felhasználását és

a központi kormányzat, az ágazati (minisztériumi) hatóságok irányítását igényli, a területi kiegyenlítődés irányába mutat.

A **klaszter-pecifikus** fejlesztések alulról-felfelé szerveződhetnek, mivel csak helyi szinten mérhetők fel a versenyelőnyökhöz szükséges feltételek, főleg decentralizált és helyi (önkormányzati, vállalati) forrásokat igényelnek és régióként, városokként eltérő módon megvalósuló befektetéseket, amelyek ezáltal a területi verseny kiéleződése irányába hatnak. Minden egyes klaszter esetében a rombusz négy determinánsa (ezért vannak az ábrán csúcsokra állított rombuszok) szerint kell elemzéseket (pl. SWOT-analízist) készíteni és fejlesztési javaslatokat kidolgozni. Nyilván a különböző klaszterek egymásra hatását is értékelni kell. A kétféle, eltérő módon megfogalmazott és végrehajtott fejlesztések akkor hatékonyak, ha a közös és a klaszter-specifikus fejlesztések közötti kapcsolatok erősek.

7.7. ábra Az innovációs infrastruktúra fejlesztése



*Forrás:* Porter-Bond (1999, 56. o.) alapján saját szerkesztés.

A gyakorlatban többféle háttérből nőttek ki és eltérő módon működnek a klaszterek, ezért fejlesztésükre és támogatásukra is igen eltérő módszerek és eszközök alkalmazhatók. Lagendijk **négyféle alaptípust** különített el az Európai Unióban történt empirikus vizsgálatok alapján, amelyek más-más feltételekből indulnak ki, eltérő célokat fogalmazznak meg és támogatásukra is különböző eszközök felhasználása célszerű (7.1. táblázat):

- **Iparági klaszter** (regionális klaszter): amely a Porter-féle rombuszmodellből indul ki, fő cél az iparágak közötti szinergia erősítése az innovációs rendszerek és az értéklánc-rendszerek erősítésével.
- **Intézményre-épülő klaszter**: a klaszter tagjai által létrehozott szolgáltató központ, vagy szakmai szervezet áll a középpontban, amely elősegíti a vállalkozók közötti együttműködést a méretgazdaságosság (economies of scale) és a változatosság gazdaságosság (economies of scope) erősítését szem előtt tartva, példa rá az olasz RSC (Regional Service Center).
- **Hálózatra épülő klaszter**: általában zártkörű, hosszabb távú kapcsolatokat ápoló együttműködés, amelyekben a résztvevők köre a kapcsolódó és támogató iparágakban működő, egymást kiegészítő tevékenységeket folytató vállalkozásokból áll, főleg KKV-k alkotják.
- **Tudás-orientált klaszter**: egy nyitott, az információk és tapasztalatok (tudás) cseréjét lehetővé tevő együttműködés, a középpontjában gyakran egy mentor vállalkozás áll, amely közvetít a különböző iparágakban tevékenykedő vállalkozások és a támogató (kiszolgáló) szektorok között, általában KKV-k csoportjai „tanulnak egymástól”.

A fenti típusok közül az **intézményre-épülő** áll az ipari parkokhoz legközelebb, illetve a **hálózatra-épülő** is felmerülhet. Ha a klasztert szervező intézmény (amelynek sokféle típusa van a gyakorlatban) az ipari parkban foglal helyet, akkor az információs és egyéb lokális előnyök miatt a park felértékelődik, illetve a klaszter (ezáltal a térség) gazdasági integrálója lehet. Nyilván alapvető, hogy a klaszter profiljához tartozó tevékenységek legyenek az ipari parkban, avagy azok támogató és kapcsolódó iparágai. Említettük, hogy egy klaszter nagyobb térbeli kiterjedtségű, mint egy ipari park, ezért inkább **ipari parkok hálózata** alkothat a klaszterben egy „belső hálózatot”.

Klaszterek csak **klaszter-alapú gazdaságpolitika** esetén tudnak megerősödni, amikor decentralizált a döntéshozatal. A klaszter-alapú regionális gazdaságfejlesztési stratégia lényege, hogy klaszter-specifikus fejlesztéseket kell támogatni, amelyek a régió klasztereinek versenyelőnyeit megerősítik (Isaksen 1997; Lengyel 2001). Mivel a régiók között verseny van, az üzleti előnyöket könnyű lemásolni, ezért csak a helyben élők között jöhet létre az a „bizalmi küszöb”, amely szükséges a vállalati versenyelőnyöket nyújtó specifikus egyedi fejlesztések kidolgozására. Az a felismerés is erősödik, hogy a klaszter lényege egy „helyi társadalmi hálózat” (local social network), azaz egyének és csoportjaik közötti együttműködés, ezért az egyik legfontosabb feladat a prominens egyének közötti párbeszéd, az együttműködési készség kialakítása (Gordon-McCann 2000).

A globális verseny hatására a vállalati versenyelőnyök forrásai nemcsak a vállalatban és az iparágban gyökereznek, hanem egyre inkább lokális környezetükben. A vállalati stratégiákban – épüljön az akár költségelőnyökre, akár termékdifferenciálásra – a környezetükben (klaszterben) található vállalkozásokkal való együttműködést nem célszerű figyelmen kívül hagyni. A regionális/lokális klaszterek nagyon

7.1. táblázat Az alapvető klaszter-típusok a fejlesztéspolitika szerint

	<b>Iparági klaszter</b>	<b>Intézményre-épülő</b>	<b>Hálózatra-épülő</b>	<b>Tudás-orientált</b>
Szinapszis (kapcsolódási pontok)	Klaszter-specifikus feltételrendszer („rombusz”)	Klaszter-alapú szolgáltató központ vagy társulás (gyakran a tagok által alapított)	Üzleti hálózatok (zártkörű együttműködések)	Információcserét elősegítő hálózatok (nyitott tanuló környezet)
Háttér (elméleti, gyakorlati)	Regionális specializáció; innovációs rendszer	Intézményi közgazdaságtan; cégre szabott üzleti támogatás	Együttműködési attitűd; tartós kapcsolatok kiépülése az üzleti partnerekkel	Folyamatos tanulás; cégek közötti tapasztalatcsere elősegítése
Klaszter- <i>mint-cél</i>	Iparágak közötti klaszteresedés elősegítése; értéklánc-rendszerek támogatása és klaszter-alapú „innovációs rendszerek”	„Szerves” fókusz: a méret- és változatosság gazdaságosság javulását előidéző klaszter-alapú támogatások	A létrejövő üzleti klaszter megerősítése: egymást kiegészítő kapacitások	„Ösztönzött klaszter” fókuszcsoportok (spontán szerveződések); a „mentor” cégek körül kifejlődött kezdeményezések (pl. ellátási lánc mentén)
Klaszter- <i>mint-módszer</i> az üzleti támogatásokra	Integrált politikák; klaszter-alapú technológia politikák	„Testreszabott” szolgáltatások és „gazdasági intelligencia”; a szolgáltató központ segíti a politikák integrációját	Klaszter-specifikus tudás igénybevétele; a „testreszabott” szolgáltatások többféle szintje	A kapcsolódó cégek és kiszolgáló szektor csoportjai közötti közvetítés
Domináns irányulás	Országos/regionális	Regionális/vállalati	Vállalati	Vállalati
Példák	Porter-féle klaszterek	Olasz RSC (Olasz Iskola)	KKV klaszterek (Kaliforniai Iskola)	KKV-k csoportjai (Skandináv Iskola)

Forrás: Lagendijk (1999, 66. o.)

változatos formái figyelhetők meg a fejlett országokban, sikereik miatt napjainkban a fejlődő országokban is elindult a fejlesztésük.

Úgy is meg szokták fogalmazni a klaszterek hatásait, hogy egy kisebb vállalat hozzájut mindazokhoz az előnyökhöz, információkhoz, mintha egy nagyvállalat része (leányvállalata) lenne, miközben pénzben nem fizeti meg ennek költségeit (lokális pozitív externáliát élvez, másképpen agglomerációs előnyökhöz jut). A KKV-k számára ezért a fennmaradás és fejlődés szinte egyetlen útja helyi hálózatokhoz, klaszterekhez való kapcsolódás. Viszont ezek az előnyök főleg a földrajzi közelségből, a személyes kapcsolatokból, a lokális „együttlétből” erednek, amit a virtuális (számítógépes hálózati) kapcsolatok sem képesek helyettesíteni.

Az Európai Unióban és Magyarországon is az utóbbi években kiemelt szerepet szán a gazdaságpolitika a KKV-knak. Mivel a globális verseny hatására a KKV-k nagyon sok helyen lokális klaszterekbe tömörülnek, így fejlődésük támogatása elősegítheti ennek a vállalati körnek a megerősödését, jövedelmezőségének javulását is. Magyarországon a klaszterek fejlesztése egyúttal a regionális politika és a területfejlesztés egyik hatékony eszközeként funkcionálhat, megvalósítva az alulról szerveződő (bottom-up) gazdaságfejlesztést. Az ipari parkok, mint dinamikus vállalatokat magukban foglaló, agglomerációs előnyöket és szinergikus hatásokat nyújtó iparterületek a klaszterek megszerveződésének egyik kezdeményezői lehetnek.

### Felhasznált irodalom

- Bergman, E. M. – Feser, E. J. 1999: *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Regional Research Institute, West Virginia University (The Web Book of Regional Science).
- Buzás N. 2000/a: Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. *Tér és Társadalom*, 4, 109-123. o.
- Buzás N. 2000/b: Klaszterek a régiók versengésében. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.) 2000: *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged, 58-66. o.
- Deák Sz. 2000: A Porter-féle rombuszmodell főbb közgazdasági összefüggései. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.) 2000: *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged, 67-87. o.
- DETR 2000: *Planning for Clusters*. Department of the Environment, Transport, and the Regions, London.
- Dőry T. 1998: Beszállítói kapcsolatok és az ipari együttműködés lehetséges klaszterei a Közép-Dunántúlon. *Tér és Társadalom*, 3, 88-92. o.
- Dőry T. – Rechnitzer J. 2000: *Regionális innovációs stratégiák*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- EC 2002: *Regional Clusters in Europe*. Observatory of European SMEs No 3. Enterprise Directorate-General, European Commission, Luxembourg.

- Enright, M. J. 1998: Regional Clusters and Firm Strategy. In Chandler, Alfred D. – Hagström, P. – Sölvell, Ö. (szerk.): *The Dynamic Firm: The Role of Technology, Strategy, Organization, and Regions*. Oxford University Press, New York, 315-342. o.
- Enright, M. J. – Ffowcs-Williams, I. 2001: Local Partnership, Clusters and SME Globalization. In *Enhancing SME Competitiveness*. The OECD Bologna Ministerial Conference. OECD, Paris, 115-150. o.
- Enyedi Gy. 2000: Globalizáció és magyar területi fejlődés. *Tér és Társadalom*, 1, 1-10. o.
- Feser, E. J. 1998/a: Old and New Theories of Industry Clusters. In Steiner, M. (ed.): *Clusters and Regional Specialization. On Geography, Technology and Networks*. European Research in Regional Science, Pion Limited, London, 18-40. o.
- Feser, E. J. 1998/b: Enterprises, external economies, and economic development. *Journal of Planning Literature*, 3, 283-302. o.
- Fischer, E. – Reuber, R. 2000: *Industrial Clusters and SME Promotion in Developing Countries*. Commonwealth Trade and Enterprise Paper 3. Commonwealth Secretariat, London.
- Gordon, I. R. – McCann, P. 2000: Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? *Urban Studies*, 3, 513-532. o.
- Grosz A. 2000: Ipari klaszterek. *Tér és Társadalom*, 2-3, 43-52. o.
- Hill, E.W. – Brennan, J.F. 2000: A Methodology for Identifying the Drivers of Industrial Clusters: The Foundation of Regional Competitive Advantage. *Economic Development Quarterly*, 1, 65-96.o.
- Hoen, A. 2000: Three variations on identifying clusters. Paper presented at the OECD Workshop on Cluster Analysis and Cluster-based Policy (Utrecht, May 8-9). Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, The Hague.
- Horváth Gy. 1998: *Európai regionális politika*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Horváth Gy. 2000: Partnerség az Európai Unió regionális politikájában. *Tér és Társadalom*, 1, 11-26. o.
- Hoványi G. 1999: A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. *Közgazdasági Szemle*, 11. 1013-1029.o.
- Isaksen, A. 1997: Regional Clusters and Competitiveness: The Norwegian Case. *European Planning Studies*, 1. 65-77.o.
- Kocsis É. 2000: Új szervezeti formák a modern kapitalizmusban. In Bara Z. – Szabó K. (szerk.): *Gazdasági rendszerek, országok, intézmények: bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba*. Aula, Budapest, 467-515. o.
- Legendijk, A. 1999: *Good practices in SME cluster initiatives. Lessons from the „Core” regions and beyond*. Working papers (ADAPT report), CURDS, Newcastle.
- Lengyel I. 2000/a: A regionális versenyképességről. *Közgazdasági Szemle*, 12, 962-987. o.



- Lengyel I. 2000/b: Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. *Tér és Társadalom*, 4, 39-86. o.
- Lengyel I. 2001: Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. *Vezetéstudomány*, 11. 19-43. o.
- Lengyel I. 2002: A klaszterek fejlesztéséről. *Kézirat*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged, 48.o..
- Lengyel I. – Deák Sz. 2002: Regionális/lokális klaszter: sikeres válasz a globális kihívásra. *Marketing&Menedzsment*. (megjelenés alatt)
- Malecki, E. J. 1997: *Technology and economic development: The dynamics of local, regional and national competitiveness*. Longman, Edinburgh.
- Miller, P. – Botham, R. – Gibson, H. – Martin, R. – Moore, B. 2001: *Business Clusters in the UK*. Department of Trade and Industry, London.
- OECD 1999: *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD Proceedings, Paris.
- OECD 2001/a: *Enhancing SME Competitiveness*. The OECD Bologna Ministerial Conference. OECD, Paris.
- OECD 2001/b: *Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems*. OECD Proceedings, Paris.
- Papné Gáspár L. 1999: Regionális gazdaságpolitika. In Veress J. (szerk.): *Gazdaságpolitika*. AULA, Budapest, 107-120. o.
- Porter, M. E. 1990: *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York
- Porter, M. E. 1996: Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. *International Regional Science Review*, 1-2, 85-94. o.
- Porter, M. E. 1998/a: *On Competition*. Free Press, New York
- Porter 1998/b: Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 6, 77-90. o.
- Porter, M. E. 2000/a: Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 1, 15-34. o.
- Porter, M. E. 2000/b: Locations, Clusters, and Company Strategy. In Clark, G. L.-Feldman, M. P.-Gertler, M. S. (eds.): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, Oxford, 253-274. o.
- Porter, M.E. 2001: *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness*. Council of Competitiveness, Washington.
- Porter, M.E. – Bond, G.C. 1999: Innovative Capacity and Prosperity: The Next Competitiveness Challenge. In *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum, Davos, 54-65. o.
- Porter, M. E. – Sölvell, Ö. 1998: The Role of Geography in the Process of Innovation and the Sustainable Competitive Advantage of Firms. In Chandler, A. D. – Hagström, P. – Sölvell, Ö. (eds.): *The Dynamic Firm*. Oxford University Press, Oxford, 440-457. o.
- Raines, P. 2001/a: *Local or National Competitive Advantage? The Tensions in Cluster Development Policy*. Regional and Industrial Policy Research Paper, 43. European Policies Research Centre, University of Strathclyde, Glasgow.

- Raines, P. 2001/b: *The Cluster Approach and the Dynamics of Regional Policy-Making*. International RSA Conference 'Regional Transitions: European Regions and the Challenges of Development Integration and Enlargement', 15<sup>th</sup>-18<sup>th</sup> September, Gdansk, Poland.
- Rechnitzer J. 1998: *Területi stratégiák*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Rechnitzer J. 1994: A regionális gazdasági növekedés elméletei. In Rechnitzer J. (szerk.): *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához*. MTA Regionális Kutatások Központja, Győr–Pécs, 142-167. o.
- Roelandt, T. J. A. – Hertog, P. den 1999/a: Cluster Analysis and Cluster-based Policy Making: The State of the Art. In *Boosting Innovation: The Cluster Approach*. OECD, Paris, 413-427. o.
- Rosenfeld, S. A. 2001: *Backing into Clusters: Retrofitting Public Policies*. John F. Kennedy School Symposium 'Integration Pressure: Lessons from Around the World', Harvard University, 29<sup>th</sup>-30<sup>th</sup> March.
- Rosenfeld, S. A. 2002: *Creating Smart Systems*. A guide to cluster strategies in less favoured regions. EU DG for Regional Policy and Cohesion, Brussels.
- Steiner, M. 1998: The Discrete Charm of Clusters: An Introduction. In Steiner, M. (ed): *Clusters and Regional Specialisation. On Geography Technology and Networks*. Pion Limited, London, 1-17. o.
- Sternberg, R. – Arndt, O. 2001: The Firm or the Region: What Determines the Innovation Behavior of European Firms? *Economic Geography*, 10, 364-382. o.
- Szabó K. 1998: Kihelyezési hullám. *Közgazdasági Szemle*, 2, 137-153. o.
- Szabó K. 1999: A tudás globális piaca és a lokális tanulás. *Közgazdasági Szemle*, 3, 278-294. o.
- Török Á. 2001: Piacgazdasági érettség többféleképp? *Közgazdasági Szemle*, 9, 707-725.o.
- UNIDO 2000: *Promoting Enterprise Through Networked Regional Development*. UNIDO, Vienna International Centre, Vienna.
- Zeitlin J. 1994: Ipari körzetek és regionális gazdasági megújulás. *Közgazdasági Szemle*, 1, 14-25. o.

## 8. A kis- és középvállalkozások regionális hálózatainak főbb jellemzői

*Imreh Szabolcs – Lengyel Imre*

A vállalati életben az elmúlt évtized egyik meghatározó átalakulása a hálózati gazdaság megjelenése volt. Napjainkban a vállalati kooperációk igen széles köre figyelhető meg, a stratégiai szövetségektől kezdve a beszállítói hálózatokig. A vállalati hálózatokban különböző méretű vállalatok vesznek részt, de különösen a kis- és középvállalkozások (KKV-k) számára létkérdés az együttműködések kialakítása.

Jelen tanulmányunkban a KKV-k hálózati együttműködésének nemzetközi tapasztalatait és elméleti hátterét tekintjük át, mint a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációjának egyik alapvető formáját. Először bemutatjuk a KKV-hálózatok helyét az együttműködések között, röviden kitérve a vállalati hálózatok kialakulásának okaira, majd áttekintjük a legjellemzőbb szerveződési formákat. Ezt követően ismertetjük az innovatív hálózatok jellemző tulajdonságait, elemezzük a hálózatok és klaszterek eltéréseit. Végezetül a hálózatosodás támogatására térünk ki, bemutatva a meghatározó jelentőségű dán hálózati és olasz iparági tapasztalatokat.

### 8.1. A vállalati hálózatok kialakulása

Hálózatok a legkülönbözőbb ágazatokban, tevékenységi formákban kialakulnak, miközben a tagok köre is összetett (Kocsis-Szabó 2000; Szabó 1999). A helyi gazdaságfejlesztés, így az ipari parkok fejlesztése szempontjából kiemelt jelentősége van a **regionális hálózatoknak** (8.1. ábra). A regionális hálózatok az ott élő személyek és ott működő különböző szervezetek, azok részlegei és képviselői közötti kapcsolatokról épülnek fel. Ezek a „formális” és „informális” kapcsolatok egyrészt alapvetőek a régiók sikeres fejlődése szempontjából, másrészt a KKV-k működését is befolyásolják.

A KKV-k, mint kisebb szervezetek főleg a személyek közötti, illetve a szervezetek közötti hálózatokat tudják felhasználni, mivel a szervezeteken belüli hálózataik nem jelentősek. A lokális gazdaságfejlesztésre, köztük a KKV-k fejlesztésére a vállalkozások, transzfer intézmények és kormányzatok regionális hálózatai képesek leginkább befolyást gyakorolni. Összességében kiemelhetjük, hogy a regionális hálózatoknál a vállalati kapcsolatok a legfontosabbak, azonban mind az egyéb intézmények hálózatai, mind pedig a magánszemélyek együttműködési szintén meghatározó jelentőségűek. Az is nyilvánvaló, hogy a KKV-k szervezetek közötti kapcsolatok

latainak többsége szintén informális, azaz kiemelt jelentősége a személyek közötti hálózatoknak van.

8.1. ábra A regionális hálózatok általános szerkezete



Forrás: Sprenger (2001, 4. o.).

A vállalatok közti hálózatok, tartós együttműködések kialakulásának számos oka adható meg, melyek közül nyilván alapvető a **profit maximalizálása**, mint minden egyéb indíték mozgatórugója. Azonban kiemelhetők egyéb szempontok is (Kocsis 2000):

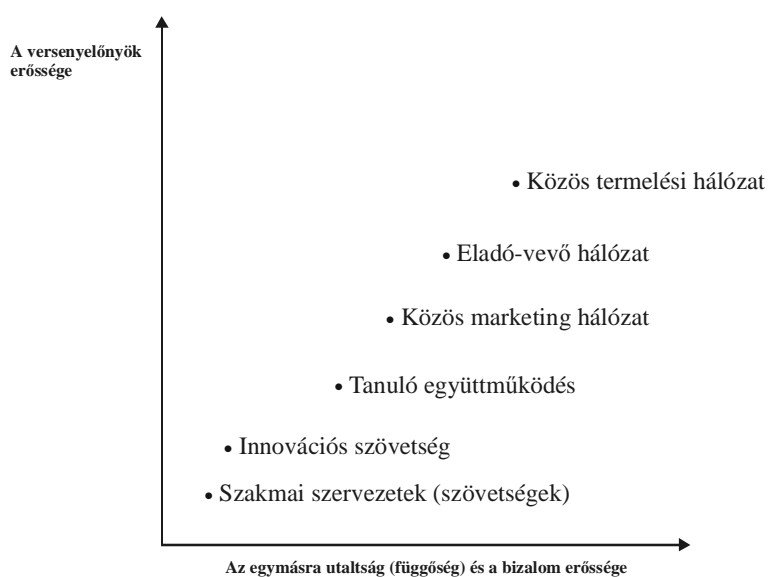
- Általánosan elfogadott vélemény, hogy a hálózati együttműködések oka a **költségmegtakarítás**, amely bizonyos kapacitások közös felhasználásán alapul, hatékonyabb kapacitáskihasználtságot biztosítva.
- Szintén meghatározó tényező a **biztonság keresése**, mivel a globális versenyben az önálló vállalatok egyre nagyobb veszélyeknek vannak kitéve, és a hálózatokkal együtt megjelenő rugalmasság képes ezt kivédeni.
- Végezetül meg kell említeni az **erőforrás korlátok kitágításának** lehetőségét, mivel a költségmegosztások következtében jelentős költségmegtakarítások érhetők el.

A fenti általános szempontokon túl a vállalati együttműködéseknek sokkal konkrét okai is megadhatók, melyek általában a tagok piaci erejének és profittermelő képességének növekedésében gyökereznek (Huggins 2001, Britto 2001):

- Szinergikus és méretgazdaságossági hatások a termelésben, a marketingben és a K+F-ben.

- A többféle termék termelésében is felhasználható kapacitások jobb kihasználtsága (választék-gazdaságosság), illetve a termékdifferenciálás.
- A kiegészítő kompetenciák fejlesztése és a közös fejlesztésekből, gondolatokból származó előnyök kihasználása.
- Gyorsabb reagálás képessége a külső gazdasági sokkokra.
- Ellenőrzési forma az innovációs előnyök felett.

