

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 fogalmánál¹.

¹ 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).