8.2. ábra A vállalati együttműködések szintjei



Forrás: Malecki (1997, 181. o.) alapján saját szerkesztés.

A gazdasági életben a **vállalati hálózatok** széles köre figyelhető meg, a kooperáció a legkülönbözőbb területeken megjelent. A vállalkozások közötti együttműködési formákat többféleképp tipizálhatjuk: egyrészt a **kölcsönös bizalom és függés** erőssége mentén, másrészt pedig a **vállalati versenyképességre gyakorolt hatás** alapján (8.2. ábra). Ezek függvényében az alábbi hálózati típusok különíthetők el:

- A vállalatok közötti „szakmai szervezet” jellegű együttműködés a legegyszerűbb forma, ekkor alapvetően informálisak a kapcsolatok, alkalmoszerűek és eseti jellegűek a közös tevékenységek. Következésképp a versenyképességre gyakorolt hatása is meglehetősen alacsony.
- A vállalatok közötti „innovációs szövetség” (eseti stratégiai szövetség) már valamivel mélyebb együttműködést, új tudás közös megszerzését jelenti, de csak a kutatásra vonatkozik, a termékfejlesztésre már nem.
- A „tanuló együttműködések” már az új technológia közös fejlesztésére és bevezetésére irányulnak, a résztvevők hosszabb időn keresztül együttesen próbálnak új ismereteket szerezni, és ezzel növelni versenyképességüket.

- Az kooperáció fejlettségének következő szintje a „közös marketing hálózat”, amikor a tagok közösen lépnek fel ismertségük növelése céljából, tartósan együtt finanszíroznak bizonyos piaci akciókat.
- Az „eladó-vevő hálózatok” (beszállítói hálózatok) esetén már a cégek tevékenysége egymásra épül, realizálva ezzel mind a méretgazdaságosságból, mind pedig a rugalmasságból eredő előnyöket.
- A „közös termelési hálózatok” tagjai már együttes termelést is végeznek, ez a kooperáció fejlettségének legmagasabb szintje.

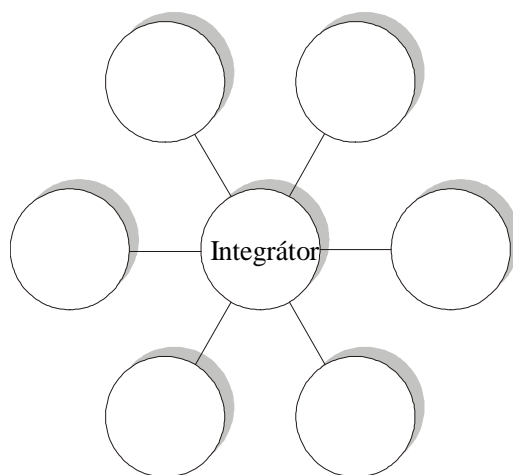
## 8.2. A KKV-hálózatok főbb típusai

A vállalkozói hálózatoknál több alaptípus megfigyelhető, amelyek az aláfölérendeltség, a rugalmas reagálás, illetve az innovációs kapcsolatok szerint vizsgálhatók. A vállalati hierarchia szerint megkülönböztetünk vertikális, horizontális, dinamikus és hibrid hálózatokat, míg az innovációk szerint piacorientált és teljes innovációs hálózatot.

### 8.2.1. Vertikális hálózatok

A vertikális hálózatok egy (vagy néhány) nagyvállalatból (mint integrátorból), és a köré szerveződött KKV-k hálózatából állnak (8.3. ábra). Ebben az esetben a legjellemzőbb megjelenési forma az ún. **beszállítói hálózatok**, melyekben a termékáramlásra helyeződik a fő hangsúly. A vertikális hálózatokban működő KKV-k a tagságból eredő alábbi előnyöket realizálhatják (UNIDO 2000, 2001/a):

8.3. ábra A vertikális hálózatok felépítése



Forrás: Sprenger (2001, 24. o.).

- Lehetőségeket biztosít a nemzetközi piacokhoz való (áttételes) kapcsolódásra.
- A KKV-k kezdettől fogva rendelkeznek olyan partnerekkel, akik ösztönzik a fejlődésüket.
- Benchmarking-jellegű tanulási folyamatok is jelentkezhettek.
- Multiplikatív hatások is megfigyelhetők.
- A beszállító vállalkozások sikeressége motiválja a további KKV-kat is a fejlődésre, a beszállítóvá válásra.
- A pénzügyi közvetítők is szívesebben finanszíroznak nagyvállalatokkal kapcsolatban álló KKV-kat.

A **lokális gazdaságfejlesztés** szempontjából a beszállítói minta és a finanszírozási előny bír kiemelkedő jelentőséggel. A jól működő beszállítói hálózatok, a **sikeres minta** további KKV-kat is fejlődésre ösztönözhet, mivel általában a beszállítói lét eléréséhez is komoly minősítési eljárásokon kell átesni. Következésképp a régióban jelenlévő vállalkozások egyre nagyobb hányada fog taggá válni, és így egyre fejlettebb technológiát alkalmaznak, miközben esélyt kapnak a további növekedésre és a nemzetközi piacra történő kilépésre.

Másrészt az empirikus vizsgálatok is alátámasztották a **finanszírozási előny** fontosságát, a pénzügyi szektor szívesebben finanszíroz már beszállítóvá vált KKV-kat, pontosan azért, mert ezek a vállalatok már fel tudtak mutatni mérhető érdemi teljesítményt, illetve középtávon az integrátor vállalat részéről egy állandó és jelentős méretű kereslettel szembesülnek. Ezért számottevően kevésbé vannak kitéve az általános piaci kockázatoknak, így a hitelek visszafizetése is biztosítottabb.

8.4. ábra A vertikális kapcsolatok típusai

Technológiai együttműködés	Magas	Fejlesztési megállapodás	Partnerkapcsolat
	Alacsony	Hagyományos piaci kapcsolat	JIT alapú kapcsolat
		A l a c s o n y	M a g a s
		Operatív együttműködés	

Forrás: Baldoni (2001, 9.o.)

Összességében megállapítható, hogy a vertikális hálózatokban a helyi KKV-k számára a fejlődés lehetősége mind termelési, mind pedig pénzügyi oldalról biztosított. Természetesen a beszállítók sokszor kiszolgáltatott helyzetben vannak, fejlődésük nagyon függ az integrátor vállalatától. (A hazai vertikális hálózatokra jellemző példa a Magyar Suzuki Rt. köré szerveződött beszállítói hálózat, amely több mint 200 vállalatból áll jelenleg, de akár gondolhatunk a Pick Rt. köré szerveződött agrár beszállítók körére is.)

A vertikális vállalati hálózatok tovább csoportosíthatók az alapján, hogy milyen magas fokú a tényleges **operatív (termelési)**, és a **technológiai együttműködés** a szereplők között (8.4. ábra). A fenti két ismérv alapján összesen négy csoportja figyelhető meg az együttműködésnek (Baldoni 2001):

- A **hagyományos piaci alapú** együttműködés, amikor mind a két kategóriában alacsony az integráció szintje.
- A **JIT (just-in-time)** jellegű megközelítés, amikor az operatív együttműködés szintje magas, a technológiai viszont még alacsony. Ebben az esetben az időbeli és minőségi kontroll nagyon erős, a résztvevők között szorosabbak a kapcsolatok.
- **Fejlesztési megállapodás** során a beszállító a végső termék kialakításában is részt vesz, azaz a technológiai együttműködés foka magas, ezzel szemben a tényleges termelési integráció alacsony.
- **Partnerségi együttműködések** esetén mind a két említett területen magas a kooperáció szintje, ekkor a vállalatok szorosan együttműködnek, pl. közös víziót készítenek a piac fejlődéséről és piaci stratégiájukat is egyeztetik.

### 8.2.2. Horizontális hálózatok

A vállalati hálózati együttműködések egy másik megjelenési formája a **horizontális hálózat** (8.5. ábra). Ebben az esetben nincs integrátor vállalat, hanem a KKV-k működnek együtt valamilyen jól meghatározott közös cél érdekében. A horizontális KKV-hálózatok legfontosabb jellemzői (UNIDO 2000, 2001/a):

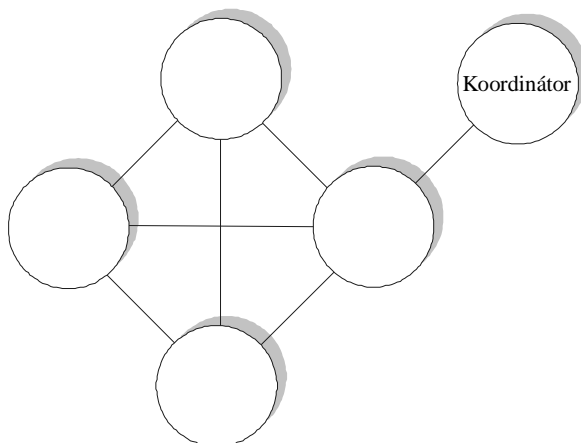
- Az együttműködések nagyjából azonos erejű partnerek között állnak fenn.
- A kooperáció céljai változatosak lehetnek, klasszikus megjelenési formái: együttműködés a marketing, a termékfejlesztés, a beszerzések területén.
- Általánosságban is megállapítható, hogy a méretgazdaságosságból eredő hátrányok leküzdése kiemelt célja a hálózatoknak.
- Növekvő innovációs és tanulási kapacitás jellemző (együttesen jobban képesek megszerezni, szűrni és alkalmazni az információkat).

A **koordinátor szervezet** kiemelkedően fontos a horizontális hálózati együttműködések esetén. A koordinátor mellérendelt viszonyban van a vállalkozásokkal, feladata a tevékenységek összehangolása és a hálózat összetartása a divergens folyamatok ellenére. (A rendkívül különböző és szerteágazó vállalati érdekek következtében



nehezen képzelhető el a felek tartós együttműködése ilyen koordináló szervezet nélkül, lásd erről a dán hálózatokat, avagy az olasz iparági körzeteket.)

8.5. ábra A horizontális hálózatok felépítése



Forrás: Sprenger (2001, 24. o.).

A nemzetközi tapasztalatok alapján megállapítható, hogy a jól működő horizontális vállalati hálózatok a méretgazdaságosságból származó hátrányokat hivatottak ellensúlyozni. A hálózat akár mind vevői, mind pedig eladói oldalon **egységes egészként** tud fellépni a kereskedelmi partnerekkel szemben, kompenzálva az esetleges versenyhátrányokat. Az első esetre jó példa a beszerzési hálózatok létrejötte, a másodikra pedig a közösen finanszírozott, új piacok megszerzésére irányuló marketingkampány. Végezetül meg kell említeni a hálózatban belül fellelhető **közös tudás** fogalmát, amely akár egy kollektív tanulási folyamat<sup>1</sup> előzménye is lehet.

### 8.2.3. Dinamikus és hibrid hálózatok

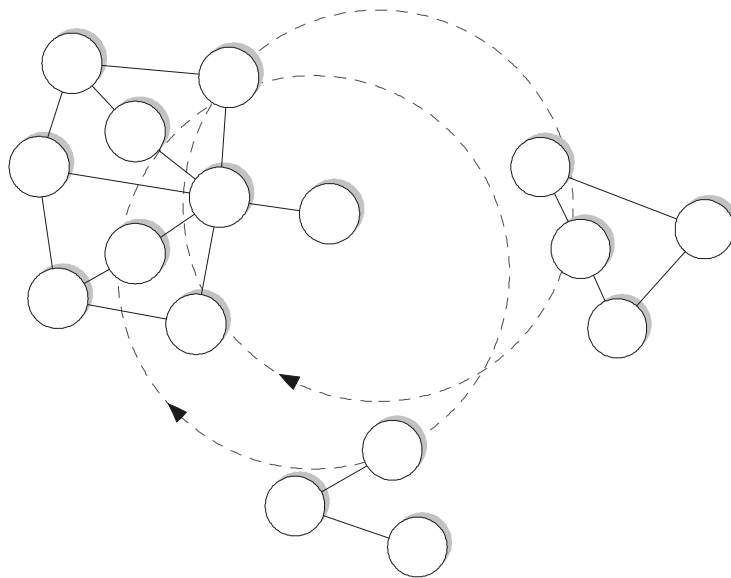
A KKV-hálózatok kapcsán általában még két elhatárolható típust érdemes megemlíteni. Egyrészt a dinamikus, időben változó összetételű hálózatokat (amelyeket gyakran nevez a hazai szakirodalom „virtuális” vállalatoknak), másrészt az ún. hibrid formát, melyben kisebb és nagyobb vállalatok egyaránt megfigyelhetők.

A **dinamikus, időben változó együttműködési formának** pontosan a flexibilitás az egyik legnagyobb erőssége, a hálózat szerveződésének is a rugalmas alkalmazkodóképesség a mozgatórugója (8.6. ábra). Ha a vállalkozások együttesét a külső környezetből egy kihívás éri, akkor az adott pillanatban erre legalkalmasabb néhány résztvevő képez egy **alkalmi hálózatot**, amely a legjobban meg tud felelni

<sup>1</sup> Lásd a 6. fejezetet.

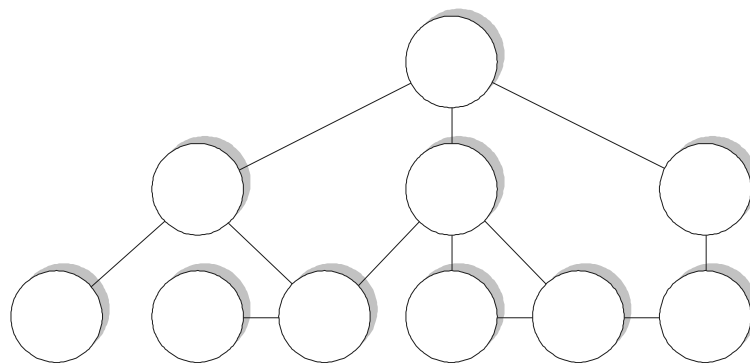
ennek a kihívásnak. A rendszer dinamizmusa abból ered, hogy a következő környezeti kihívásra már a hálózatok más tagjai fognak alkalmi jelleggel kooperálni. A dinamikus típus főleg a horizontális KKV-hálózatokra jellemző. A fenntartható helyi gazdasági (endogén) fejlődés egyik alapeleme ennek a hálózati együttműködésnek a támogatása különböző intézmények által.

8.6. ábra A dinamikus hálózatok felépítése



Forrás: Sprenger (2001, 24. o.).

8.7. ábra A „hibrid” hálózatok felépítése



Forrás: Sprenger (2001, 24. o.).

Természetesen az üzleti életben nemcsak a vertikális és horizontális típusok, hanem a **hibrid** (vegyes) formák is megfigyelhetők. Ezen hálózatoknak pontosan az a lényege, hogy több „integrátor jellegű” vállalat (vertikális együttműködések alkotója), és több egymás mellé rendelt (horizontális hálózatot alkotó) kisvállalat szerves kooperációjából épül fel (8.7. ábra). Meg kell jegyeznünk, hogy az ilyen párhuzamos jellegű hálózatossodást az UNIDO is kiemelten támogatja a fejlődő országokban, javasolva a KKV-knak - ha lehetőségük nyílik rá - legyenek mind horizontális, mind pedig vertikális hálózatoknak is a tagjai (UNIDO 2001/a, 2001/b).

### 8.3. Vállalati innovációs hálózatok

A gazdaság fejlődésének és a dinamikus változásoknak egyenes következménye az innovatív tevékenységek előtérbe kerülése. A fejlődés következtében kialakuló, speciális jellemzőkkel bíró együttműködések - amelyek már önálló csoportot alkotnak a hálózatokon belül - **innovációs hálózatoknak** nevezzük.

8.8. ábra Az innovációs hálózatok típusai

A hálózatok típusa	%
Gyenge vagy hiányzó hálózati kapcsolatok	12,9
Eszközök szállító (ES) hálózatok	14,4
Piacorientált hálózatok: felhasználók (US) és versenytársak (CO)	16,0
Piacorientált hálózatok: eszköz és részegység (CM) szállítók és felhasználók	15,8
Piacorientált hálózatok: eszköz és részegység szállítók, felhasználók és versenytársak	21,9
Teljes innovációs hálózat: eszköz és részegység szállítók, felhasználók, versenytársak, kormányzati laboratóriumok és egyetemek (GU)	19,1

Jelmagyarázat: a hálózatot integráló vállalat jele: ●

Forrás: DeBresson-Hu (1999, 52 o.) alapján saját szerkesztés.

Az innovációs hálózatokkal foglalkozó egyik vizsgálat során a következő piaci szereplőket és hálózati kapcsolatokat vették figyelembe: a hálózat integrátora (vezércége), eszközök (gépi berendezések) szállítása, részegységek (alkatrészek, anyagok) szállítása, kormányzati laboratóriumok és egyetemek, (vég)felhasználók és versenytársak (DeBresson-Hu 1999). Ebben a hálózati típusban **integrátornak** minősíthető az a vállalat, aki az egész értéklánc-rendszert koordinálja, a végterméket előállítja és a felhasználókhöz (fogyasztókhöz) eljuttatja. A vállalati kapcsolatok jellege alapján a **globálisan versengő integrátorral** történő együttműködés szempontjából az innovációs hálózatok öt típusát különböztették meg (8.8. ábra).

Az együttműködés jellegéből kiinduló tipizálás szerint a vizsgált vállalatok 12,9 %-a nem kapcsolódik hálózatokhoz, míg 14,4 %-uk csak eszközöket szállít, ahol az egyirányú kapcsolat és eseti jelleg miatt várhatóan nem alakul ki tartós hálózati kooperáció. Viszont a hálózatok 72,8 %-ában szorosabb együttműködés, tartós kapcsolatok épültek ki (a 8.8. ábra alsó négy típusa). A fenti tipizálás alapján az innovációs hálózatok két típusát különböztethetjük meg: a piacorientált hálózatot és a teljes innovációs hálózatot.

A **piacorientált hálózatok** lényege, hogy viszonylag jól felismerhető és elfogadhatóan prognosztizálható piaci igényeket elégítenek ki, emiatt technológiai szükségleteiknek leginkább innovációk adaptálásával, esetleg vállalaton belüli műszaki fejlesztésekkel, nem pedig új alap kutatások végzésével próbálnak megfelelni. Ezekben a hálózatokban vállalatok vesznek részt, akik inkább a velük kapcsolatban álló versenytársaktól, üzleti partnerektől tanulnak, és nem működnek együtt kutató és fejlesztő cégekkel, intézetekkel. A piacorientált hálózatok az innováció életciklusát tekintve a felfutás (növekedés), vagy az érettség fázisában vannak, az innováció diffúziója elsősorban az értéklánc-rendszer mentén történik.

A **teljes innovációs hálózatok** lényege, hogy az integrátorral együttműködnek egyetemek, kutatóintézetek, minősítő intézmények (laboratóriumok) is, amelyek alap kutatásokat és fejlesztéseket is végeznek, valamint részt vesznek innovációk kidolgozásában. Egy iparágon belül a technológia általában hasonló, így ugyanazon innovációt a hálózat tagjainak széles köre képes hasznosítani. Ezek az innovációs hálózatok az életciklus elején, a kockázattal járó kifejlesztés és bevezetés fázisában is tevékenykednek. Az a felismerés is döntő, hogy a nagyobb horderejű innovációk kifejlesztése nem zérus összegű játék, azaz másokkal együttműködve minden résztvevő előnyösebb helyzetbe kerülhet, gyorsabban és olcsóbban juthat innovációhoz, mintha egyedül próbálkozna.

A teljes innovációs hálózatok elsősorban az innovációra épülő csúcstechnológiai, avagy technológiaigényes szektorokban figyelhetők meg. A teljes innovációs hálózatoknál az innovációk kifejlesztése általában lokális tudásbázisra támaszkodik, a kísérletek szinte mindennapos kapcsolatokat igényelnek, egyeztetéseket a kutatók, fejlesztők és vállalati szakemberek (alkalmazók) között. A rejtett tudáson és az intenzív személyes (face-to-face) kapcsolatokon alapuló **innovatív tevékenységeknél a földrajzi koncentráció szükségzerű**, mivel ezen lokális tudásbázisból eredő pozitív externhatások szinte csak a munkaerő-vonzáskörzetben figyelhetők meg

(Kocsis-Szabó 2000). Az Egyesült Államokban az innovációs tevékenységeket vizsgálva az egyetemi kutatások hatása átlagosan csak 75 mérföldön belül érzékelhető, azaz napi ingázási övezeten belül (Varga 1998).

A piacorientált hálózatoknál a földrajzi koncentráció és a „közelség” nem kiemelt fontosságú, mivel nincs szükség mindennapi bizalmas együttműködésre, hiszen az információáramlás a számítógépes hálózatokon, telefonokon keresztül, avagy esetenkénti üzleti találkozókon is lebonyolítható. A piacorientált hálózatoknál az sem szükséges, hogy az integrátor vállalat országában működjenek a beszállítók (pl. az eszközöket és részegységeket szállítók esetében), amelyek a költségektől függően más országokban is letelepedhetnek.

#### 8.4. Vállalati hálózatok és klaszterek

A vállalati együttműködések egyik új formája a **klaszter**<sup>2</sup>. Napjaink szakirodalmában meglehetősen nagy zavar uralkodik a hálózat és klaszter kifejezések használatában, sok esetben szinonimaként jelennek meg. Megállapítható, hogy gyakran neveznek hálózatokat klasztereknek, illetve sűrűn támogatnak hálózati kezdeményezéseket klaszter-fejlesztési célokat kitűzve.

Napjainkra kezd kialakulni a meghatározó szakirodalomban egy olyan általános vélemény, amely a kétféle szerveződést elkülöníti egymástól (EC 2002, Rosenfeld 2002). A hálózatok és klaszterek megkülönböztetését hat szempont alapján is megtehetjük (Rosenfeld 2001) (8.1. táblázat):

- A hálózatok lehetővé teszik az együttműködő vállalatok számára, hogy alacsony költséggel férjenek hozzá meglévő speciális szolgáltatásokhoz. Ezzel szemben a klaszterek a régióba vonzzák az igényelt speciális szolgáltatásokat, mivel a kritikus tömeget meghaladó vállalkozás igényli őket.
- A hálózatok mindig zártak, pontosan megadható tagsággal rendelkeznek, akik egymással szerződéses kapcsolatban állnak. A klasztereknél nem definiálható a tagság, pontosan nem tudjuk, hogy mely szervezetek tartoznak oda, egymással nagyobb részük nincs is szerződéses üzleti kapcsolatban, részben ezért a helyi gazdaság résztvevői között fennálló bizalom, illetve „kölcsonosság” alkotta társadalmi értékek a lényegesek. Továbbá a klaszternél megjelennek a „potyautasok” (free rider), akik a szinergikus hatások és agglomerációs előnyök révén szintén részesülnek a klaszterből származó előnyökből anélkül, hogy valamit is tennének értük.
- A hálózatok megkönnyítik egy cég számára, hogy elfoglalja a helyét egy termelési rendszerben, és viszonylag stabil, tartós pozíciója legyen. A klaszterek viszont keresletet támasztanak több cég számára, akik hasonló kapacitásokkal rendelkeznek, így állandóan változnak a pozíciók.

---

<sup>2</sup> Fogalmáról és jellemzőiről lásd 7. fejezet.

8.1. táblázat A vállalati hálózatok és klaszterek eltérő jellemzői

	<b>Hálózatok</b>	<b>Klaszterek</b>
<b>Előny</b>	Meglevő olcsó speciális szolgáltatások	Igényelt speciális szolgáltatások odavonzása
<b>Tagság</b>	Meghatározott (zárt) tagság	Nyitott szerveződés
<b>Együtműködés alapja</b>	Szerződéses kapcsolatok	Társadalmi értékek
<b>Pozíció</b>	Viszonylag stabil	Rugalmasan változik
<b>Kapcsolat jellege</b>	Együtműködésen alapul	Együtműködésen és rivalizáláson alapul
<b>Kohézió</b>	Közös üzleti célok	Kollektív vízió
<b>Résztvevők</b>	Vállalatok	Vállalatok, intézmények, szakmai szervezetek

*Forrás:* Rosenfeld (2001, 3. o.) alapján saját szerkesztés.

- A hálózatban elsődleges a kooperáció, nem szokott megjelenni a rivalizálás (mivel integrátor cégek is vannak). Viszont a klaszterben a kooperáció mellett a rivalizálás is állandóan jelen van.
- A vállalati hálózatokat csak vállalatok alkotják, míg a klaszterben a vállalatokon kívül általában egyéb intézmények (egyetemek, kutatóintézetek) és szakmai szervezetek (kamarák, vállalkozásfejlesztési ügynökségek, technológia-transzfer-szervezetek stb.) is megjelennek.

A valós gazdasági életben természetesen előfordulhatnak olyan kooperációk, amelyek mindkét jellemzőből felmutatnak bizonyos jegyeket. Sőt lényeges azt is kiemelnünk, hogy a vállalatok közti hálózati együtműködések pontosan a **klaszteresedés előzményeinek**<sup>3</sup> tekinthetők. A megfigyelések szerint gyakran egy működő KKV-hálózat bázisán épülnek ki nagyon sikeres klaszterek, sőt még a szakirodalmi felosztás szerint is külön csoportot képeznek a hálózatra-épülő klaszterek<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Rosenfeld igen szemléletesen fogalmaz „the discovery of networks as a prelude to clusters” (2001, 1.o.).

<sup>4</sup> Lásd 7. fejezet.

## 8.5. A hálózatfejlesztés nemzetközi tapasztalatai

A szervezett hálózati együttműködések között úttörő jellegű és kiemelkedő jelentőségű volt a dán vállalati hálózatok kialakulása, amelyet napjainkban mintaértékűnek tartanak. Szintén példaértékű az ún. olasz iparági körzetek szerveződése, amelyek a horizontális hálózatra nyújtanak szemléletes példát. Mind a dán, mind az olasz mintát a nemzetközi szervezetek előszeretettel ajánlják a fejlődő országok számára.

### 8.5.1. Dán vállalati hálózatok

Dániában az ötéves **államilag finanszírozott program** 1989-ben indult a Dán Ipari és Kereskedelmi Minisztérium vezetésével, három lényeges szempontot alapul véve. (Az állami finanszírozást azért kell feltétlenül kiemelni, mert még hazánkban sem tisztázott, hogy ki finanszírozza a hálózatok szervezésének költségeit.) Egyrészt kiemelkedő fontosságot tulajdonítottak a minél szélesebb körben történő népszerűsítésnek, másrészt az oktatási és képzési programoknak, harmadrészt pedig a nyilvánosan pályázható támogatásoknak (Rosenfeld 1996). A dániai tapasztalatok áttekintése azért hasznos, mert az elemzések kiemelkedő eredményességről számoltak be.

Az alábbi jelentősebb tapasztalatokat emelhetjük ki a dán példa nyomán (Humphrey–Schmitz 1995):

- A hálózatokkal kapcsolatos új ismeretek egy része kérdésként merült fel, azaz minden egyes résztvevőnek (a vállalkozásoknak, a fejlesztő szervezeteknek/brokereknek, a kormányzati oldalnak) az eredményesség érdekében **együttműködve, egy közös tanulási folyamat során** kellett új ismereteket elsajátítani.
- Az egyik fő problémát jelentette, hogy az **együttműködés (a bizalom)** nem volt része a vállalkozói kultúrának az ország iparában. Feltétlenül meg kell állapítani, hogy nálunk is a hálózatszervezésnek ez az egyik legnagyobb problémája.
- Kezdetben jelentős nehézségei voltak a különösebb tapasztalatokkal nem rendelkező brokereknek (függetlenségi aggodalmak, bizalmatlanság), arra vonatkozólag, hogyan is kell hálózatot szervezni és menedzselni, amelyeket mindezek ellenére sikeresen megoldottak.
- Megállapítást nyert, hogy a sikeresség főként a **meggyőzésnek** köszönhető, amikor sikerül felismertetni a vállalkozókkal az együttműködésben rejlő előnyöket.

A **hálózatszervezés eredményességét** a vállalkozások részvétele támasztja alá a legjobban, a dán sikerek megítélésére szolgálnak az alábbi megjegyzések:

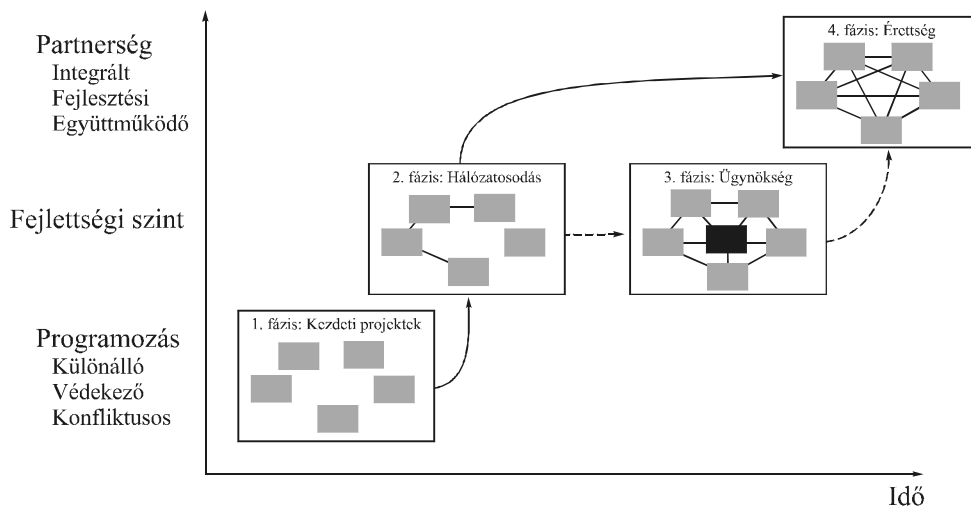
- A célcsoportban szereplő 10000-12000 cégből 5000 lett tagja valamely formálódó hálózatnak.

- A program elméleti és gyakorlati szinten egyaránt beemelte a hálózatossodást a dán vállalkozói kultúrába.
- Egy időközi jelentés szerint a résztvevők 75%-a állította, hogy a hálózatossodás növelte a vállalati versenyképességet, és a megkérdezettek 90%-a folytatja a hálózati működést a támogatási időszakot követően is.
- Végezetül megjegyezzük, hogy a „dán hálózatfejlesztési know-how” és a tapasztalatok számos további országban is alkalmazhatók voltak, természetesen az adott országoknak megfelelő módosítások figyelembe vételével (pl. Anglia, Norvégia).

A kormányzatok által elindított hálózatszervezési programok nemzetközi tapasztalatai alapján az alábbi lényeges szempontokat emeljük ki, amelyeket a hazai gazdaságfejlesztés esetén is tanácsos figyelembe venni (Huggins 2000, OECD 2001):

- Az összes sikeres program eredményesen ösztönözte az **új típusú viselkedési minták** felvételét, törekedett az együttműködési koncepciók elfogadtatására. A vállalatok vezetőivel sikerült megértetni a kooperációk szükségességét, illetve a későbbiekben várható gazdasági eredményességét.
- Általában megállapítható, hogy az **alulról szerveződő hálózatok számottevően sikeresebbek**, ezért a hálózatfejlesztésnek először a potenciális együttműködések feltérképezésére kell szorítkoznia és a spontán módon elindult fejlődés támogatására. (Az erőltetett, alkalmatlan vállalkozásokat is bevonó fejlesztés már rövid távon is sikertelen.)

8.9. ábra A hálózatok kialakulásának lépései



Forrás: Danson-Whittam (1999, 3.4. ábra)



- A hálózati programok sikerességének egyik kulcseleme a **bróker**, vagy a **bróker szerepet betöltő ügynökség** (8.9. ábra). A legsikeresebb brókerek függetlenek, nem bér jellegű juttatásokban részesülnek, hanem a mérhető eredmények függvényében megjelenő sikerdíjakkal honorálják a teljesítményüket (OECD 2001). A brókerek különösen fontos feladata a hálózatok fejlődésének felgyorsítása, a **kapcsolati háló** (regionális hálózatok) erősítésénél képesek kiemelkedő eredményeket elérni. (Az empirikus vizsgálatok szerint önállóan is működőképes hálózatok átlagosan fele annyi idő alatt jönnek létre a bróker segítségével.)
- Bár gyakran megfigyelhetők sikeres hálózatok, amelyek az állami segítségnyújtás és bróker részvétele nélkül fejlődtek, a kezdeti nehézségeken ezekkel a támogatásokkal könnyebben átjuthatnak a vállalkozások.
- Általában szükséges az állami szerepvállalás a **finanszírozás** területén is. A hálózatszervezés költségeit kezdetben a kormányzatnak kell vállalnia, mert a KKV-k lehetőségei igen behatároltak ezen a területen, továbbá nem ismerik fel minden esetben a hálózatosodás szükségességét, ezért nem is hajlandók a költségeket vállalni. (Hazánkra ez a megállapítás fokozottan érvényes, ezért a lehetséges megoldás a kezdeti időkben egy fokozottabb, majd a hálózatok megerősödésével folyamatosan csökkenő állami szerepvállalás.)
- Mivel általában sajnálatos módon 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.

### 8.5.2. Az olasz iparági körzetek

Az olasz iparági körzetek egyféle mintaként szolgálhatnak a hazai ipari park fejlesztéshez, amit három (egymással szoros kapcsolatban lévő) tényező is indokol. Egyrészt Magyarországhoz hasonlóan a helyi gazdaságban jelentős a **KKV-k aránya**, ezért kiemelkedő fontosságúnak tartják ezen szektor fejlődésének ösztönzését. Másrészt általában **kézműipari hagyományokra** épülnek az iparági körzetek domináns tevékenységei. Harmadrészt az **erős regionális hálózatok**, főleg informális kapcsolati hálózatok figyelhetők meg, amelyek hasonlóságot mutatnak a magyarországi jellemzőkkel. Az olasz tapasztalatokat, a megfelelő módosítások, finomítások után hasznosítani lehetne a magyar regionális gazdaságfejlesztésben, ezen belül az ipari parkok fejlesztésében is.

Az **olasz iparági körzetek** (Italian industrial districts) a gazdaság térbeli sűrűsödésének egy meglehetősen speciális megjelenési formái (Amin 1998; Belussi 1996; Mistri 1999; Paniccia 2000, 2001; Pilotti 2000). A földrajzi koncentráció mellett kiemelkedő jelentőséggel bírnak a társadalmi-kulturális kapcsolatok is, illetve a közös történelmi háttér, amely még külön érdekességét adja ezen speciális lokális együttműködéseknek. A speciális jellemzőkkel bíró olasz iparági körzeteket szokás

„new industrial district”-nek is nevezni, amelyek az 1970-es évek végétől kerültek az érdeklődés középpontjába. Megjegyezzük, hogy az olasz iparági körzeteket a nemzetközi szakirodalom klasztereknek is nevezi, mivel annak egyik altípusa.

A modern regionális gazdaságtan szerint az olasz iparági körzetek főbb jellemzői (Armstrong–Taylor 2000):

- Egy főként **kis és közepes vállalkozásokból** álló lokális körzet, térbeli koncentrációval és ágazati specializációval.
- Egy néha explicit, de gyakran implicit módon megjelenő, nagyjából homogén résztvevőkből álló kulturális és társadalmi háttérű **kapcsolati hálózat**, közös és széles körben elfogadott magatartási normákkal.
- Előre és vissza (hátra) irányuló, vertikális, illetve horizontális **üzleti kapcsolatok**, széles körű munkamegosztáson alapuló együttműködések összessége, amely a javak, szolgáltatások és információk piaci és nem piaci cseréjén egyaránt alapul.
- A lokális közösségi és privát intézményeknek a körzet **gazdasági szereplőit fejlesztő** hálózata.

Jól kifejezi a lényegi tartalmat az iparági körzetek fogalmának hármas dimenziója:

- Egyrészt **munkamegosztást** jelent a vállalkozások között, melyek magas szintű termelékenységet és rugalmasságot mutatnak. A körzetekben magas a specializálódás foka, így meglehetősen hatékonyak a vállalkozások.
- Másrészt kiemelkedően fontos, hogy az olasz iparági körzetek egyúttal egy **megkülönböztetett miliót** is jelentenek, beleértve a helyi bankokat, a kereskedelmi részlegeket, a vállalkozásfejlesztési ügynökségeket, és az együttműködést a K+F tevékenységekben is.
- A körzetek harmadik lényeges közös vonása, hogy mivel egyrészt horizontális kötelékeken alapuló hálózatokra épülnek, ezért az önálló cégeket **naprakész információkkal** látják el a technológiai újításokról, illetve a piaci áttrendeződésekről. Másrészt pedig az előre és hátra irányuló (vertikális) kapcsolatok következtében az iparági körzet **egységes egészként jelenik** meg a nyersanyagok beszerzésénél és az elkészült termékek értékesítésénél.

Az empirikus vizsgálatok általában kiemelik a hagyományos kézműiparon alapuló tevékenységek fontosságát (bútor, textil, csempe stb.), amelyek nagyon jól ötvöződnek a specializálódásra való hajlammal és innovációs képességgel (Guerrieri–Iammarino–Pietrobelli 1998). Különösen fontos versenyelőnyök lehetnek a térbeli sűrűsödésből eredő, az ipar és a helyi finanszírozó intézmények közötti **személyes ismeretségen és bizalmon alapuló** közvetlen kapcsolatok, melyek értelemszerűen jelentős költségcsökkentő hatással bírnak.

Nagyon lényeges még az **erős társadalmi kohézió** és a közös történelmi háttér, amely szorosan kapcsolódik a vidéki gyökerekhez, természetesen megengedve az átjárást a tradicionális és a modern iparágak között. Ezt egészítik ki a meglehetősen

erős „családi jellegű kötelékek”, melyeknek jelentős súlya van mind az információ áramlásában, mind pedig az együttműködések koordinálásában. Az **informális hálózatok** gyakran valódi rokonsági (családi) kapcsolatokon alapulnak, a készségek és a szaktudás átadásának az egyik legjobb módja a generációk közötti áramoltatás. Külön előny még a magas társadalmi mobilitás, ami a foglalkoztatottság változatos megjelenési formáiban is tükröződik. A bérből és fizetésből élő munkavállalótól egészen az egyéni vállalkozóig rugalmasan mozognak az emberek, beleértve ebbe az önfoglalkoztatást és a távmunkát is. Azaz egy rugalmas és hatékony regionális hálózat működik.

A fentiekén túl többen kihangsúlyozzák még a területen működő **helyi kormányzati intézményrendszer** és az egyéb **vállalkozásfejlesztési szervezetek** tevékenységének különös fontosságát (Albu 1997). Az olasz iparági körzetek meghatározó jelentőségű tulajdonságai – amelyek véleményünk szerint éppen az ilyen képződmények hihetetlen hatékonyságát is megalapozzák – az alábbiak:

- A **rugalmas specializáció**, amelyben a versenyképesség gyökerezik.
- A **KKV-k együttműködései**, melyek a kereskedelemtől a tudástranzferig terjednek.
- A **lokálitás**, a földrajzi közelség, mely megalapozza a személyes kapcsolatok lehetőségét és kiteljesedését. (Mint tudjuk, az informális csatornáknál a személyes kontaktusoknak kiemelkedő jelentősége van.)
- A **társadalmi beágyazottság**, amelybe bele kell értenünk a „face-to-face” információáramlástól és üzleti egyeztetéstől a rokonsági kapcsolatokig a társadalmi kommunikáció minden formáját.

A fenti sajátosságok miatt a nemzetközi szervezetek előszeretettel ajánlják fejlődő országokban az olasz iparági körzetekhez hasonló szerveződések ösztönzését, amelynek a **lokális gazdaságfejlesztés** szempontjából fő jellemzői az alábbiak (UNIDO 2001/b):

- A KKV-k földrajzi koncentrációja.
- Iparági/üzletági specializáció.
- A KKV-k túlsúlya.
- Vállalatok közti versenyen alapuló innováció.
- A bizalom kialakulását elősegítő társadalmi – kulturális identitás.
- Aktív önszervező szervezetek.
- Támogató regionális és helyi kormányzat, valamint fejlesztő ügynökségek.

Az olasz iparági körzetek fogalmához szorosan kötődik a „real service center” (RSC) fogalma, mely szerint a vállalkozóknak valódi és magas minőségű szolgáltatásokat kell nyújtani, amelyekért hajlandók piaci árakat is fizetni. A RSC lényegében egy közvetítő ügynökség, amely a szolgáltatások széles skáláját teszi elérhetővé (OECD 1999):

- (a) **Pénzügyek:** hitelgarancia, exportbiztosítás, fúziók stb.

- (b) **Marketing és külkereskedelem:** vásárok, kiállítások rendezése, EU-s pályázatok megírása, külföldi befektetők informálása, piaci információk gyűjtése, külföldi partnerkeresés, minőségi tanúsítás stb.
- (c) **Technológia- és termék-innovációk:** minőségbiztosítás, teszt laboratóriumok, technológiai benchmarking és előrejelzés, energia audit, műszaki kiállítások, szellemi jogvédelem, licencek és know-how-k beszerzése, hulladékgazdálkodás, szennyezés-ellenőrzés, termékfejlesztés és -tesztelés stb.
- (d) **Menedzsment:** vállalkozások létesítése, logisztikai segítség, szervezeti átvilágítás stb.
- (e) **Képzés:** tanfolyamok, tréningek, továbbképzések, munkaerőigények felmérése stb.
- (f) **Kommunikáció:** Internet, elektronikus adatátvitel, adatbázisok megszerzése, adatbányászat, hálózati kapcsolatok stb.

Az RSC-k általában a helyi termelői szervezetek, a helyi önkormányzat, különböző KKV-ügynökségek és ezek konzorciumai tulajdonában vannak. Az RSC-k mindig csak egy adott ipargat/üzletágat szolgálnak ki, emiatt tudnak specializálódni.

Az olasz iparági körzetek tapasztalatai alapján a  **hazai vállalkozásfejlesztésben** néhány alapvető következtetés megfontolásra érdemes:

- A hazai vállalkozói kultúrában is jelen vannak az **erős informális kapcsolati hálóok**, lényegében regionális hálózatok, melyek ugyan egy egészen különböző társadalmi-kulturális bázison képződtek, azonban meglehetősen hasonló módon működnek. A rendszerváltás előtti néhány évben, és az azt követő első évtizedben igen sok ilyen jellegű kapcsolat alakult ki és szilárdult meg, általában pontosan az információk és javak áramoltatására. Elképzelhető a kapcsolatok figyelembe vétele a gazdaságfejlesztésben.
- Pontosán a kapcsolati hálózatokon alapulhat a későbbiekben létrejövő új iparági körzetek esetleges feltérképezése, különösen a szegényebb keleti régiókban. Mindenképp megfontolandó gondolat lehet a **hagyományos kézműiparon** alapuló kisvállalati együttműködések támogatása.
- Nagyon lényeges tanulság a **vállalkozásfejlesztés iparági jellege**. Az általánosságban bemutatott RSC-k tulajdonságain túl feltétlenül ki kell emelni a gazdasági szereplők támogatását végző intézmények tevékenységek szerinti szakosodását. Egyértelmű következmény továbbá, hogy az egyes iparágakra specializálódott szereplők hatékonyabban és jobban látják el feladatukat, többek között pontosan azért, mert a földrajzi közelség és a szakmai ismeretek megléte miatt számottevően jobban ismerik az iparágban tevékenykedő vállalkozók igényeit.
- Ki kell emelnünk a **hatékonyság** mérésére alkalmas megfigyelések fontosságát. Az egyes intézmények éves költségvetését és az ott dolgozó alkalmazottak létszámát figyelembe véve ezek az intézmények relatíve nagy költségvetéssel rendelkeznek, miközben rendkívül alacsony létszámú foglalkoztatottat alkalmaznak. Csak összehasonlításképp megjegyezzük, hogy a magyar vállal-

kozásfejlesztés szereplői hasonló alkalmazotti létszám mellett jóval kisebb költségvetéssel rendelkeznek.

- Végezetül a rendszer fenntarthatóságát bizonyítja, hogy a szereplők (RSC-k) jelentős saját üzleti bevételekkel rendelkeznek, következésképp **valódi és hasznos szolgáltatásokat** nyújtanak a gazdasági szereplőknek, akik hajlandók ezért piaci árat is fizetni. Így hosszabb távon különösebb állami támogatás nélkül is működőképes az ilyen jellegű, a vállalati hálózatokra és brókerre alapozódó iparágcentrikus vállalkozásfejlesztés.

### Felhasznált irodalom

- Albu, M. 1997: *Technological Learning and Innovation in Industrial Clusters in the South*. <http://www.sussex.ac.uk/spru/publications/imprint/sewps/sewp07/sewp07.pdf> (letöltve 2002. március 10.)
- Amin, A. 1998: The Emilian Model: Institutional Challenges. *European Planning Studies*, 4, 389-402. o.
- Armstrong, H. – Taylor, J. 2000: *Regional economics and policy (third ed.)*. Blackwell Publishers, Oxford.
- Baldoni, G. L. 2001: *Business organizations networks in the digital economy*. <http://www.deedsist.org/Downloaddocs/SME%20networks%201st%20Them%20Wksp.doc> (letöltve 2002. április 29.)
- Belussi, F. 1996: Local systems, industrial districts and institutional networks: Toward a new evolutionary. *European Planning Studies*, 1, 5-26. o.
- Britto, J. 2001: *Industrial competitiveness and inter firm co-operation: an analysis of stylised models of interfirm networks*. <http://www.druid.dk/conferences/nw/paper1/britto.pdf> (letöltve 2002. április 29.)
- Buzás N. 2000: Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. *Tér és Társadalom*, 4, 109-123. o.
- Danson, M. – Whittam, G. 1999: *Regional Governance, Institutions and Development*. West Virginia University, The Web Book of Regional Science.
- DeBresson, C. – Hu, X. 1999: Identifying Clusters Innovative Activity: A New Approach and a Toolbox. In *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD, Paris, 27-59. o.
- Dei Ottati, G. 1994: Cooperation and competition in the industrial district as an organization model. *European Planning Studies*, 4, 463-483. o.
- EC 2002: *Regional Clusters in Europe*. Observatory of European SMEs No 3. Enterprise Directorate-General, European Commission, Luxembourg.
- Huggins, R. 2000: The success and failure of policy-implemented inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, 111-135. o.
- Huggins, R. 2001: Inter-firm policies and firm performance: evaluating the impact of initiatives in the United Kingdom. *Research Policy*, 30, 443-458. o.

- Humphrey, J. – Schmitz, H. 1995: *Principles for promoting clusters and networks of SMEs*. <http://www.unido.org/userfiles/PuffK/humphrey.pdf> (letöltve 2002. március 23.)
- Kocsis É. 1999: Tanuló hálózatok – Hibrid elrendeződés és stratégiai járadékvadászat. *Vezetéstudomány*, 2, 1-13.o.
- Kocsis É. 2000: Új szervezeti formák a modern kapitalizmusban. In Bara Z. – Szabó K. (szerk.): *Gazdasági rendszerek, országok, intézmények: bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba*. Aula, Budapest, 467-515. o.
- Kocsis É. – Szabó K. 2000: *A posztmodern vállalat*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Lengyel I. 2001: Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. *Vezetéstudomány*, 11, 19-43. o.
- Lengyel I. – Imreh Sz. 2002: Üzleti hálózatok és klaszterek. *Kézirat*, SZTE GTK.
- Malecki, E. J. 1997: *Technology and Economic Development: The dynamic of local, regional and national competitiveness*. Longman, Edinburgh.
- Mistri, M. 1999: Industrial districts and local governance in the Italian experience. *Human Systems Management*, 18, 131-139. o.
- OECD 2001: *Enhancing SME Competitiveness*. The OECD Bologna Ministerial Conference. OECD, Paris.
- Paniccia, I. 1999: The performance of IDs. Some insights from the Italian case. *Human Systems Management*, 18, 141-159. o.
- Paniccia, I. 2000: *Italian industrial districts: Evolution and Performance*. <http://www.scipol.unipd.it/ricerca/ConvegnoFanno/paniccia.pdf> (letöltve 2002. március 13.)
- Pilotti, L. 2000: Networking, Strategic Positioning and Creative Knowledge in Industrial Districts. *Human Systems Management*, 19, 121-133. o.
- Rosenfeld, S. A. 1996: Does cooperation enhance competitiveness? Assessing the impacts of inter-firm collaboration. *Research Policy*, 25, 247-263. o.
- Rosenfeld, S. A. 2001: *Backing into Clusters: Retrofitting Public Policies*. John F. Kennedy School Symposium 'Integration Pressure: Lessons from Around the World', Harvard University, 29<sup>th</sup>-30<sup>th</sup> March. <http://www.rtsinc.org/publications/Harvard4%20doc%20copy.pdf> (letöltve 2002. április 15.)
- Rosenfeld, S. A. 2002: *Creating Smart Systems. A guide to cluster strategies in less favoured regions*. EU DG for Regional Policy and Cohesion, Brussels.
- Sprenger, R. U. 2001: *Inter-firm Networks and Regional Networks*. ADAPT, Bonn.
- Staber, U. – Morrison, C. 1999: *The Empirical Foundations of Industrial District Theory*. ISRN Workshop on Globalization and regional Innovation Systems, Toronto, May 17-19.
- Szabó K. 1999: Hálózatok hiperversenyben. *Vezetéstudomány*, 1, 15-25. o.
- UNIDO 2000: *Promoting Enterprise Through Networked Regional Development*. UNIDO, Vienna International Centre, Vienna.

- UNIDO 2001/a: *Development of clusters and network of SMEs*. UNIDO, Vienna. <http://www.unido.org/userfiles/PuffK/SMEbrochure.pdf> (letöltve 2002. március 23.)
- UNIDO 2001/b: *The Italian Experience of Industrial Districts*. <http://www.unido.org/doc/331114.html> (letöltve 2002. március 13.)
- Varga A. 1998: *University Research and Regional Innovation: A Spatial Econometric Analysis of Academic Knowledge Transfer*. Kluwer Academic Publishers, Boston.

## 9. A hazai ipari parkok és a betelepült vállalkozások jellemzői (empirikus felmérés)

*Deák Szabolcs*

2002. áprilisában egy átfogó empirikus kutatás keretében **7 mélyinterjút** készítettünk a hazai ipari parkok elismert szakértőivel<sup>1</sup>, illetve **27 ipari park** (9.1. táblázat) vezetőjével. Ezen felül a felkeresett ipari parkokban működő vállalkozások közül **82 vállalkozásnál kérdőíves felmérést** végeztünk<sup>2</sup>.

A vizsgálni szándékozott ipari parkok kiválasztásához a Terra Stúdió csoportosítását vettük alapul (Laky és mtsai 2000)<sup>3</sup>. Elsődlegesen **fejlett**, a csoportosítás I-III. kategóriájában<sup>4</sup> található ipari parkokat igyekeztünk bevonni a mintába, ezek tekinthetők ma Magyarországon **jól működő ipari parkoknak**. Azonban ezek a parkok jellemzően a Dunántúlon találhatóak, ami területileg egyenetlenné tette volna a mintánkat. Ennek ellensúlyozására további **7, az Alföldön található ipari parkot** is bevontunk a felmérésbe. A megkérdezésre kerülő vállalkozásokat pedig úgy válogattuk ki, hogy mind a méret, mind a tevékenységi kör, mind pedig a tulajdonosi szerkezet alapján megfelelően reprezentálják az ipari parkokba települt vállalkozások összességét.

A megkeresett 27 park közül 26 rendelkezik ipari parki címmel. Ezen felül felkerestünk egy további, az ipari parkokhoz hasonlóan működő, de ipari parki címmel nem rendelkező szervezetet: a Budapesti Műszaki és Gazdasági Egyetem Innovációs

---

<sup>1</sup> A kutatás keretében megkérdezett szakértők, akiknek ezúton is köszönetet mondunk együttműködésükért: Rakusz Lajos elnök, Ipari Parkok egyesülete, Dr. Bérczi Gyula ügyvezető elnök (Tudományos és Technológiai Ipari Parkok Szövetsége), Dr. Markó Imre projekt menedzser (PROMEI Modernizációs és Euroatlanti Integrációs Projekt Iroda Kht.), Agócs István ügyvezető igazgató (Tatabánya MJV Önkormányzatának Gazdaságfejlesztő Szervezet Kht.), Dr. Pálmai Zoltán ügyvezető igazgató (INNOTECH Kft.), Laky Ildikó, ügyvezető igazgató (Terra Stúdió Kft.), Dr. Bojár Attila (Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium).

<sup>2</sup> Az interjúk elkészítésében és a kérdőíves felmérés lebonyolításában a KÓD Gazdaság- és Média kutató Kft. alvállalkozóként vett részt.

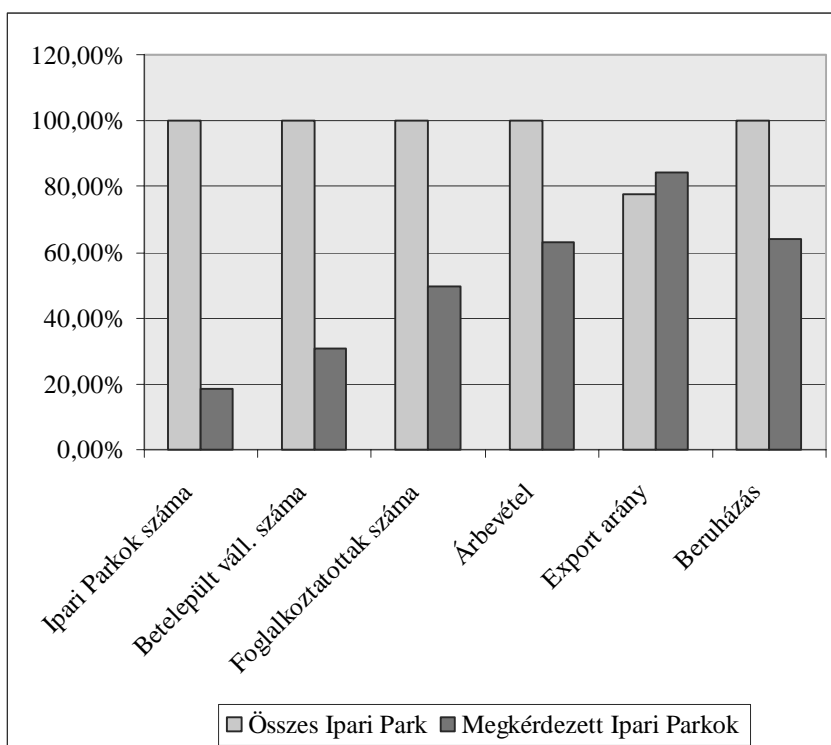
<sup>3</sup> Laky I. és tsai 2000: Az ipari parkok adatainak elemzése. Az ipari parkok csoportosítása. Ipari Park Partnerségi Program (IPPP), Terra Stúdió Kft., Budapest.

<sup>4</sup> Két kritériumot támaszt a Gazdasági Minisztérium az ipari parki címmel kapcsolatban: a betelepült vállalkozások számának legalább 10 darabnak, a foglalkoztatottak számának legalább 500 főnek kell lennie. Az I-III. kategóriába sorolható ipari parkok a két feltétel legalább egyikének megfelelnek.



Parkját (INNOTECH), ahol 28 vállalkozás 280 főt foglalkoztat, és 2001-ben 465 MFt árbevételt ért el. Ez az „ipari park” két szempontból is különös jelentőséggel bír az ipari parki program szempontjából. Egyrészt csak kis- és középvállalkozások találhatóak a területén, másrészt már megalapításakor **innovációs parkként** határozta meg önmagát, és ennek megfelelően működik azóta is.

9.1. ábra A vizsgálatba bevont és az országban található ipari parkok adatainak összehasonlítása



Magyarországon 2001 végéig 146 terület nyerte el az Ipari Park címet, melyekben összesen 1.761 vállalkozás működött. Az **általunk vizsgált 26 ipari parkba** 540 vállalkozás települt, ami az országos adat 30,7 %-a. Ezek a vállalatok 56.790 főt foglalkoztatnak, az ipari parkokban országosan **foglalkoztatott** létszám (114.653) közel felét, 49,5 %-át. **Árbevétel** tekintetében a megkeresett parkok adják az országos árbevétel 63,0 %-át (a vonatkozó adatok 2.076 milliárd Ft és 3.294 milliárd Ft), valamint a **beruházások** 63,9 %-át (630 milliárd Ft, illetve 986 milliárd Ft). A vizsgált ipari parkokban az értékesítésben az **export** aránya átlagosan 84,2 %, ami 6,5 százalékponttal meghaladja az országos átlagot (77,7 %) (9.1. ábra).

Az adatok tükrében kijelenthetjük, hogy a vizsgált parkok mind árbevétel és export, mind beruházás tekintetében jelentős súlyt képviselnek az ipari parkok között.

Ebből következően az interjúkból és a kérdőívekből levont következtetések – ha nem is mindenben tekinthetők statisztikai értelemben reprezentatívnak – mindenképpen jelzésértékűek, mivel a meghatározó jelentőségű ipari parkok adatai alapján születtek.

### 9.1. A vizsgált ipari parkok és vállalkozások főbb jellemzői

A 27 ipari park közül 15 az elsők között, 1997-ben nyerte el az ipari parki címet, 6 darab 1998-ban, míg öten 1999-ben (1. táblázat)<sup>5</sup>. Döntő többségük azonban már a cím elnyerését megelőzően is ipari park formában működött és jelentős szerepet játszott a munkahelyteremtésben, illetve a gazdasági szerkezetváltásban. Példaként a Győri Ipari Park hozható fel, amely 1991-ben alakult, és a cím elnyerésekor (1997-ben) már 11 vállalkozást találunk a területén 1000 foglalkoztatottal. De említhetnénk a székesfehérvári Videoton Ipari Parkot (1997-ben 53 vállalkozás és 7444 foglalkoztatott) vagy az Ózdi Ipari Parkot (1997-ben 93 vállalkozás 1397 foglalkoztatottal), esetleg a később címet nyert parkok sorából a Mohácsi Ipari Parkot (1999-ben 22 vállalkozás 1693 foglalkoztatottal).

9.1. táblázat A vizsgált ipari parkok a cím elnyerésének éve alapján

1997	1998	1999
Claudius Ipari és Innovációs Park (Szombathely)	Csongrádi Környezet-védelmi Ipari Park	MILÜP Mosonmagyaróvári Ipari Logisztikai és Üzleti Park
Debreceni Regionális és Innovációs Ipari Park	Első Szegedi Ipari Park	Mohácsi Logisztikai, Ipari, Üzleti Park
Diósgyőri Ipari Park (Miskolc)	Hatvani Ipari Park	Nagykanizsai Ipari Park
Egri Ipari Park	KÉSZ Ipari Park (Kecskemét)	Technik-Park Heliport (Kecskemét)
Esztergomi Ipari Park	Sárréti Ipari Park	Videoton Ipari Park (Törökszentmiklós)
Győri Ipari Park	(Szeghalom)	
Homokhát Térségi Agrár-ipari Park (Mórahalom)	Videoton Ipari Park (Kaposvár)	
Login Ipari Park (Nyíregyháza)		
Ózdi Ipari Park		
Pécsi Ipari Park		
Sóstói Ipari Park (Székesfehérvár)		
Szentgotthárdi Ipari Park		
Tatabányai Ipari Park		
Új Atlantisz Ipari Park (Ajka)		
Videoton Ipari Park (Székesfehérvár)		

A kérdőíves felmérés során felkeresett 82 vállalkozás közül 48 már a parkba való betelepülés előtt létezett, míg 34 az ipari parki cím elnyerése után jött létre. Ter-

<sup>5</sup> Mint említettük, egy park nem rendelkezik ipari parki címmel, azonban működését már a rendszerváltást megelőzően, 1988-ban megkezdte.

mészetesen az előbbieket esetében a „parkba való betelepülés” nem jelentette a vállalkozás telephelyének áthelyezését, hanem a telephely része volt annak a területnek, amelyre az ipari parki címet megpályázták. Ez is azt tükrözi, hogy az ipari park későbbi területén működő vállalkozások együttese már a cím elnyerését megelőzően is komoly szerepet játszott a település gazdasági életében.

A vizsgált ipari parkok **betelepültsége** folyamatosan nőtt az alapításukat követő években. Míg 1997-ben az – akkor már működő – ipari parkok beépítettsége átlagosan 24,9 %-os volt, addig ugyanez az érték 2001 végén már 55,7 %. Mindez a növekedés annak ellenére lett ilyen nagy mértékű, hogy időközben több park területét is bővítették, így esetükben a beépítettséget jelző mutató értéke az új területek bekapcsolásakor jelentősen csökkent. Az átlag azonban meglehetősen nagy szórást takar: az Ajkai Ipari Park beépítettsége például 16,8 %, szemben a törökszentmiklósi Videoton Ipari Park 100 %-os értékével.

A vizsgálatba bevont 82 vállalkozás közül 33 van külföldi tulajdonban, 3 többségi külföldi, 3 többségi hazai, míg 47 teljesen hazai magántulajdonban. Egy vállalkozás 100%-os önkormányzati tulajdonú.

A megkérdezett cégek által foglalkoztatott 9297 személyből 8910 főt **teljes**, 387 főt pedig részmunkaidőben alkalmaznak. Ha megnézzük, hogy a foglalkoztatotti létszám hogyan oszlik meg az egyes tulajdoni formák között, akkor azt láthatjuk, hogy a megkérdezett vállalkozásoknál foglalkoztatottak 26,6 %-át a „hazai tulajdoni hányad foglalkoztatja”, míg **81,2 %-át külföldi**. Tehát kijelenthetjük, hogy a vizsgált ipari parkokat a nagyméretű, külföldi tulajdonban lévő és a kisméretű hazai tulajdonban lévő vállalkozások dualitása jellemzi.

## 9.2. A vizsgált parkok fejlettsége

Az ipari parkok fejlettségének megítélésében három tényező játszik fontos szerepet: egyrészt milyen **telephelyet (infrastruktúrát)** képesek biztosítani a vállalkozások számára, másrészt milyen **szolgáltatásokat** nyújtanak a cégeknek, harmadrészt pedig milyen **üzleti környezetet**, együttműködési alkalmakat rejt az ipari parknak otthont adó település, illetve tágabb környezete a betelepülő vállalatoknak, azaz milyen a park beágyazottsága környezetébe.

### 9.2.1. Infrastruktúra

Infrastrukturális szempontból nincs jelentősebb különbség a vizsgált ipari parkok között, mindenhol kiépített infrastruktúra várja a befektetőket. Vannak zöldmezős beruházásként létrejött ipari parkok, ahol bizonyos területek még értékesítésre várnak (pl. Ajka, Esztergom), és vannak rekonstrukciós ipari parkok, ahol a régi épületek még helyenként állnak (pl. Diósgyőr, Ózd), de a bővítés, illetve megújítás folyamatosan zajlik.

### 9.2.2. Szolgáltatások

A szolgáltatások tekintetében a kérdésekre adott válaszokból általánosságban kiemelhető, hogy az ipari parkok menedzsmentje minden segítséget megad a vállalkozásoknak a megfelelő szolgáltató felkutatásához. Amennyiben erre nincs mód, akkor megpróbálják maguk megoldani a szolgáltatás biztosítását, mivel céljuk a vállalatok hosszú távra való megtartása. A vizsgált szolgáltatások<sup>6</sup> némelyikét az ipari parkok menedzsmentje – személyi összetételétől, valamint a park tárgyi feltételeitől függően – önmaga képes nyújtani a vállalkozások részére. A továbbiak esetében kialakult, napi gyakorlattá vált kapcsolat fűzi őket valamilyen szolgáltatóhoz. A megkérdezettek külön kiemelték a banki szolgáltatásokat: több ipari park esetében valamelyik **bank helyi fiókja** a parkba települő cégeket kiemelt ügyfélnek tekinti, és soron kívüli kiszolgálást biztosít számukra (pl. kaposvári Videoton Ipari Park, Mohácsi Ipari Park). A fennmaradó szolgáltatások vagy eseti jelleggel merülnek fel, vagy fel sem merültek eddig.

Külön foglalkoztunk a vállalkozások **forrásszerző** tevékenységével, mivel a magyarországi vállalatok esetében a tőkehiány okoz leginkább gondot. Megvizsgáltuk, hogy milyen forrásokra számítanak beruházásaiknál, illetve ezek felkutatásában kiktől várnak segítséget. A megkérdezettek körében a legtöbb említést még mindig a saját forrás kapta (62,6%). További jelentős forrásnak még az állami pályázatokon elnyerhető forrás (21,1%), a kereskedelmi bankhitel (10,1%) valamint az anyavállalat számít (3,2%). (Amennyiben a vállalkozások méretének a foglalkoztatottak számát tekintjük, és azzal súlyozzuk a válaszokat, két érdemi változás tapasztalható az eredményben. Az anyavállalat, mint forrás részesedése 20,2 %-ra nő, miközben a saját forrás részaránya – a többi forrás arányának kisebb-nagyobb csökkenése mellett – 50,0%-ra csökken.)

A források igénybevétele szempontjából sem a saját forrás, sem a kereskedelmi bankhitel tekintetében nincs számottevő különbség a **hazai és külföldi vállalkozások** viselkedésében. Jellemző sajátosságként említhetjük viszont, hogy az állami pályázatok a hazai tulajdonban lévő vállalkozások finanszírozásában szignifikánsan jelentősebb szerepet töltenek be, azonban a külföldi tulajdonban lévő vállalkozások is igénybe veszik ezt a forrást. Ezzel szemben az EU pályázatain elnyert forrásokra kizárólag hazai tulajdonban lévő vállalkozások építenek(!). Az anyavállalatra, mint finanszírozási forrásra ezzel szemben csak a külföldi tulajdonban lévő vállalkozások számítanak.

A **beruházási források** felkutatásánál a vállalkozások leginkább a tulajdonosok közreműködésére számítanak (60 válaszadó a 82-ből). Nagy számban jelölték meg

---

<sup>6</sup> A kérdőívekben konkrétan a következő szolgáltatásokat vizsgáltuk: hitelszerződések, exportbiztosítás és/vagy támogatás, technológiai információk nyújtása, kutatás-fejlesztési szolgáltatások, piacelemzés/ügyfélminősítés, adózási/könyvelési tanácsadás, oktatás, szennyezéskibocsátás mérése, hulladékkezelés illetve -elhelyezés, minőségbiztosítás, kiállítások szervezése, termékpromóció, termékminősítés.

továbbá a különböző vállalkozás- illetve gazdaságfejlesztési szervezetek segítségét (25 válasz). Az egyéb választ adók leginkább az Internetet nevezték meg, mint lehetséges információforrást, de találkozhatunk a tanácsadó cégek, hitelintézetek sőt a Pannon Autóipari Klaszter említésével is.

A szolgáltatások tekintetében kiemelendő, hogy kifejezetten üzleti szolgáltatók számára létrehozott **irodaház** 9 ipari parkban van (helyenként a főépületben, az ipari parkot üzemeltető szervezettel együtt kaphatnak helyet). Négy további park az **inkubátorházban** tud helyet adni üzleti szolgáltatóknak, míg 14-ben nem található ilyen jellegű épület vagy épületrész. Ezekben a parkokban a betelepülni szándékozó üzleti szolgáltatóknak saját telephelyet kell létrehozni, ami az iroda bérlésénél nagyobb anyagi terhet, így magasabb árakat jelent a szolgáltatások tekintetében.

A szolgáltatások kiépítésénél nem hagyható figyelmen kívül a **keresleti oldal**, azaz a vállalkozások mennyire igénylik ezen szolgáltatások kiépítését<sup>7</sup>. Négy olyan intézmény van, amelyik a válaszok alapján már megtalálható bizonyos ipari parkokban:

- logisztikai központ (Kaposvár, Nyíregyháza, Székesfehérvár, Mórahalom),
- gazdasági tanácsadás (Ózd, Mórahalom),
- jogi tanácsadás (Ózd, Szombathely, Mórahalom) és
- pályázatoknál segítő ügynökség (INNOTECH Budapest, Mórahalom)<sup>8</sup>.

Legnagyobb számban a következő **szolgáltatásokra** mutatkozik igény (zárójelben azon ipari parkok, ahol a megkérdezett vállalkozások egyöntetűen fontosnak tartanák kialakítását):

- szakmai képzés, át- és továbbképzés elérhetősége (Eger, Hatvan, Mosonmagyaróvár, Törökszentmiklós, Csongrád),
- pályázatoknál segítő ügynökség (Eger, Székesfehérvár, Szombathely, Csongrád),
- logisztikai központ (Eger, Kecskemét, Szeghalom, Törökszentmiklós),
- jogi tanácsadás (Hatvan, Mohács, Törökszentmiklós, Csongrád).

Ezeket túlmenően helyi igény mutatkozik:

- innovációs központra (Mosonmagyaróvár, Székesfehérvár),

<sup>7</sup> A kérdés pontosan így hangzott: A következő intézmények közül melyiket tartja fontosnak, feltétlenül kialakítandónak az ipari parkban vagy környezetében, amelyikre Önök is számítanának? 1. technológiai transzferközpont kialakítása, 2. innovációs központ létrehozása, 3. technológiai központ létrehozása, 4. logisztikai központ kialakítása, 5. beszerzési, értékesítési, piackutatási ügynökség megszervezése, 6. gazdasági (adó, pénzügyi, számviteli) tanácsadás elérhetősége, 7. jogi tanácsadás elérhetősége, 8. vállalkozásfejlesztési ügynökség betelepítése, 9. szakmai képzés, át- és továbbképzés elérhetősége, 10. hazai gazdaságfejlesztési és EU-pályázatoknál segítő ügynökség

<sup>8</sup> A válaszok kiértékelését megnehezíti, hogy azonos ipari parkban található vállalkozások az intézmény létevel kapcsolatban sokszor egymásnak ellentmondó feleleteket adnak. Ez annak tudható be, hogy néha a cégek egymás létezéséről sem tudnak.

- beszerzési és értékesítési ügynökségre (Mohács, Nyíregyháza, Székesfehérvár), és
- gazdasági tanácsadásra (Szombathely).

A vállalkozások további szükséges intézményként egyedül a vámhivatal kialakítását jelölték meg (2 válaszadó).

Megkérdeztük ugyanerről az ipari parkok vezetőinek véleményét is, azaz ők hogyan látják a vállalkozások igényét ezen szolgáltatásokra. Egyetlen szolgáltatás tűnik a parkvezetők véleménye szerint kiemelt jelentőségűnek a vállalkozások számára: a **pályázatírás**. Ennek oka egyértelműen az, hogy az ipari parkba települt vállalkozások jelentős forrásokra tehetnek szert a különböző fejlesztési pályázatok révén, tapasztalat és humán erőforrás hiányában azonban nem eléggé hatékonyak az ilyen források kiaknázásában. A parkok vezetői emellett fontosnak ítélték még a kutatás-fejlesztési partnerkövetítést, illetve a technológiai információ-szolgáltatást ami az innováció irányába történő határozott elmozdulást jelzi.

### 9.2.3. A park és vállalatának helyi beágyazódása

A park beágyazódásának vizsgálatokor az ipari park valamint a benne található vállalkozások **kapcsolatrendszerének térbeliségét** vizsgáltuk, különös tekintettel a beszerzési és értékesítési piacokra valamint az igénybe vett szolgáltatások körére. Az értékesítési és a beszerzési piacok megoszlása, illetve a szolgáltatások igénybevétele helye alapján kategóriákat állítottunk fel. Értékesítési és beszerzési piacok esetén a kategóriák: megyei, regionális, országos szintű tevékenységgel bír, külföldi piacon is jelen van. Ez utóbbiban külön vizsgáltuk az EU-orientáltság kérdését. Szolgáltatások igénybevétele esetén a felállított csoportok: ipari parkon belülről, a településről, a megyén belülről, az ország több pontjáról, illetve külföldről is igénybe vesz szolgáltatásokat.

#### (a) A vállalatok helyi beágyazódása

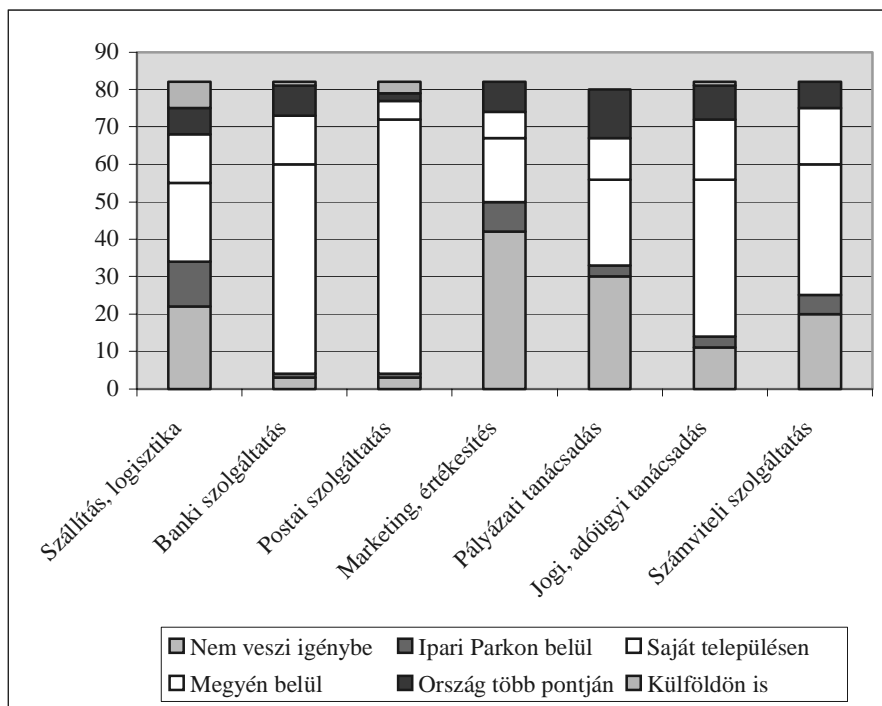
A **beszerzési piacok** tekintetében elmondhatjuk, hogy a felmérésbe bevont 82 vállalkozásból 49 döntően hazai piacról szerzi be inputjait (beszerzéseinek több mint 50%-a Magyarországon történik). Közülük 27 regionális piacról, míg ezen belül 21 a megyében található más vállalkozásoktól vásárolja felhasznált anyagainak, alkatrészeinek, szolgáltatásainak többségét. A döntően külföldről vásárló 25 vállalkozás közül 21 legfőbb beszerzési forrásai az Európai Unió területén található.

Az **értékesítési piacok** esetében a beszerzéshez nagyon hasonló képet kapunk. A megkérdezett 82 vállalkozásból 48 nagyobb részben hazai piacon értékesíti termékeit. 27 vállalkozás az árbevétele több mint felét export révén éri el, ebből 24-nek jellemzően az Európai Unióban vannak a piacai. A 48 hazai orientáltságú vállalkozás közül 28 a döntően regionális, 23 a főleg megyei piaccal rendelkező vállalkozások száma.

A szolgáltatások igénybevétele térbeliségének vizsgálata kapcsán a következő megállapításokat tehetjük (9.2. ábra):

- **Szállítás, logisztika:** Jelentős a szolgáltatást nem igénylők száma. Viszont a szolgáltatást igénybe vevő cégek jelentős része telephelyének közvetlen környezetében található szolgáltató segítségével oldja meg a szállítási feladatokat, de vannak olyanok is, akik külföldi szállítmányozó szolgáltatásait is igénybe veszik. A szállítás és a logisztika a leginkább ipari parkon belülré települt szolgáltatás-típus, amit a szállítást az ipari parkon belüli szolgáltatók segítségével megoldók jelentős száma is mutat.

9. 2. ábra Az egyes szolgáltatástípusok igénybevételének megoszlása (válaszok száma, db)



- **Banki szolgáltatás:** A banki szolgáltatás láthatóan település-központú. Minden településen található bankfiók<sup>9</sup>, a vállalkozások csak kis hányada vesz igénybe a településen kívül banki szolgáltatást. Mint már említettük, több bank kiemelt ügyfélként kezeli az ipari parkba települt vállalkozásokat.
- **Postai szolgáltatás:** A postai szolgáltatás szintén minden településen megtalálható. A vállalkozásoknak csak kis hányada vesz igénybe a településen kívül

<sup>9</sup> A vizsgált ipari parkok szinte kivétel nélkül városban vannak.

postai szolgáltatást, és az ipari parkon belül sem jellemző a szolgáltatók megjelenése.

- **Marketing, értékesítés:** Itt a legjelentősebb a szolgáltatást nem igénylők száma. A szolgáltatást igénybe vevő cégek jelentős része a telephely szerinti településen belül megoldja a szolgáltatást, de vannak országos szolgáltatók segítségét igénybe vevő cégek is. A szállítás és logisztika mellett ez a másik leginkább ipari parkon belültre települt szolgáltatás-típus.
- **Pályázati tanácsadás:** Szintén jelentős a szolgáltatást nem igénylők száma. A szolgáltatást igénybe vevő cégek jelentős része a telephely szerinti településen belül megoldja a szolgáltatást, de magas a megye más településén, illetve az ország másik megyéjében található szolgáltató segítségét igénybe vevő vállalkozások száma.
- **Jogi, adóügyi tanácsadás:** A szolgáltatást az ipari parkban található vállalkozások jellemzően az ipari parkon kívül, de a telephely szerinti településen belül oldják meg. Jelentős a megye más településén a szolgáltatást igénybe vevők száma, ami a megyeszékhelyek szerepével indokolható.
- **Számviteli szolgáltatás:** Meglepően magas a számviteli szolgáltatást nem igénylő vállalkozások száma. (Mivel a számviteli szolgáltatást igénylők átlagos mérete (105,6) kisebb, mint a szolgáltatást nem igénylők mérete (137,6) vélhetően arról van szó, hogy a nagyobb vállalkozások saját kapacitást tartanak fenn erre a feladatra.) Jelentős a megye más településén a szolgáltatást igénybe vevők száma, ami a jogi és adóügyi tanácsadáshoz hasonlóan itt is a megyeszékhelyek szerepével indokolható.

#### (b) A park helyi beágyazódása

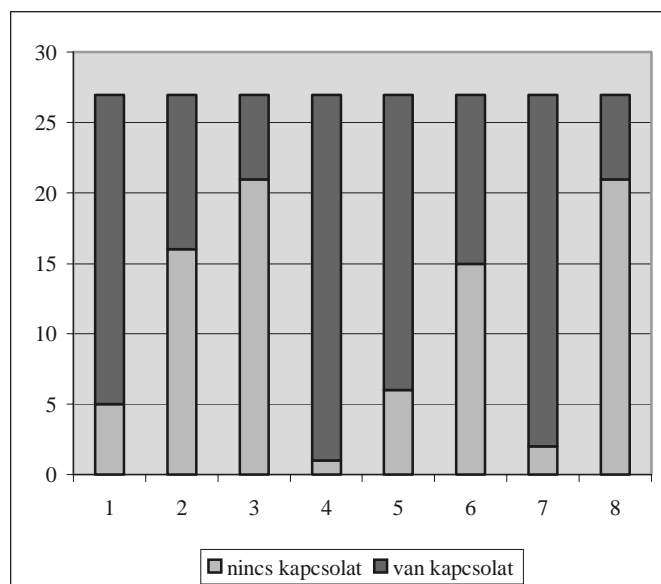
Ha magának az ipari parknak<sup>10</sup> a **helyi intézményi kapcsolatrendszerét** vizsgáljuk, elmondhatjuk, hogy jellemzően felsőfokú intézményekkel, vállalkozásfejlesztési szervezetekkel, területfejlesztési szervezetekkel és munkaügyi központtal vannak kapcsolatban (9.3. ábra). Üzleti tanácsadó szolgáltatást minden parkban tudnak nyújtani (ha nem a park, akkor van erre külső vállalkozó), de magának a parknak, mint szervezetnek kapcsolata a tanácsadó cégekkel csak eseti.

A kapcsolat jellegére vonatkozóan elmondható, hogy a **felsőfokú intézményekkel** jellemzően oktatási kapcsolatban vannak. 10 ipari park jelezte, hogy már vették igénybe felsőfokú intézmény, kutatóhely szolgáltatásait, de közös pályázat beadására is volt példa. Győrben az ipari parkba települt egyik cég finanszírozta az egyetem egyik laboratóriumának felépítését, és műszerekkel való felszerelését. Ezt a laboratóriumot nemcsak az egyetem hallgatói, hanem a park több cége is rendszeresen igénybe veszi.

<sup>10</sup> Ipari park alatt elsősorban parkot működtető szervezetet értjük, de annak kapcsolatrendszerre nem választható el élesen a parkba betelepült vállalkozásoktól.



9.3. ábra Az ipari parkok kapcsolata különböző szervezetekkel  
(válaszok száma, db)



*Megjegyzés:* 1. felsőfokú intézménnyel (egyetem, főiskola), 2. kutatóintézetrel, 3. innovációs és technológiai központtal, 4. vállalkozásfejlesztési szervezetekkel, 5. területfejlesztési szervezetekkel (települési és megyei), 6. üzleti tanácsadó cégekkel, 7. munkaügyi központtal, 8. kockázati befektetőkkel

**Vállalkozásfejlesztési és területfejlesztési szervezetekkel** minden parknak rendszeres kapcsolata van annak ellenére, hogy magában a parkban mindössze hat esetben található ilyen szervezet (székesfehérvári Videoton Ipari Park, Szentgotthárdi Ipari Park, szombathelyi Claudius Ipari Park, Tatabányai Ipari Park, Pécsi Ipari Park, mórakalmi Homokháti Ipari Park). Ezek a parkok mind az elsők között jöttek létre Magyarországon, többségük nagyméretű, jól működő park. Ennek oka valószínűleg az, hogy az említett parkok a vállalkozásfejlesztési és területfejlesztési intézményrendszerrel egy időben épültek ki, míg a későbbi ipari parkok már ezen intézményrendszer kiépülése után - így az intézményektől elkülönült helyen - jöttek létre. A kapcsolat megvalósulási formái: a szervezet (rész)tulajdonosa a parknak, a szervezet egyik tisztségviselője/alkalmazottja vezeti a parkot, a szervezet építette fel az ipari park valamely intézményét (pl. inkubátorház, innovációs központ), és ennek kapcsán vannak kapcsolatban.

A **településfejlesztési és településrendezési tervben** mindegyik park helyett kaptak, sokszor kiemelt jelentőséget tulajdonítanak szerepüknek. A parkok döntő többsége bővíthető, azonban egyelőre nem tervezik, mert a jelenleg beépített terület sincs teljesen kihasználva.

A megkérdezett parkok egyöntetűen állították, hogy napi (helyenként óránkénti) kapcsolatban állnak a **munkaügyi központtal**, és fontosnak tartották kiemelni, hogy kimondottan jó munkakapcsolat alakult ki köztük. Ez alól mindössze két kivétel akadt. Az egyik a BMGE Innovációs Parkja. Az itt található cégeket a keresett munkaerő jellege miatt nem a munkaügyi központ tudja segíteni, hanem ezt a cégek inkább maguk oldják meg vagy a felsőfokú oktatási intézmények segítségét kérik. A másik kivétel az Első Szegedi Ipari Park volt, itt azonban mindössze két vállalkozás található 50 foglalkoztatottal, és a megalakulás óta nem bővült a parkba települt cégek köre.

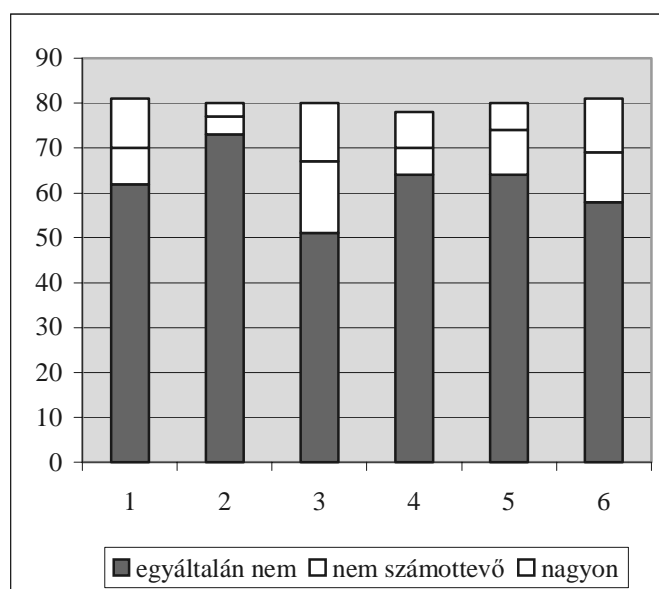
A helyi beágyazódásnak fontos része az is, ha az ipari park szolgáltatásait nemcsak a betelepült vállalkozásoknak nyújtja, hanem a **településen található többi cég felé is nyitott**, azok gazdálkodását is segíti. Mindössze 11 parkvezető számolt be arról, hogy nemcsak terveznek, de élő kapcsolatuk van külső cégekkel, egyes esetekben nem maga az ipari park, hanem a parkon belül működő intézmény (pl. inkubátorház, innovációs központ) nyújt valamilyen szolgáltatást a parkon kívülre. Ez azért is fontos, mert az Integrátori Ipari Parki cím elnyerésének ez az egyik feltétele (a 10-ből csak 3-an tervezik az integrátori cím megszerzését). 7 további vállalat tervezi ilyen szolgáltatás nyújtását, de vagy a szolgáltatásai nem léteznek még („kialakítás alatt vannak”) vagy nincs rá igény külső vállalkozás részéről. 8 olyan ipari park van ahol egyáltalán nem is tervezik a parkon kívüli cégek felé való nyitottságot. Példaértékűnek tartjuk ezen a téren a Nagykanizsai Ipari Park felfogását. Mivel a parkot üzemeltető Kht. az önkormányzat tulajdonában áll, így magától értetődőnek tartják, hogy igény szerint a város minden vállalkozása számára nyújtják szolgáltatásaikat.

### 9.3. A vállalkozások véleménye a parkról és szolgáltatásairól

Összességében elmondhatjuk, hogy a vállalkozások **elégedettek** működési környezetükkkel: az ipari parkkal, illetve az annak otthont adó településsel. Ezt támasztja alá az a tény is, hogy a megkérdezett vállalkozások 80,5 %-a ajánlaná másnak is az ipari parkot, és mindössze 14,5 %-a állította ennek ellenkezőjét, és mindössze egyetlen olyan ipari park volt, amelyet a benne működő egyik megkérdezett vállalkozás sem ajánlana másoknak.

A vállalkozások **gazdálkodásának akadályait** vizsgáló kérdéseink értékelésénél feltétlen figyelembe kell vennünk azt a tény, hogy a vizsgált ipari parkok már működnek, és számos betelepült vállalkozással rendelkeznek. Mindössze 4 olyan van, amelyben a működő cégek száma nem éri el az ötöt. Ennélfogva ezeknél az ipari parkoknál az infrastrukturális feltételek esetén inkább a terjeszkedés megoldása jelenthet problémát, sem mint a kiépítetlenség. A helyi önkormányzatok a betelepültek nagy száma miatt is a legtöbb helyen megfelelő gyakorlatra tettek szert az ipari parkkal kapcsolatos ügyintézésben.

9.4. ábra A vállalkozások gazdálkodását akadályozó tényezők az ipari park adottságai közül (válaszok száma, db)

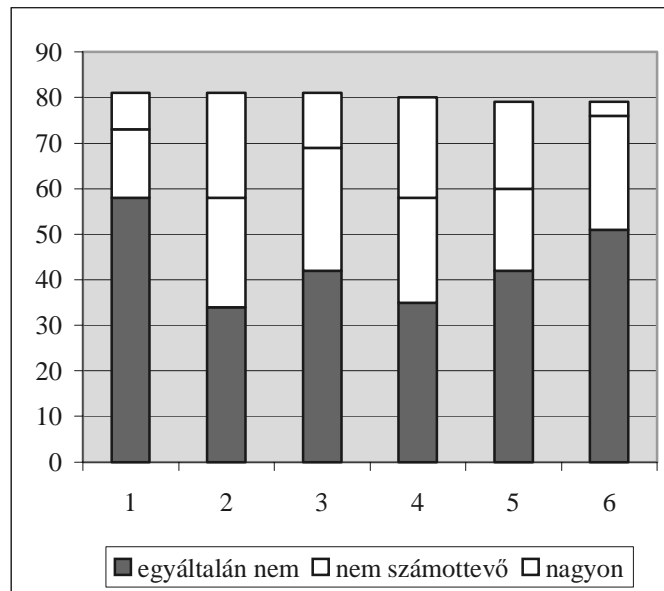


*Megjegyzés:* 1. hiányos infrastruktúra (telefon, víz-, gáz-, közcsonna-, elektromoskapacitás), 2. szűkös, elégtelen telephelykínálat, 3. a park üzleti szolgáltatásainak hiánya, 4. a park meglévő üzleti szolgáltatásainak színvonala, 5. a park építésügyi, rendezési előírásai, 6. magas ingatlan bérleti díjak és árak

A **gazdálkodást akadályozó főbb tényezők** a település és az ipari park döntési szintjén:

- **Ipari park adottságai:** általánosságban elmondható, hogy az ipari parkok adottságai megfelelnek az elvárásoknak (9.4. ábra). (Vélhetően épp azért települtek oda a cégek, mert megfelelő telephely-kínálatot nyújtott számukra az ipari park.) A legnagyobb arányban a park üzleti szolgáltatásainak hiányát jelelték meg a vállalkozások, azonban ennek mértéke sem túl magas.
- **Helyi/megyei tényezők:** a helyi/megyei önkormányzati ügyintézés és a helyi üzleti szolgáltatások színvonala jelenti a legkisebb akadályt a vállalkozások gazdálkodásában (9.5. ábra). Az előbbi az önkormányzatok jól felfogott érdeke a park minél sikeresebb működése érdekében. Számos településen a park „szolgáltatásai” közé tartozik a betelepült cégek számára a soron kívüli önkormányzati ügyintézés. A leginkább zavaró tényezők közé a helyi adók mértéke és a vállalkozások helyi támogatásának hiánya sorolható. Ezeket számos cég említette meg, mint javítandó körülményt.

9.5. ábra A vállalkozások gazdálkodását akadályozó tényezők a helyi/megyei önkormányzat döntési szintjén (válaszok száma, db)



Megjegyzés: 1. a helyi/megyei önkormányzati ügyintézés, 2. az önkormányzati adók mértéke, 3. magas helyi bérköltségek, 4. a munkaerőkínálat mennyisége, minősége, 5. vállalkozások helyi támogatásának hiánya, 6. helyi üzleti szolgáltatások színvonala

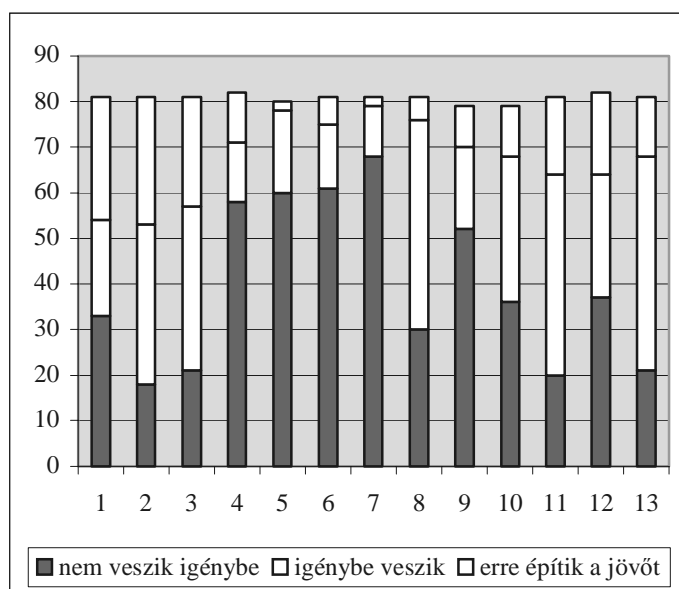
A vállalkozások egyéb akadályozó tényezőket is megneveztek, melyek közül az említések gyakorisága miatt kettőt emelnénk ki. Az egyik a **helyi tömegközlekedés** megoldatlansága, ami a munkavállalók munkahelyre jutását jelentősen akadályozza. A másik tényező a **helyi utak** hiánya, illetve ezek nem megfelelő minősége.

Ezek az akadályozó tényezők jelennek meg a vállalkozások vezetőinek változtatási javaslatai között is. A nyitott kérdésre adott válaszokat 5 nagyobb kategóriába soroltuk:

- **Elégedett:** 11 válaszadó elégedett az ipari park vagy az önkormányzat működésével. Jellemzően azonban a vállalkozások inkább az ipari parkokkal elégedettek, mint az önkormányzatokkal. Kiemelendő a Győri Ipari Park, ahol a megkeresett cégek egybehangzóan kifejezték megelégedettségüket a park működésével kapcsolatban.
- **Helyi adók, kedvezmények, források** (összesen 23 javaslat sorolható ide): Sok válaszadó kifogásolta a helyi adók magas szintjét és az adókedvezmények elérhetetlenségét a kisebb vállalkozások számára. Ennek megváltoztatását egyöntetűen az önkormányzat kompetenciájának tartják.
- **Infrastrukturális hiányosságok** (összesen 28 javaslat sorolható ide): Még a helyi adóknál is többen változtatnának a vállalkozás környezetének infrastruk-

turális ellátottságát. Külön kiemelték az ipari park elérhetőségének problémáját, ami a közúthálózat hiányosságát vagy nem megfelelő minőségét takarja. Ezen a téren a másik nagy problémakörnek a helyi tömegközlekedés nem megfelelő színvonalát tartják (a helyi busz nem az igényeknek megfelelően jár, pl. nem a műszakváltásokhoz igazodik Szombathelyen, vagy az egri illetve a székesfehérvári sóstói park nincs a tömegközlekedés útvonalában). Ezeknek a problémáknak az orvoslása a válaszadók szerint az önkormányzatnak és az ipari parknak egyaránt a feladata, de többségében az önkormányzattól várják a megoldást.

9.6. ábra Melyek a vállalkozások versenyképessége javításának főbb eszközei az elkövetkező öt évben? (válaszok száma, db)



*Megjegyzés:* 1. új termelési eljárások bevezetése (beruházások), 2. új termékek, szolgáltatások bevezetése (a meglévő technológiával), 3. meglévő kapacitás bővítése, 4. új telephely létrehozása, 5. környezetvédelmi beruházások, 6. K+F tevékenység, 7. hatékonyságnövelés létszámleépítéssel, 8. hatékonyságnövelés a dologi költségek csökkentésével, 9. kooperáció megyén belül, 10. regionális piac kiaknázása, 11. információáramlás javítása, 12. transznacionális céggel való szoros együttműködés (beszállítói kapcsolatok), 13. marketing tevékenység javítása

- **Munkaerővel kapcsolatos problémák** (összesen 18 javaslat sorolható ide): Mennyiségi jellegű munkaerőhiányról csak néhány válaszadó számolt be, azonban jellemző probléma a nem megfelelő képzettségű (minőségű) munkaerőből származó munkaerőhiány. A képzések, átképzések elérhetőségének megszervezését a vállalkozások vezetői alapvetően az ipari parktól várják, de

a helyi képzési rendszerek profiljának az igényekhez történő igazítását az önkormányzat feladatának tartják.

- **Ipari park fejlesztése** (összesen 36 javaslat sorolható ide): Az ipari park fejlesztésének igénye több, egymással összefüggő tényezőből tevődik össze. A legfontosabb ezek közül az ipari park szolgáltatásainak kiépítése vagy bővítése. (Érdekességként jegyezzük meg, hogy pályázati lehetőségek felkutatásában, pályázatok megírásában sokan jelezték igényüket segítségre. Viszont közülük több cég olyan ipari parkban működik, ahol van pályázati tanácsadással, írással foglalkozó vállalkozás, ami az elégtelen információáramlást tükrözi) További igényként merült fel a betelepülő cégek számának növelésére tett nagyobb erőfeszítés, az információáramlás javítása az ipari parkon belüli cégek, valamint a más ipari parkok irányából, valamint az együttműködés elősegítése az ipari parkok vállalkozásai között. Tehát van igény az együttműködések kialakítására, fokozására, de ezekhez segítséget várnak a vállalkozások az ipari parkot működtető menedzsmenttől. Az ipari park fejlesztését szinte egyöntetűen az ipari park működtetői feladatának tartják a megkérdezettek.

A **vállalkozás versenyképességének növelése**, a jobb eredmények elérése érdekében a vállalkozások alapvetően extenzív stratégiát követnek (9.6. ábra). A versenyképesség javításának legfőbb irányai a megkérdezett cégek esetében egyrészt a meglévő kapacitások bővítése valamint új termékek, termelési eljárások bevezetése. Másrészt fontosnak tartják az információáramlás javítását, beszállítói szerep kialakítását és a marketingtevékenység növelését. Ezzel szemben meglepően kevesen tervezik új telephely létrehozását, a K+F tevékenység kihasználását és a létszámleépítés útján történő hatékonyságnövelést.

#### 9.4. A parkok és a betelepült vállalkozások további fejlődési lehetőségei

Míg az infrastruktúra kiépítését és a helyi környezetbe való beágyazódást a parkokkal szembeni alapvető elvárásnak tekinthetjük, addig az ipari parkok továbbfejlődéséhez, a betelepült vállalkozások hosszú távú sikeres működéséhez, illetve növekedéséhez az innováció feltételeinek és a hálózatos együttműködés lehetőségeinek megteremtésére van szükség.

##### 9.4.1. Innovációs tevékenységek

Ahhoz, hogy a parkokban az innovatív vállalkozások aránya növekedjen, két úton lehet eljutni: egyrészt **K+F tevékenység betelepítésével**, másrészt pedig a már benn lévő **vállalkozások K+F aktivitásának** növelésével.

Az **innovativitás jelenlegi szintjének** vizsgálatakor kiderült, hogy a megkérdezett 82 vállalkozás közül mindössze 8 rendelkezik kutató-fejlesztő munkatárssal, míg 62 egyáltalán nem költ árbevételéből K+F tevékenységre. (Érdekesség, hogy a

8, főállású kutatóval rendelkező vállalkozás közül 2 saját bevallása szerint nem fordít pénzt K+F tevékenységre). A fennmaradó 20 vállalkozás többsége árbevételének mindössze néhány (1-5) %-át fordítja kutatás-fejlesztésre, míg ennél nagyobb arányt mindössze 8 vállalkozás jelölt meg. A K+F tevékenységgel rendelkező cégek szinte kizárólag KKV-k (sőt azon belül is döntően a kisvállalkozások kategóriájába tartoznak), nagyvállalkozás mindössze egyetlen akad közöttük.

Az utóbbi 5 évben a megkérdezettek közül mindössze **7 vállalkozás vásárolt** valamilyen licenciát vagy know-how-t, bár több olyan válaszadó is akad, akik egynél többet is. A megvásárolt technológia származási helyét illetően az Amerikai Egyesült Államok, Németország, Magyarország, Finnország és Horvátország kerültek említésre.

A válaszok alapján a **technológiai innovációval** kapcsolatba hozható összesen 27 cégről elmondható, hogy mintegy fele a gépiparban, vagy ahhoz szorosan kapcsolódó iparágban tevékenykedik, különböző ipari parkokban az ország számos pontján. Azonban a fennmaradó vállalkozások is jellemzően anyagi jellegű termelő tevékenységet folytatnak: mindössze egy szoftverfejlesztéssel, három üzleti tanácsadással, és egy technológia transzferrel foglalkozó cég képviseli a szolgáltató szektort.

A megkérdezett 82 vállalkozás közül mindössze 10 áll kapcsolatban valamilyen **K+F szervezettel**, felsőoktatási vagy kutató intézménnyel, azonban ezen K+F szervezetek egyike sem az ipari parkon belül található. A 10 vállalkozás esetében 4-en az ipari parknak otthont adó településen, 2-en a megyében, 2-en pedig külföldön található K+F szervezettel tartanak fenn állandó kapcsolatot.

A parkok több esetben is próbálkoztak az **innovációs aktivitás telepítésével**, azaz K+F tevékenységet végző vállalkozásoknak a területre való csábításával. Nagykánizsán például a General Electric-kel folytak sikeres tárgyalások. Ugyancsak eredményre vezetett a Mohácsi Ipari Park és a Pécsi Tudományegyetem Műszaki Főiskolai Kara Környezetvédelmi Tanszékének együttműködése. A park inkubátorháza - a megfelelő körülmények kiépítése után - az egyetem tanszékének állandó jelenlétet fog biztosítani. Szintén jó példa a BMGE Innovációs Parkja, ahol a park funkciójából következően jelentős a K+F tevékenység.

A vállalkozások K+F tevékenységét segítő **innovációs intézmények** tekintetében sajnos kedvezőtlen a kép. A 27 ipari parkban jelenleg nagyon kevés működő innovációs intézmény létezik<sup>11</sup>. Ennek oka alapvetően a következő tényezőkre vezethető vissza:

- A vállalatok jórészt **nem igénylik** hasonló szolgáltatások meglétét (mivel alapvetően termelő (összeszerelő) tevékenységet végeznek), vagy az ipari park felelős vezetője úgy gondolja, hogy ezeknek a funkcióknak a megoldása a vállalkozások és nem az ipari park feladata. Az első esetben leggyakrabban

<sup>11</sup> A kérdőívben konkrétan a következő intézmények meglétét vizsgáltuk: technológiai transzfer központ, vállalkozói inkubátorház, innovációs központ, technológiai szolgáltató központ valamint műszaki-gazdasági tanácsadást nyújtó vállalkozás.

multinacionális cégek magyarországi összeszerelő üzemének ad helyet az ipari park, amelyek ezeket a funkciókat az anyavállalat szervezetrendszerén belül oldják meg (pl. a székesfehérvári Sóstói Ipari Park). Az utóbbi esetre „szélsőséges” példaként a kecskeméti TECHNIK Park Heliport említhető, mely egy magánvállalkozás keretén belül működik, így ilyen funkciók kialakításának gondolata fel sem merült, mivel egyetlen feladatuknak az ingatlan-fejlesztést tartják.

- Ezen intézmények **most vannak kialakítás alatt**, mivel több park is belátta, hogy ilyen jellegű intézmény kialakítására szüksége van. Egyrészt vannak olyan parkok, amelyek az első generációs szintet már meghaladták, a betelepült vállalkozások igénylik fejlődésükhöz az innovációs szolgáltatásokat. Másrészt vannak olyan térségek, ahol a helyi gazdaság „fejletlensége” szükségessé teszi – főként inkubációs – szolgáltatások parkon belüli kialakítását.
- Az ipari park egy nagyobb méretű városban működik, ahol **ez a funkció a városban** már megoldott, így nem tervezik létrehozását. Kiváló példa erre Székesfehérvár, ahol az 5 ipari park munkamegosztása ezekre a funkciókra is kiterjed. Természetesen ellenpélda is akad, Nyíregyházán már működik inkubátorház, de ennek ellenére a parkban is tervezik egynek a kialakítását.
- Az ipari park maga erre a célra jött létre, így az ipari park tulajdonképpen „egy nagy innovációs/inkubációs intézmény”, amire példaként a BMGE Innovációs Parkja hozható fel.
- Az Ipari Park egy nagyobb vállalat, vállalatcsoport telephelyeül szolgál, és annak részeként a K+F funkciók megvalósultak már. Példaként a KÉSZ Kft, a Videoton és a General Electric hozható. Azonban a General Electric ezeket a funkciókat az ipari park többi vállalkozásának is a rendelkezésére bocsátja, míg ezzel ellentétben a másik két vállalatcsoport csak tagjainak körére korlátozza azt.

#### 9.4.2. A hálózatos együttműködés lehetőségei

A hálózatos együttműködés előnyeit és lehetőségét mára mind a vállalatok, mind a parkok, mind pedig a gazdaságpolitika alakítói felismerték. Ennek nyomán hazánkban is elkezdődött az intézményesült hálózati együttműködések kialakítása, melynek eredményeként formalizált **beszállítói hálózatok**, illetve **regionális klaszterek** alakultak és alakulnak. Az együttműködő partnerek közötti szorosabb kapcsolat intézményesített kereteinek megteremtése az alábbi lépéseken keresztül érhető el:

1. a vállalkozások már a telephely kiválasztásánál figyelembe veszik a későbbi együttműködés lehetőségét,
2. az azonos ipari parkon belülrre települt vállalkozások között alakul ki együttműködés,
3. az ipari parkba települt cégek és közvetlen környezetük között jön létre együttműködés (települési szint),



4. nagyobb területi egységre (megyére, régióra) kiterjedő együttműködés jön létre,
5. külföldi kapcsolatok alakulnak ki.

Természetesen ezen lépcsőfokok némelyike kihagyható, illetve ezek a folyamatok nem feltétlenül ebben a sorrendben követik egymást. Egy vállalkozás azonban – különösen egy újonnan létrejött – ezt az utat tudja legkönnyebben, szerves fejlődés útján bejárni. Ezekhez a fokozatokhoz az ipari parkok intézményesített segítséget tudnak nyújtani. Telephelyet biztosítanak az azonos termelési vertikumba tartozó vállalkozások számára, segítik kapcsolat kialakítását az ipari parkon kívüli vállalkozásokkal, illetve ipari parkok közötti kapcsolatok kiépítésével teremtenek lehetőséget a vállalkozások együttműködéséhez. A továbbiakban az ilyen együttműködésekhez szükséges tényezők vizsgálatával foglalkozunk.

1. Az ipari parkok vezetőinek véleménye szerint már a **telephely megválasztásánál** is szerepet játszhat a potenciális beszállítók, vásárlók közelsége. A 27 ipari parkból 15-ben jelezték, hogy ez – több-kevesebb – szerepet játszott a betelepülésre vonatkozó döntés meghozatalakor. Külön kiemelendő az integrátor vállalkozással rendelkező parkok esete (pl. Suzuki, KÉSZ, Videoton), ahol meghatározó a betelepülésnél a kulcsvállalattal vagy annak tevékenységével való kapcsolat.

Természetesen vannak olyan ipari parkok, ahol ez a tényező semmilyen kimutatható szerepet nem játszott, inkább az ipari park és a település nyújtotta üzleti környezet vonzotta a letelepülő vállalkozást. Azonban, ha a betelepülő cég országából már másik vállalat működött az ipari parkban, akkor azt feltétlenül megkeresték és kikérték a véleményét.

2. A parkok túlnyomó többségében (20) **nem tervezik hálózatos együttműködés** (klaszter) tudatos kialakítását a parkon belüli cégek között (vagy túlnyomórészt az ő részvételükkel). Ennek okaként a következőket jelölték meg:

- a) A klaszter csak egy múló divat, semmi több.
- b) Nem alakítható ki klaszter, mert a betelepült vállalkozások tevékenységi köre eltér egymástól, illetve a térség többi vállalatától. Egy ilyen kezdeményezéssel pedig nem szeretnék a park vállalatainak egy részét elveszíteni, elijeszteni.
- c) A betelepült cégek multinacionális vállalkozások leányvállalatai, amelyek az anyavállalaton keresztül kialakult kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, így hálózatok kialakítására nincs igényük.
- d) A park szintjén nem érdemes, de regionális vagy megyei szinten mindenképpen szükség volna rá.
- e) Volna rá ugyan lehetőség, de nem tervezik. Kialakulását a piaci folyamatokra vagy a vállalkozások spontán kezdeményezésére bízzák.

Ezzel szemben a többi (7) ipari parkban **megindult egy-egy klaszter kialakítása**, vagy már létrejött hasonló együttműködés park cégeinek vezetésével vagy részvételével:

- f) Tudatosan törekszenek klaszter kialakítására (pl. Klasztergom, PANAC).

g) Spontán módon, az integrátor vállalat révén jött létre ilyen együttműködés (pl. KÉSZ).

3. A park és **közvetlen környezetének, településének** együttműködése az ipari park beágyazódásától függ, amit korábban már részletesen tárgyaltunk.

4. A már említett Klasztergom és PANAC is **nagyobb területi egységre** (megyére, régióra) kiterjedő együttműködést célzó kezdeményezések (és a többi magyarországi klaszter is ebbe a kategóriába sorolható). Ezekhez az elképzelésekhez az ipari parkok hálózatos együttműködése tud megfelelő keretet biztosítani. A hazai kapcsolatok terén a következő alapeseteket különböztethetjük meg:

- a) Semmilyen kapcsolatban nem áll más ipari parkokkal (4 válaszadó).
- b) A kapcsolat csak formális, de semmilyen operatív tartalommal nem rendelkezik. A formalitás legtöbbször az Ipari Parkok Egyesületében meglévő tagsági viszonyban jut kifejezésre (4 válaszadó).
- c) A kapcsolat pusztán tapasztalatcserére korlátozódik. Ez is leginkább a földrajzilag közel fekvő ipari parkok relációjában jelenik meg (9 válaszadó).
- d) Kiterjedt kapcsolatrendszerrel rendelkezik az ipari park, mely konkrét tartalommal is bír. Ez kifejeződésre jut közös marketingben, közös érdekképviseletben vagy regionális koordináló szerepben (10 válaszadó).

A kapcsolatokban kitüntetett szerepet játszik a földrajzi közelség. Még a rendszeres tapasztalatcseréről számot adó ipari parkok is megjegyezték, hogy **élő kapcsolatokat** csak a közeli (a megyében vagy régióban lévő) parkokkal ápolnak.

Különös szerepe van az együttműködésnek Székesfehérváron és Kecskeméten. Székesfehérváron az öt ipari park munkamegosztásban működik a szolgáltatások terén, és gyakori a tapasztalatcsere. Kecskeméten pedig, ha egy potenciális befektető felkeresi az egyik parkot, de az nem felel meg igényeinek, akkor figyelmébe ajánlják a város többi parkját. Tehát itt az önálló parkokat egy „nagyobb” identitás, a település fogalma kapcsolja össze.

5. A **külföldi kapcsolatok kialakításának** legkézenfekvőbb módja a parkok szintjén a tanulmányutak szervezése, mivel a magyar ipari parkok időben később jöttek létre, mint nyugati társaik, és az ipari parki program beindulásakor már léteztek olyan sikeresen működő parkok szerte a világon, melyektől van mit tanulnunk. Ennek ellenére a parkok közel fele nem ismer olyan külföldi példát, amelyet követendőnek tart. Sokan azért, mert nem is tanulmányozták más (külföldi) parkok példáján keresztül az alapítás és a működtetés lehetséges nehézségeit. Ezzel szemben akadt olyan parkvezető is, aki járt tanulmányúton, de úgy ítéli meg, hogy a külföldi példák Magyarországon nem alkalmazhatók. Egyrészt teljesen más feltételrendszer között kell működniük, anyagi lehetőségeik kedvezőbbek, másrészt más gazdasági helyzetben hozták létre a parkokat Nyugat-Európában.

Azok a parkvezetők, akik jártak külföldi ipari parkokban, elsősorban az olasz, angol, francia és német parkokat említették. Név szerint leginkább az angol ipari parkok kerültek említésre az interjúk során (pl. Cambridge). Érdekességként említ-

jük meg, hogy van olyan ipari park, amely „példaképként” a Győri Ipari Parkot nevezte meg, tehát hazánkban is működnek már modellértékű parkok.

A megkérdezett ipari parkok közül mindössze 7 **működik együtt** külföldi ipari parkokkal, míg egy esetben folynak a tárgyalások az együttműködés lehetőségéről (Esztergomról van szó, ahol az új híd nemrég teremtette meg az együttműködés fizikai alapját). Érdekesség, hogy a Dunától keletre található parkok közül egyedül Nyíregyháza és Debrecen rendelkezik külföldi kapcsolatokkal, míg a dunántúli parkok mintegy fele számolt be ilyenről. A felmérés eredménye azt mutatja, hogy a külföldi partnerrel rendelkező ipari park vállalkozásai az ilyen kapcsolatrendszerrel nem rendelkező társaikhoz képest átlagosan 2,5-szer akkora árbevételt érnek el, másfélszer annyi munkavállalót foglalkoztatnak, másfélszer akkora exporthányadot érnek el és több mint kétszer akkora értékű beruházás aktiváltak már. Természetesen ezek átlagos értékek, mindkét oldalon akadnak kivételek: a nagy parkok közül a székesfehérvári Videotonnak nincs külföldi ipari parkkal kapcsolata, míg a kicsi, de külföldi kapcsolattal rendelkező parkra példa a Debreceni Ipari Park.

Másik meghatározó tényező a **földrajzi fekvés**. A külföldi kapcsolattal rendelkező parkok szinte mindegyike az országhatár közelében található (egyedüli kivétel Ajka), ami a kapcsolat kialakítását és fenntartását egyaránt megkönnyíti. Természetesen önmagában az a tény, hogy egy ipari park a határ közelében fekszik, még nem elégséges feltétele a külföldi kapcsolat meglétének (pl. Diósgyőr, Mohács, Nagykanizsa, Mosonmagyaróvár).

A vállalkozások szintjén a külföldiekkel való együttműködés alapvető feltétele valamilyen **idegen nyelv** tárgyalási szintű ismerete. A megkérdezett 82 vállalkozás közül 60-nak van tárgyalóképes idegennyelv-tudással rendelkező munkatársa. Érdekesség, hogy a fennmaradó 22 vállalkozás között 3 olyan is akad, amely részben vagy egészében külföldi tulajdonban van.

A hálózatos együttműködés kialakításához természetesen a vállalkozásoknak is aktívan közre kell működniük. A vizsgálatba bevont 82 vállalkozás közül azonban 66 jelenleg semmilyen **beszállítói hálózatnak nem tagja**. A 16 igenlő választ adó vállalkozás közül 4 azonos ipari parkban található az integrátor vállalkozással, 2 azonos településen, 8 pedig az ország többi részén (a megyén kívül) található vállalatnak szállít be. Két olyan vállalkozás is akad, amelyek integrátor vállalkozása külföldön található, mindkettő a Szentgotthárdi Ipari Parkban van.

A megkérdezett vállalkozások közül mindössze 8 tagja valamilyen **klaszternek** vagy klaszter kezdeményezésnek. A 8 vállalkozás 5 ipari parkot reprezentál, amelyek közül csak a Homokháti Ipari Park (Mórahalom) található a Dunától keletre. A megkérdezettek között 13 olyan vállalkozás (16%) is akadt, akik nem rendelkeznek megfelelő információkkal a klaszterekről, ami azért is meglepő, mert ezek a szerveződések az elmúlt időszakban a kormányzati gazdaságfejlesztés egyik központi elemévé léptek elő.

A formalizált hálózatos együttműködések általában **magas szintű specializációt** is jelentenek. Az adott térségnek ekkor egy-két iparágra és az azt szolgáló tevékenységekre kell koncentrálnia erőforrásait. Amennyiben ezt az ipari parkok vezetésén

keresztül kívánjuk elérni, akkor a parkoknak is specializálódni kell valamilyen profil kialakításával. Azonban ezt a 27 park közül mindössze a Homokháti Ipari Parkban tartják szükségszerűnek. A többi parkban a specializálódás és a profilírozás szükségességét firtató kérdéseinkre a következő válaszok valamelyikét kaptuk:

1. **Nem szükséges.** A sokszínűséget, a több lábbon állást tartják követendőnek. (Ebből a szempontból érdekes Ózd helyzete. Ők kimondottan szeretnék egy sokszínű, számos iparágat tartalmazó ipari parkot kialakítani, de a település adottságai, hagyományai továbbra is a nehézipari cégeket vonzzák az ipari parkba. Minden betelepülőnek örülnek, aki munkahelyet teremt, így nem akadályozzák meg a betelepülést. A legutóbbi betelepülőt is szívesen látták, mindössze ennyit jegyeztek meg: „Na, még egy öntöde”.)
2. **Nem tehetik meg.** Mind a telephelyek, mind a munkaerő piacán túlkínálat és erős verseny van, így minden egyes betelepülőnek örülni kell. Bár ennek ellenére bizonyos helyeken kialakultak vezető iparágak a térség vagy a település adottságai, vagy a már korábban betelepült cégek működési profilja miatt.
3. A már **betelepülteket nem akarják elveszíteni**, ráadásul a benn lévő vállalkozások sokszínűsége nem is teszi lehetővé egyetlen profil kiválasztását.
4. Nem kell erőltetni, idővel magától kialakul a park profilja.
5. Park szinten nem tartják szükségesnek az egységes profil kialakítását, inkább nagyobb egységben (település, kistérség, régió) szintjén lenne szükség erre, amibe a park szervesen illeszkedne.

A válaszok többsége az első három kategóriába tartozik, ami azt is mutatja, hogy telephelyek tekintetében Magyarországon jelenleg kínálati piac van. Az utolsó két választ mindössze egy-két ipari park vezetőjétől kaptuk.

#### 9.4.3. Gazdaságpolitika

Az ipari parkok alulról jövő kezdeményezésnek tekinthetők: az önkormányzatok vagy egy vállalkozás tevőleges részvétele és az önerő felmutatása nélkül nem jöhet létre a park. Ennek ellenére kijelenthetjük, hogy elterjedtségüket (a „park alapítási láz” kitörését) mégis gazdaságpolitikai okoknak, a cím és az ezzel járó támogatási lehetőségek megteremtésének tulajdoníthatjuk.

Ahhoz, hogy egy gazdaságpolitikai eszköz elérje célját, szükség van annak ismertségére és elismertségére. Az ipari parki cím valamint a Széchenyi-terv keretében hozzá kapcsolódó pályázatok esetében mindkettő teljesül, azonban napjainkban már nemcsak új parkok megalakítása, hanem a meglévők továbbfejlesztése is cél, amit *Az ipari parkok tízéves fejlesztési programja* fogalmaz meg. Ahhoz tehát, hogy ez sikerrel járjon, szükséges ennek a programnak az ismerete és elfogadása a parkok menedzsmentje által.

A továbbiakban az ipari parkokhoz kapcsolódó **gazdaságpolitikai programok ismertségét**, illetve a tartalmukkal való azonosulást vizsgáljuk meg a parkokkal és a betelepült vállalkozásokkal kapcsolatban. Egyrészt azt, hogy teljesítik-e az ipari

parkokkal szemben támasztott követelményeket. Másrészt azt, hogy részt vesznek-e valamilyen formában a Széchenyi-terv pályázatain. Végül, de nem utolsó sorban pedig azt, hogy ismerik-e a tízéves fejlesztési programot és ezzel kapcsolatban van-e valamilyen elképzelésük a park továbbfejlesztésének irányáról, lehetőségeiről.

(a) *Az ipari parki címhez kapcsolódó követelmények teljesülése*

Az ipari parkokkal szemben támasztott követelmény, hogy a betelepült vállalkozások száma elérje a 10-et, valamint a foglalkoztatottak száma az 500 főt működése ötödik évének végére<sup>12</sup>.

9.2. táblázat A megvizsgált ipari parkok főbb adatai, 2001. december 31

<b>Ipari Park</b>	<b>Cím elnyerésének éve</b>	<b>Vállalkozások száma (db)</b>	<b>Foglalkoztatottak száma (fő)</b>
Claudius Ipari Park (Szombathely)	1997	36	8.100
Csongrádi Környezetvédelmi Ipari Park	1998	17	416
Debreceni Ipari Park	1997	4	203
Diósgyőri Ipari Park (Miskolc)	1997	26	812
Egri Ipari Park	1997	3	54
Első Szegedi Ipari Park	1998	2	50
Esztergomi Ipari Park	1997	11	3.299
Győri Ipari Park	1997	30	4.627
Hatvani Ipari Park	1998	17	1.450
Homokhát Ipari Park (Mórahalom)	1997	13	194
KÉSZ Ipari Park (Kecskemét)	1998	9	450
Mohácsi Ipari Park	1999	23	1.649
Mosonmagyaróvári Ipari Park	1999	3	995
Nagykanizsai Ipari Park	1999	9	4.091
Nyíregyházi Ipari Park	1997	6	1.300
Ózdi Ipari Park	1997	102	1.362
Pécsi Ipari Park	1997	12	1.900
Sárréti Ipari Park (Szeghalom)	1998	6	192
Sóstói Ipari Park (Székesfehérvár)	1997	26	4.200
Szentgotthárdi Ipari Park	1997	27	1.704
Tatabányai Ipari Park	1997	36	3.596
Technik-Park Heliport (Kecskemét)	1999	16	1.121
Új Atlantisz Ipari Park (Ajka)	1997	18	288
Videoton Ipari Park (Kaposvár)	1998	9	2.253
Videoton Ipari Park (Székesfehérvár)	1997	70	11.198
Videoton Ipari Park (Törökszentmiklós)	1999	9	1.286

<sup>12</sup> Mivel a Budapesti Műszaki és Gazdasági Egyetem Innovációs Parkja nem rendelkezik ipari parki címmel, így esetében ezeknek a feltételeknek a vizsgálatát mellőztük.

A 27 ipari park közül 13 már jelenleg is teljesíti mindkét feltételt, így életciklusának érett szakaszában tart. 8 ipari park van amelyik a növekedési szakaszban tart, azaz a két feltételnek csak egyikét teljesíti: háromban a foglalkoztatottak száma nem éri el az 500-at, míg ötben a betelepült vállalkozások száma marad el a szükséges títzól. Öt olyan ipari park van, amelyik egyik feltételnek sem tesz eleget, tehát az ún. kezdeti szakaszban tart (9.2. táblázat).

Ha az előírt mutatóknak nem megfelelő 13 ipari park eddigi fejlődési pályáját kivetítjük a következő évekre is, akkor közülük vélhetően további öt park éri el az érett szakaszt<sup>13</sup> az ipari parki cím elnyerésétől számított ötödik év vége előtt. Mindössze három olyan ipari park valószínűsíthető, amelyik az ötödik év végére egyik mutatót sem teljesíti (Sárréti Ipari Park, Első Szegedi Ipari Park, Debreceni Ipari Park).

*(b) Részvétel a Széchenyi-terv pályázatain*

A 27 megkérdezett ipari park közül mindössze 10 nem pályázott a Széchenyi-terv keretében<sup>14</sup>. Ennek okai parkról parkra változnak, de két alapvető okra vezethetők vissza:

- Jelenleg nincs olyan fejlesztési elképzelésük, amivel kapcsolatban pályázni szeretnének (már kiépült a park).
- A kizáró feltételek valamelyikének hatálya alá esnek, például:
  - a) Nem rendelkeznek megfelelő önerővel.
  - b) Túl nagy a hitelállományuk.
  - c) Barnamezős parkok számára csak idén nyílt meg a pályázás lehetősége.

Ezekből megállapítható, hogy a pályázatokon egyöntetűen szeretnének részt venni a parkok. A 17 pályázó park közül legtöbben sikeresen pályáztak, van amelyikük több pályázatával is nyert. A leggyakrabban infrastrukturális fejlesztésre (7 park), illetve inkubátorház vagy innovációs központ kiépítésére (6 park) adtak be pályázatot.

A mintába bevont **vállalkozásoknak** közel a **fele érintett** valamilyen formában a pályázatokon. A megkérdezett 82 vállalkozás közül 31 pályázott a Széchenyi-terv keretében, közülük 28 sikerrel. További 9 cégnek a pályázata éppen elbírálás alatt van. A megkérdezetteknek azonban több, mint fele, 42 vállalkozás azonban egyáltalán nem vett részt a pályázatokban.

<sup>13</sup> Itt a Gazdasági Minisztérium által közölt adatokon túl figyelembe vettük, hogy az Egri Ipari Parkban látogatásunk alkalmával is folytak a bővítési munkálatok, amelynek eredményeként a nyárra a betelepült vállalkozások száma az akkori kettőről 14-re fog nőni.

<sup>14</sup> Egy esetben maga a park nem pályázott, de a tulajdonosként a park ügyeit intéző önkormányzat igen, ami érinti a parkot is.

(c) *Első és második generációs ipari parkok*

Az *ipari parkok tízéves fejlesztési programjában* megfogalmazott csoportosítás az ipari parkok két kategóriáját különbözteti meg: az első és a második generációs ipari parkokat.

A megvizsgált 27 park vezetője közül **7 nem ismerte** az említett fejlesztési programot, és így az abban lévő csoportosítást, míg 20 igen (megjegyezzük: ahhoz képest, hogy az ipari parkok „élvonalá” került be a vizsgálatba, így az, hogy a távlati kormányzati elképzeléseket a megkérdezettek egynegyede nem ismeri, legalább is elgondolkodtató).

A 20 igenlő választ adó közül 17-en tudták besorolni a parkjukat a fejlesztési programban felállított valamelyik kategóriába: **11 első generációs** ipari parknak tartja magát, **5 második generációs**nak (a Nagykanizsai Ipari Park, a székesfehérvári Videoton Ipari Park, a Szentgotthárdi Ipari Park, a szombathelyi Claudius Ipari Park és a kecskeméti KÉSZ Ipari Park), míg 1 válaszadó harmadik generációs (sic!).

A fejlesztési program szerint a második generációs ipari parkok sajátossága, hogy túljutottak az első generációs fejlődésen, tehát az infrastrukturális feltételek és az alapvető szolgáltatás kiépültek. Ezen túlmenően a vállalkozások felé olyan továbbbi szolgáltatások nyújtására képesek, amelyek alapján a következő négy kategória valamelyikébe sorolhatóak be:

- innováció-orientált ipari park,
- logisztikai központ,
- innovációs transzferközpont,
- technológiai inkubátorok és innovációs központok.

Ezekből következően egy **második generációs ipari parkkal** szemben két elvárás fogalmazható meg. Egyrészt az ipari parki címre az ötödik éven túl is szerezzen jogosultságot, azaz teljesítse a vállalkozások és a foglalkoztatottak számára vonatkozó elvárásokat. Másrészt rendelkezzen a fent említett szolgáltatások valamelyikével.

A magukat már legalább második generációs parkoknak tartók közül ketten ugyan nem teljesítik a betelepültségre vonatkozó elvárásokat, de ha fejlődésük az eddigi ütemben folytatódik, akkor várhatóan mindkét értéket túllépi ezen év végére. A szolgáltatások megléte már nem állapítható meg ennyire egyértelműen. Az viszont elmondható mindegyikükről, hogy valamilyen innovációs szolgáltatást nyújtó intézmény (technológiai transzfer központ, innovációs központ vagy technológiai szolgáltató központ) található vagy a park területén, vagy a park számára otthont adó településen.

Megvizsgáltuk azt is, hogy a lehetséges második generációs kategóriák közül a parkok melyik irányában kívánnak **továbbfejlődni**. Három válaszadó semelyik kategóriát nem kívánja elérni (Győri Ipari Park, Tatabányai Ipari Park, szeghalmi Sárreői Ipari Park), míg egy szerint (Ózdi Ipari Park) nem alkalmazhatóak parkjukra a

kategóriák. Kilencen a **logisztikai szerepkört** kívánják betölteni, ráadásul a válasszokból a már létező logisztikai fejlesztésekre kiírt pályázatokon való részvételi szándékot is feltételezni lehet. További egy park technológiai inkubátor és innovációs központ szeretne lenni (szombathelyi Claudius Ipari Park), egy pedig innováció orientált ipari park (nyíregyházi Login Ipari Park). Két olyan park is akadt, amelyik egyszerre két funkciót is meg kíván valósítani: logisztikai és technológiai szerepkörre egyaránt vágyik (Szentgotthárdi Ipari Park, Egri Ipari Park).

(d) *Az Integrátori Ipari Park*

Szintén a parkok fejlettségének elismerésére szolgál az Integrátori Ipari Parki cím is. 17 parkban jelenleg nem tervezik az Integrátor Ipari Park cím elnyerését. A Győri Ipari Park azzal indokolta döntését, hogy a működés minősít, így nem érzik szükségét a cím elnyerésének (ugyanezen ok miatt nem tartják a második generációs fejlődési kategóriák egyikét sem elérendőnek). További három park korainak tartja a pályázaton való indulást: még nem érték el fejlődésük azon szakaszába, ahol ez indokolt. Hat ipari parki vezető nyilatkozta, hogy megpályázzák a címet (bár kettő nem tudta pontosan, hogy mit jelent a cím, de valószínűsítette, hogy pályáznak), míg a Debreceni Ipari Park már most is 20, az Észak-Alföldi régióban található ipari park együttműködését koordinálja, így a címtől függetlenül is ilyen szerepet töltenek be véleményük szerint.

Az utóbbi hét ipari parkra vonatkozóan megvizsgáltuk, hogy megfelelnek-e az **Integrátor Ipari Park** cím pályázatában megkívt feltételeknek. A szóban forgó ipari parkok: Esztergom, Videoton (Székesfehérvár), Szentgotthárd, Pécs, Login (Nyíregyháza), Debrecen, Homokhát (Mórahalom).

1. **Legalább két éves beszámoló elkészítése és elküldése:** Ezen parkok mindegyike 1997-ben alakult, így megfelelnek ennek a kritériumnak.
2. **Betelepültség mértéke:** A 10 hektáros minimumot az ipari parkok mindegyike teljesíti.
3. **Ipari parki címben vállaltak teljesítése:** A betelepült vállalkozások és a foglalkoztatottak számára vonatkozó előírásokat jelenleg három ipari park nem teljesíti. A vállalkozások száma Nyíregyházán és Debrecenben nem éri el a 10-et, míg a foglalkoztatottak száma Mórahalmon és Debrecenben nem éri el az 500 főt. A három ipari park közül a debreceni az, amelyik várhatóan a cím elnyerését követő ötödik év végére sem lesz képes az előírásokat teljesíteni, amennyiben fejlődése továbbra is az eddigi ütemben folytatódik (lásd (a) pont).
4. **Szolgáltatások kiépültsége:** A szolgáltatások kiépültségére vonatkozó előírások vizsgálatát megnehezíti, hogy a fizikai infrastruktúra megléte önmagában még nem elegendő a szolgáltatás nyújtásához. Ennek köszönhetően sokszor a parkokban elérhető szolgáltatások csak papíron léteznek, és tényleges kiépítésükre csak az igények felmerülését követően kerül sor. Azonban abból kiindulva, hogy minden parkban igyekeznek mindenfajta szolgáltatást elérhetővé



tenni a vállalkozásoknak, feltételezhetjük, hogy ezt a feltételt mindegyik park teljesíti.

5. **Környezetre való hatás:** Bár a pályázati kiírás nem tartalmazza annak vizsgálatát, hogy a park a környezetében található vállalkozásoknak is nyújt-e szolgáltatásokat, azonban az Integrátori Ipari Park cím leírásában szerepel, hogy „az ipari parkban és környezetében működő vállalkozások részére széleskörű szolgáltatásokat nyújtó” parkot takar az elnevezés. A szóban forgó hét ipari park közül három már most is nyújt szolgáltatásokat a parkon kívül található vállalkozásoknak, három még csak tervezi, míg egy nem is tervezi nyújtani azt.

A vizsgálatba bevont és az Integrátori Ipari Parki címre pályázni szándékozó hét ipari park közül jelenleg mindösszesen kettő (Pécsi Ipari Park, székesfehérvári Videoton Ipari Park) felel meg az integrátori parkkal szemben támasztott követelményeknek. (A vizsgálatban részt vevő további 20 ipari közül jelenleg további 5 felel meg a fenti feltételeknek).

Egy empirikus felmérés eredményeit mindig nehéz néhány gondolatban összefoglalni, de azt elmondhatjuk, hogy hazánkban az ipari parkok élcsoportjában is a legkülönbözőbb fejlettségű és felkészültségű parkok találhatók. Annak ellenére, hogy az ipari park eredendően, mint a helyi gazdaságfejlesztés egyik motorja szolgálna, számos park sok területen elégedettnek tűnik az eddig elért eredményekkel, és nem dédelget további ambiciózus terveket. Az is meglepő, hogy a fejlettebbnek számító parkok közül sokan nem ismerik a gazdasági kormányzat rájuk vonatkozó hosszabb távú elképzeléseit, illetve vannak olyanok is, amelyek nem értenek egyet a kijelölt fejlődési irányokkal, vagy egyes elképzeléseket haszontalannak tartanak. Ez viszont intő jel arra vonatkozólag, hogy a parkok jövőbeni sikeres fejlődésének nemcsak az unalomig hangoztatott tényezők, hanem a ténylegesen jól működő parkok szakmai álláspontjának a politikai (gazdaságpolitikai, területfejlesztési) elképzelésekbe való integrálása is feltétele.

## 10. A hazai ipari parkok helyzetéről és továbbfejlesztésük lehetőségeiről

*Buzás Norbert – Lengyel Imre*

Az ipari parkok fejlődésének és fejlesztésének lehetőségeivel foglalkozó kutatásunk során egyrészt áttekintettük azokat a **nemzetközi és hazai tapasztalatokat**, gondolatköroket, amelyek az ipari parkok továbbfejlesztéséhez felhasználhatók (2-8. fejezetek). Másrészt elvégeztünk egy empirikus felmérést (9. fejezet), melynek során 2002 áprilisában megpróbáltuk feltárni és bemutatni a hazai **ipari parkok jelenlegi helyzetét**. A parkok továbbfejlődésére és -fejlesztésére vonatkozó gondolatok és javaslatok főleg ebből a két információforrásból származnak. Természetesen felhasználtuk korábbi felméréseink és területfejlesztési munkáink (pl. a Dél-alföldi régió gazdaságfejlesztési stratégiájának, illetve KKV-fejlesztési operatív programjának kidolgozásakor) során szerzett információkat és tapasztalatokat, valamint a kutatásban résztvevők kiemelkedő nemzetközi és hazai ismereteit.

Következtetéseinket és ajánlásainkat<sup>1</sup> három részre osztottuk: a nemzetközi tapasztalatok hazai alkalmazhatóságára, a tízéves fejlesztési program és az ipari park pályázatok értékelésére, és végül a parkok együttműködési lehetőségeinek elemzésére.

### 10.1. Nemzetközi trendek és tapasztalatok

1. A globalizáció új gazdasági teret hozott létre, a globális vállalatok tartós versenyelőnyei **földrajzilag koncentrálnak**. Ez a folyamat a vállalatok esetében azt jelenti, hogy a lényegi tevékenységeket (amelyek többsége stratégiai jelentőségű, avagy innovációhoz kötődik) koncentrálnak, míg az értéklánc kevésbé hatékony részeit (pl. összeszerelés) kihelyezik, több esetben pl. magyarországi ipari parkokba. Míg a fejlett országokban az innovatív tevékenységek koncentrációja (tudományos parkok, kutató parkok, innovációs központok stb.) a jellemző, addig a fejlődő országokban inkább az alacsonyabb hozzáadott értéket nyújtó, kevésbé innováció-igényes kihelyezett tevékenységeké, amelyekhez elsősorban előkészített ipari területek szükségesek.

---

<sup>1</sup> Mind a következtetések, mind az ajánlások a kutatók önálló véleményét tükrözik, amelyek több esetben eltérnek a kormányzati szervezetek által megfogalmazott álláspontról.

2. Többcélú ipari tevékenységre **előkészített ipari területek (industrial estates)** már régóta léteznek, de a 70-es évek előtt inkább ingatlanfejlesztési (néha területfejlesztési) céllal hozták létre őket, illetve egy-egy (fordista) nagyvállalat építette ki saját magának. A 70-es évek óta az átalakuló, karcsúsodó nagyvállalatok széles alvállalkozói és beszállítói körre támaszkodnak, melyeknek igényei miatt felgyorsult az ipari területek kialakítása. Az egyes országok (központi és helyi) kormányzatai reagáltak a globális változásokra: egyrészt a meglévő ipari területek modernizálásával elindították a hagyományos iparágak (főleg nehézipar) által érintett térségek re- és dezindusztrializációját, másrészt a 70-es évektől új ipari területek kialakítása is előtérbe került, ebben a folyamatban az infrastruktúrával ellátott ipari parkok fontos szerepet töltek be.

3. A globalizáció új „közjavakat” helyezett előtérbe. Amíg a 70-es évekig tartó modern szakaszban főleg a közúthálózat, az energiahálózatok, vagy a közoktatás fejlesztésére irányult, addig napjainkban a „posztmodern közjavak” iránti igények erősödtek fel. A tömegesen megjelenő kis- és középvállalatok (ahol a munkaerő kétharmada dolgozik) jórészt nem tudják saját vállalati szervezetükön belül kiépíteni a piaci versenyben való sikerességhez szükséges részlegeket (marketing, adóügyek, könyvelés, informatika stb.), ezeket a szolgáltatásokat inkább megvásárolják. Ezáltal tömeges igény jelentkezik a különböző üzleti szolgáltatások iránt, amelyek elérik a támogatásukat indokoló kritikus tömeget: kisebb a társadalmi költsége ugyanis annak, ha közösségi forrásokból támogatják (olcsóbbá teszik) a kezdő vállalkozásoknak nyújtott üzleti szolgáltatásokat (kvázi-közjavakat), mintha a társadalom lemond ezen vállalkozásokról. Ez a felismerés öltött testet a fejlett országok **inkubációs programjaiban**, amelyek keretében az ígéretes kezdő vállalkozásokat kiemelten támogatják. Ezek nem hagyományos direkt támogatások (adókedvezmények, kedvezményes hitelek, kamattámogatások stb.) révén, hanem **indirekt támogatásokként**, azaz adott helyen működő (parknak, központnak nevezett) szolgáltató cég (ügynökség) által nyújtott kedvezményes üzleti (ügyviteli, marketing stb.) szolgáltatások és jutányos iroda (ingatlan)-bérlet formájában jutnak el a támogatandó vállalkozásokhoz. Az ilyen indirekt támogatások akkor a leghatékonyabbak, ha a támogatandó vállalkozások hasonló tevékenységet folytatva térben koncentrálnak, klaszteresednek, azaz egyazon parkban működnek.

4. A nemzetközi tapasztalatok azt hangsúlyozzák, és ezt a hazai igények is alátámasztják, hogy az ipari park nem célja, hanem **eszköze a helyi gazdaságfejlesztésnek, s elsődleges szerepe a munkahelyteremtésben** nyilvánul meg. Ennek megfelelően a parkok fejlesztése szervesen be kell, hogy épüljön a regionális és megyei területfejlesztési koncepciókba. Főleg a parkok továbbfejlesztésénél lényeges, hogy ez tágabb környezetükkel összehangoltan történjen, mivel a szűkös innovációs bázist mindenképpen a nagyobb városokba kell koncentrálni.

5. A **regionális gazdaságfejlesztés szokásos fázisait** vizsgálva a hazai térségek többsége még csak az „iparági verbuválásnál” tart, melynek során - főleg olcsó termelési tényezőkkel - nagyvállalatok telephelyeit próbálják területükre csábítani. A szerkezet-átalakítás fázisa még csak a Dunántúl néhány városában és azok von-

záskörzetében figyelhető meg, míg Budapesten a gazdaság már az újraszerveződés (reorganizáció) fázisába lépett. Az **iparági verbuválás** alapvető eszköze egyértelműen az ipari park, amely ezen a szinten beváltotta a hozzá fűzött reményeket. Visszont a szerkezet-átalakítás már nem pontszerű, hanem az ipari parkon túlmutató helyi szerveződések (innovációs intézmények, speciális felsőoktatás stb.) igényel, amelyek még a fejlettek tartott dunántúli városokban is csak most formálódnak. Ennek elsődleges eszköze az ipari park, mint szervezet és a különböző intézmények (felsőoktatási intézmények, kutatóhelyek, vállalkozásfejlesztési szervezetek, gazdasági kamarák stb.) közötti kapcsolatrendszer, ami még a legfejlettebb parkok esetében is még csak kialakulóban van.

6. Magyarországon az **ipari parkok kialakulására** alapvetően két tényező hatott. Az egyik a globális átrendeződés, amelynek hatására a fejlett országok feldolgozóipari vállalatai kihelyezték élőmunka-igényes (néha környezetterhelő), főleg betanított, avagy szakmunkára alapozott tevékenységeiket, melyekhez csak előkészített ipari területre (vonalas infrastruktúra kiépítése, közüzemi szolgáltatások stb.) és ipari gyakorlattal rendelkező munkaerőre volt szükségük. A másik tényező a hazai rendszerváltásból adódó szerkezetváltás, melynek keretében a helyi önkormányzatok a munkanélküliség mérséklésére - részben saját forrásaikat is bevonva - megpróbálták nagyobb vállalatok (főleg multinacionális cégek) telephelyeit településükre csábítani, amelyeknek természetes igénye volt az előkészített ipari terület.

7. A fejlett országokban különböző típusai figyelhetők meg a parkoknak és központoknak. Az EU-ban kialakult tipizálások szerint **a hazai ipari parkok többsége csak előkészített ipari terület**, ahol alig fordul elő inkubációs tevékenység, mivel ott főleg nagyvállalatok kihelyezett részlegei működnek. Felmérésünk szerint a fejlettek tekinthető szerveződések közül egy sincs Magyarországon: **sem tudományos park, sem innovációs központ, sem technológiai park**, legfeljebb ezek létrehozására irányuló kezdeményezések vannak. A fejlettebb ipari parkok közül néhányban megfigyelhetők ugyan közös szolgáltatások, de ezek is jórészt alacsony szintűek. Több esetben az ipari parkokban vámszabad területek vannak, és ezen cégeknek nyilván semmilyen hazai beszállítóval nincs érdemi kapcsolatuk.

8. A nemzetközi fogalomrendszer alapján (főleg a nemzetközi szervezetek és az EU angol kifejezéseit vettük alapul) úgy tűnik, hogy **az ipari területek jellemzésére differenciáltabb fogalmakra van szükség**: nem szerencsés minden szerveződést ipari parknak nevezni, illetve az innovációs intézményrendszert sem lehet kizárólag az ipari parkokra alapozni. Úgy véljük, hogy a külföldi befektető másra asszociál „industrial park” esetén, mint amit mi gondolunk (és az esetek többségében nyújtani tudunk), ezért az ipari területek jellemzésére markánsabb kategóriákat kellene kialakítani. Ennek keretében:

- A jórészt területhasznosításra és feldolgozóipari befektető-csábításra kialakított, **szüksős szolgáltatási körrel rendelkező jelenlegi ipari parkok maradjanak az „ipari park” kategóriában, míg önálló feltételrendszerrel kellene támogatni „üzleti parkok”, „innovációs központok” és „tudományos parkok” kialakítását.** Felmérésünk alapján az ipari parkok menedzsmentje (il-

letve tulajdonosai) általában nem szándékoznak innovációs tevékenységekkel „bíbelődni”, mivel számukra a területhasznosítás az elsődleges. Mindössze a parkok ötévesében található innovációs központ, vagy innovációt segítő valamilyen intézmény.

- **Üzleti parknak** kellene nevezni azokat a szerveződések, ahol egy központi-lag előírt **szolgáltatási kört** (vagy annak nagy részét) nyújtja a park a betelepülő cégek számára (azaz nemcsak közművesített területet). Üzleti park válhat ipari parkból is, de lehet új szerveződés is, pl. logisztikai funkciókkal.
- **Innovációs központ** esetén nemcsak a nyújtott szolgáltatásokat, hanem a betelepülő cégek tevékenységi körét is meg lehetne kötni, másképp nehéz a szükséges háttér (eszközök, laboratóriumok stb.) kialakítani. Innovációs központ esetén nem szükséges nagy összefüggő terület, viszont a helyet adó város intézményi háttere is döntő a cím mérlegelésénél. Az innovációs központ fő funkciója az **inkubáció**, az ottani cégek számára kedvezményes bérleti lehetőségek és üzleti szolgáltatások nyújtása, ezért a központ infrastruktúrájának kialakításához (épületek, laboratóriumok stb.), illetve az inkubációs funkciók működtetéséhez is állami támogatás szükséges. Az ilyen innovációs központokban kaphatnának szerepet a **regionális/lokális technológia transzfer szervezetek**, melyek természetesen nem csak a központ „lakóinak”, hanem a térség összes vállalkozásának nyújtanak szolgáltatásaikat. Az inkubáció harmadik funkciója a klaszteredés és a helyi hálózatok kialakulásának elősegítése, amihez szintén hozzájárulhatnak az innovációs központok.
- Nemzetközileg igen sikeresek a **tudományos parkok**. Viszont - mint egy vidéki, integrált egyetem oktatóinak - az a véleményünk, hogy vidéken még évekig nem várható sikeres tudományos park megjelenése. Az autonómiával rendelkező integrált egyetemek legnagyobb gondja jelenleg a megnövekedett hallgatói létszámhoz szükséges infrastruktúra kiépítése, és a tehetséges fiatal oktatói kar megtartása. Továbbá a változásban kevésbé érdekelt hagyományos szakok dominálnak (pl. tanárképzés), továbbra is háttérbe szorítva a vállalkozások igényeit kielégítő képzéseket (pl. műszaki, informatikai stb.). Az állami egyetemektől nem várható el, hogy saját döntéssel hozzanak létre olyan tudományos parkokat, amelyekben sikeres üzleti vállalkozások indulhatnak. Az egyetemeken felhalmozott tudásra alapított (spin-off) cégek tömeges megjelenésének, azaz a kutatók vállalkozóvá válásának számos – a motiváció, a kockázattűrő-képesség vagy a menedzsment készségek hiányából fakadó - akadálya van. Tapasztalataink alapján tudományos parkok szervezése csak egy hosszabb távú állami program keretében, központi stratégia alapján indulhat el a nagyobb vidéki egyetemi városokban (Budapesten az Infopark valódi tudományos parkká válására már rövid távon is van esély). Amint Cambridge példája mutatja, döntő áttörést a tudományos parkba betelepülő külföldi cégek hozhatnak, másképp nem lehet legyőzni a többségben levő ellenérdekelt egyetemi oktatók ellenállását.

9. A helyi gazdaságfejlesztésnél lényeges szempont, hogy az ott működő cégek térségi bázisa is helyben legyen (a menedzsment is ott működjék). Ez az elvárás a KKV-k esetében jórészt egyértelmű, viszont a globális vállalatok magyarországi telephelyeire nyilvánvalóan nem igaz: utóbbiaknak máshol vannak a lényegi tevékenységeket végző részlegeik. A helyi beágyazódás tekintetében **alapvető, hogy minél nagyobb legyen a helyi beszállítók aránya**. A hazai ipari parkokat vizsgálva ez **a folyamat még alig indult el**, a parkok zöme szatellit típusú, azaz a vállalatok helyi kötődése gyenge, sem a térséghez, sem a parkban levő többi céghez nem fűzik tartós kapcsolatok. Mindössze néhány esetben fordulnak elő olyan típusok („kerék-agy-és-küllő”, „hibrid”), ahol már elindult a beágyazódást megerősítő helyi hálózatok kialakítása.

10. A nemzetközi tapasztalatok kiemelik a regionális hálózatok és a klaszterek szerepét. Vizsgálatunk szerint hazánkban még csak induló kezdeményezésekről van szó, **a vertikális (nagyvállalati beszállítói) hálózatok folyamatosan épülnek ki, de a horizontális hálózatok még gyengék**. Klaszterek csak klaszter-alapú gazdaságpolitika, illetve decentralizált regionális politika esetében szerveződnek, ezek pedig nálunk egyelőre még csak formálódnak. Emiatt **klaszterek várhatóan vagy globális nagyvállalatok vertikális beszállítói, vagy kézműves kisvállalkozások horizontális hálózataiból formálódhatnak**. Viszont mindkettőhöz szükséges a közösségi támogatás, egyrészt az innovációs intézmények kiépítése, másrészt a kedvezményes üzleti szolgáltatások hálózatának létrehozása. Mind az „intézményre-épülő”, mind a „hálózatra-épülő” klaszternél a helyi kezdeményezés a döntő, anélkül nem lehetnek sikeresek ezek a szerveződések.

## 10.2. Az ipari parkok tízéves fejlesztési programjáról

2001 szeptemberében, a Széchenyi terv keretében látott napvilágot *Az ipari parkok tízéves fejlesztési programja*. A dokumentum a korábban tapasztalható bizonytalanságokkal szemben egyértelmű fejlődési pályát rajzolt az ipari parkok elé, s ennek keretében határozott célkitűzéseket fogalmazott meg a parkok számának növekedését, illetve funkcionális differenciálódásukat illetően. Mivel a dokumentum az ipari park program 1997-es elindulása óta a legtöbb konkrétumot tartalmazza a parkszerű iparüzést illetően és a benne foglalt elképzelések hosszabb távra meghatározhatják az ipari parkok sorsát és lehetőségeit, így kutatási eredményeinkből levonható következtetéseket összevetettük a tízéves fejlesztési programmal.

A fejlett gazdaságokban az **ipari park sajátos szimbiózisban él a településsel**, létrejötteinek tradicionális oka is valamilyen termelési vagy tudáskoncentráció. Ezzel szemben hazánkban az ipari tevékenységnek a városból való pusztá kitelepítése, vagy éppen egy pénzforrás elérhetőségének ígérete is gyakorta vezetett ipari park megalakulásához. Ennek megfelelően hajlamosak vagyunk minden olyan területet, ahol ipari termelés folyik, ipari parknak nevezni, s ehhez az előző évek „ipari park” címadományozási gyakorlata is hozzájárult, hiszen **a kitüntető címet nem a tényle-**

**gesen alkalmas befogadó háttérgazdaság alapján**, hanem néhány számszerűsíthető követelmény meglétére és gyakran homályos elképzelések felvázolására **adományozták**. Ezt támasztja alá az a tény is, hogy a 2001-ig címet nyert 146 ipari park közül 42-ben (28,8%) a megalakításakor nem volt működő vállalkozás. A gazdaságpolitika irányítói felismerték ezt a helyzetet, és megszigorították a pályázat benyújtásának feltételeit: a pályázat benyújtásakor már legalább öt vállalkozásnak a leendő ipari park területén kell működnie. Ennek ellenére 2001 végén még 19 ipari park (13,0%) területén nem működött egyetlen vállalkozás sem, és a Terra Stúdió előrejelzése alapján az 1997-98-ban címet nyert ipari parkok közel 50%-a nem fogja teljesíteni az előírt 5 év alatt a betelepült vállalkozások és a foglalkoztatottak számára vonatkozó elvárásokat.

Az természetesen általánosan igaz, hogy az önkormányzatok mindenütt azokat a forrásokat pályázták meg, amiket lehetett, ha szükség volt ipari parkra, ha nem, ha életképesnek tűnt, ha nem. Ebből azonban számos helyen a nemzetgazdaság számára szükségtelen ingatlanfejlesztési projektek keletkeztek.

11. A tízéves fejlesztési program stratégiai célként fogalmazta meg azt, hogy „...az ipari parkok az évtized végére ... az innováció, a kutatás-fejlesztés és a modern iparágak megtelepedésének kiemelt helyszíneivé váljanak”. A nemes céllal azonban már az egyes részcélok sem voltak összhangban, hiszen ez a törekvés nyilvánvalóan nem lehet igaz 200-250 ipari parkra, s pláne nem azokra, melyek az ország fejletlen területein pusztá tőkebevonásra és munkahelyteremtésre hivatottak. A parkok megkívánt számának rögzítése eleve aggályos, hiszen az ipari parkok száma a gazdasági aktivitás változásával együtt bővílhet, **nem lehet stratégiai cél a parkok számának határidőre történő emelése**. Már csak azért sem, mert az amúgy is szűkös források nem teszik lehetővé kétszáz park megfelelő fejlesztését.

12. A hazai viszonyokat figyelembe véve nem szerencsés az a stratégia, amely először megduplázza a parkok számát, majd belekényszeríti őket egy – a szűkös forrásokért folyó – versenybe. **A követendő stratégia** egyrészt **a tényleges térségi fejlődést hozó parkok kiemelt támogatása**, másrészt pedig **a támogatásoknak a parkokról a betelepült vállalkozások felé való áthelyezése** lenne. Ennek megfelelően viszont a tartósan életképtelen parkok ipari parki címének mesterséges fenntartása értelmetlen, az ilyen szerveződésektől, amennyiben nem teljesítették az elvárható mutatókat, a parki címet vissza kell vonni. Természetesen a fejlett szolgáltatások nélküli egyszerű iparterületek (a javaslatunk alapján a továbbiakban is ipari parknak nevezett képződmények) is bizonyos feltételekkel bevonhatók az állami támogatási források körébe, de az ilyen típusú – elsődleges infrastrukturális fejlesztést célzó – támogatások nem lehetnek a gazdaságfejlesztés stratégiai területei.

13. A meglévő parkok tényleges fejlesztése egyet kell, hogy jelentsen **a térségi igényekre épülő parki szolgáltatások bővülésének elősegítésével**. A szolgáltatásokat nyilván nem egy park, hanem a helyi gazdasági szereplők széles köre (nemcsak parkon belül, hanem azon kívül is) igényli, így a szolgáltatásfejlesztéssel a park területi gazdasági beágyazódása is javul. Ha ezt nem sikerül elérni, akkor a jobb sorsra érdemes parkok is csak pusztá ipari telephelyek maradnak. A szolgáltatásokat

magától értetődően a környezeti tényezőkhez, a vállalkozások fejlettségéhez és lehetőségeihez kell igazítani: tucatnyi technológiai parkról rövid távon álmodozni sem érdemes, hiszen **a hazai vállalkozások jelentős része technológiai szempontból felzárkózónak minősül**, így számukra a technológia transzfer intézményrendszerének fejlesztése, illetve képzési programok indítása kínálkozik fejlesztési lehetőségként. Tisztában vagyunk azzal, hogy a technológia elterjesztését célzó intézmények már regionális szinten is jórészt hiányoznak, a nemzeti innovációs rendszer számos helyen lyukas, a jelenleg készülő regionális innovációs stratégiák (RIS) még a gyermekbetegségeket élik túl. Az ez irányú fejlesztéseket is össze kellene hangolni az ipari parkok fejlesztési programjával, így a **kiépítendő technológia transzfer intézményrendszere** egyszerre szolgálhatná a parkba települt és az azon kívüli vállalkozások technológiai igényeit.

14. A későbbi parkok telepítésével kapcsolatosan olyan stratégiára van szükség, amely **a szellemi bázisokra építve, a helyi gazdaság adottságainak figyelembe vételével határozza meg az ipari park szükségességét**, s tudomásul veszi, hogy az ilyen prioritások kialakítása egy szükségképpen konfliktusokkal járó folyamat, melyet konzekvensen kell végig vinni. Örömteli, hogy a valódi modern gazdaságszervező erőt jelentő parkok kialakításának igénye a „második generációs ipari parkok” létrehozásának koncepcióján keresztül már a tízéves fejlesztési programban is testet öltött. A megvalósítást illetően azonban a két szint illetően elválasztása továbbra is megkérdőjelezhető, s a további első generációs (tőkebevonós-ingatlanfejlesztős) parkok létesítésének igénye előre vetíti a források kvázi-egyenletes területi elosztása elvének prioritását a tényleges gazdaságszervezés támogatásának elvével szemben.

15. Az egyedi fejlesztésekhez a parkok létrejöttének motivációit kell megvizsgálni. Az egyes alapkategóriák fogalmának és funkcióinak egyre szélesebb értelmezése, illetve a parki sokszínűség amúgy sem teszi lehetővé, hogy a meglévő parkokat – néhány kivételével – a szakirodalom szerinti tevékenységi alapkategóriákba besoroljuk (a szerveződési kategóriákkal más a helyzet). Amúgy sem az a lényeg, hogy minek nevezünk egy parkot, hanem az, hogy milyen gazdasági környezetben működik, milyen peremfeltételeket teremtünk számára, s ezekkel élve hogyan tud igazán térségi integráló erő lenni. A legtöbb park különböző funkciók keveréke, **a specializálódás és a tipizálódás csak a tevékenységek súlypontjait jelenti**, ami egy bizonyos szinten magától is végbe megy, azon túl pedig nincs szükség beavatkozásra. A korábban vázolt javaslatainknak megfelelően véleményünk szerint elegendőnek tűnik, ha a fejlett szolgáltatásokkal rendelkező ipari parkok „üzleti park” megkülönböztetést kapnak, s a specializált fejlesztés mindössze két irányba, az innovációs központ és a tudományos park felé indul el.

16. A **tudományos parkok szervezésénél** feltétlenül meg kell említeni, hogy az újonnan létrehozandó tudásalapú parkokat nem szabad, hogy a régi reflexek megléte sújtsa: a jelenlegi pályázati rendszer ugyanis az egyetem közreműködésével létrehozandó ipari parkkal szemben is elvárja a tíz hektáros, összefüggő terület biztosítását. Ez azonban – meglátásunk szerint - csak közvetlen termelő- vagy hozzá szorosan



kapcsolódó tevékenység esetén indokolható. Egy kutatásra alapuló park esetén, ahol a szolgáltatások dominálnak, ez nem feltétlenül reális elvárás.

### 10.3. Az „integrátor ipari park”

Mint az a kutatás során nyilvánvalóvá vált, hazánkban az ipari parkok jelenlegi fejlődés stádiumában általában véve az **ipari területek** és a **korlátozott szolgáltatásokat nyújtó üzleti parkok** dominálnak. A fejlődés lehetősége a szolgáltatások szintjén megvalósuló specializáció mentén képzelhető el, melynek egy lehetséges forgatókönyve a tudományos parkok kialakulása lehetne. Ez azonban csupán a parkok egy nagyon szűk köre számára reális alternatíva az egyetemi kutatóbázis közelségének nélkülözhetetlensége miatt.

17. Az is bizonyosnak látszik, hogy számos park hosszabb távon is megmarad a **lokális szerepvállalás** szintjén és a helyi vállalkozásfejlesztésben lesz elsődleges szerepe. Az ilyen parkok esetén a külső környezetbe történő beágyazottságot kell erősíteni, különös tekintettel a lokális gazdaságfejlesztésben betölthető szerepre. E folyamat fontos eleme lehet – a más helyi szintű intézményekkel (kamarák, vállalkozásfejlesztési intézmények stb.) való kapcsolatépítés mellett - a **más parkokkal való együttműködés** a méretgazdaságosságban és a kollektív tudásban gyökerező versenyelőnyök kihasználása érdekében.

18. A **kisebbségi gazdasági jelentőségű ipari parkok együttműködése**, sőt a későbbi esetleges hálózatba szerveződése a **legkülönbözőbb előnyöket szolgáltathatja** a résztvevők részére: a rendelkezésre álló információbázis kiszélesedése a kölcsönös információcsere következtében, közös ipari park marketing stratégia kidolgozása és megvalósítása, a felmerülő költségek arányos megosztása stb. révén. Elkezdődhet egy tanulási folyamat, amely során a fejlődésben előrehaladottabb ipari parkok tapasztalataikat, szaktudásukat átadják a fejletlenebb partnereknek, a parkmenedzserek kollektív tudása is hatékonyabb működést eredményezhetne az egyes parkokban, viszonyossági alapon a potenciális betelepülők egy részének kiközvetítése egy másik parkba, amelynek a profiljába esetleg jobban illik az adott vállalat tevékenysége. (Itt meg kell jegyeznünk, hogy az ötlet utópisztikus volta ellenére ilyen jellegű partnerségre már az interjúk során is fény derült.) Hosszabb távon pedig (egy letisztultabb, kiforrottabb együttműködési rendszer esetén) az ipari parkok hálózata – a vállalati hálózatokhoz hasonló módon – egy egységes egészként léphetne fel a külső szereplőkkel szemben, mind a vevői, mind pedig az eladói pozícióban. (Ezzel jelentős méretgazdaságossági előnyöket realizálva.) Az ilyen alapon szerveződő ipari park hálózatok azonban az **együttműködés-rivalizálás kettősségén** alapulnának, hiszen a befektetőkért a továbbiakban is versengeniük kell a partnereknek egymással.

19. Másik oldalról azonban az empirikus felmérések alátámasztják, hogy Magyarországon még a **parkok közti egyedi együttműködések is meglehetősen ritkák**, a hálózati együttműködéseknek pedig még az alapjai sem alakultak ki. Többek közt a tanulmány során készített vezetői interjúk is ezt bizonyítják: a megkérdezett 27 parki vezetőből mindössze 10 esetben számoltak be kiterjedt, tartalommal bíró

együtműködésről. A többi esetben vagy nem alakult ki semmilyen kapcsolat más parkokkal, vagy a kialakult kapcsolat pusztán formális. Összességében tehát megállapítható, hogy a gyakorló szakemberek is érzik az együtműködés szükségességét, azonban a szervezett formák még nem alakultak ki, inkább csak az informális kapcsolatok működnek. Azt informális kapcsolatok nélkülözhetetlenek, de nem elegendők a regionális hálózatok kialakulásához.

20. Az együtműködés megerősítésére szolgálhat az **integrátor ipari park program**. A pályázati kiírás szerint az integrátor ipari parki cím feltételei közé tartozik a **parkok közti együtműködések létrejöttének támogatása és koordinálása**, melynek értelmében az integrátor park egy **hálózatszervező brókerként** funkcionál. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy az „integrátor-létnek” csak akkor lehetnek hosszú távú pozitív hatásai, ha **a minősítés eléréséhez valóban világosan definiált teljesítményt kell nyújtani**. Az integrátori címet csak az előre rögzített elvárások alapján szabad odaítélni, és a későbbiekben sem lehet lehetőséget biztosítani a minősítés elértéktelenítésére.

21. A jelenlegi rendszer azonban **nem biztosít többletforrásokat az integrátori feladatok ellátására**. Mivel pusztán erkölcsi címről van szó, így éppen a sikeres, jól működő parkok nem érdekeltek a cím megpályázásában. Ezt példázza a Győri Ipari Park esete is, ahol a sikeres működést tartják legjobb „erkölcsi elismerésnek”. A finanszírozásra két lehetőség mutatkozik: vagy a központi kormányzat (esetleg helyi önkormányzat(ok) bevonásával) biztosítja a szükséges forrásokat, vagy pedig a szerveződésben résztvevő többi park állja a költségeket. A kezdeti időszakban mindenképp szükséges lenne a további állami szerepvállalás, azonban hosszabb távon csak egyetlen megoldást tartunk elfogadhatónak, **az integrátor ipari parknak kell a tagoknak olyan minőségi szolgáltatásokat nyújtani**, amelyekért azok hajlandóak piaci árakat fizetni.

22. Feltétlenül ki kell hangsúlyozni **az integrátor ipari park fogalom tartalommal való megtöltésének szükségességét**. A gyakorló szakemberek jelentős része még csak nem is ismeri a fogalmat, illetve azok számára, akik ismerik sem világos, hogy a kormányzatnak mi a célja ezzel a címmel. Nem állapítható meg egyértelműen, hogy milyen előnyökkel és kötelezettségekkel jár az integrátor ipari park cím viselése. Ezt a megállapítást alátámasztja az a tény is, hogy a megkérdezett 27 parki vezető közül összesen 7 állította, hogy gondolkoznak az integrátori pályázat benyújtásán. (Ez azért különösen rossz arány, mivel nagyobb részt a jól működő, fejlettebb parkok voltak a vizsgálat alanyai, amelyek alkalmasak lennének az integrátori feladatok ellátására.)

23. A tanulmány lezárásakor, 2002 szeptemberében nagyban folytak a **Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT)** előkészületei. Az NFT, illetve a kapcsolatos regionális fejlesztési stratégiák nagy lehetőséget jelenthetnek a parkok egy részének, azoknak, amelyek innovációs központként, avagy integrátor parkként képzelik el a jövőjüket. Az EU-s támogatások segítségével ugyanis kiépülhet az intézményi háttér (nemcsak a hiányzó infrastruktúra, hanem a „kapcsolati tőke” is az innovációs intézményekkel), így az ipari park a helyi gazdaságfejlesztés „pólusa” lehet: inkubációs funkciói

létrehozásához támogatásokat nyerhet el. Nyilván erre a feladatra nem mindegyik ipari park képes vállalkozni.

Összegzés helyett csak arra a nyilvánvaló tényre hívjuk fel a figyelmet, hogy az ipari parkok többsége a közeljövőben válaszut elé kerül. Az EU-s csatlakozás közeledtével, de főleg belépésünk után várhatóan folyamatosan nőnek itthon is a bérek, aminek következtében az olcsó munkaerőre és egyéb befektetési kedvezményekre letelepedett cégek elhagyják az országot. Az a park és az a helyi (megyei, települési) kormányzat, amelyik nem tesz meg mindent a fejlett szolgáltatások (az inkubáció) kialakítására, még az esélyét is elveszti annak, hogy az erőteljes versenyben jövedelmező munkahelyek maradjanak a térségben. Nyilván ingatlanhasznosítási célú ipari területek mindig maradnak, de a jövő a magasabb hozzáadott értéket előállító, a jelenleginél kvalifikáltabb és ezáltal jobban megfizetett munkaerőt alkalmazó innovációs központoké és tudományos parkoké. Tisztában vagyunk azzal, hogy elképzeléseink inkább a távoli jövőre, semmint a jelenre vonatkoznak, de az ipari parkok eddig is az önszerveződés, az alulról való építkezés, a helyi gazdaságfejlesztés iskolapéldáját mutatták, amit a fejlődés következő fázisában is meg lehetne ismételni.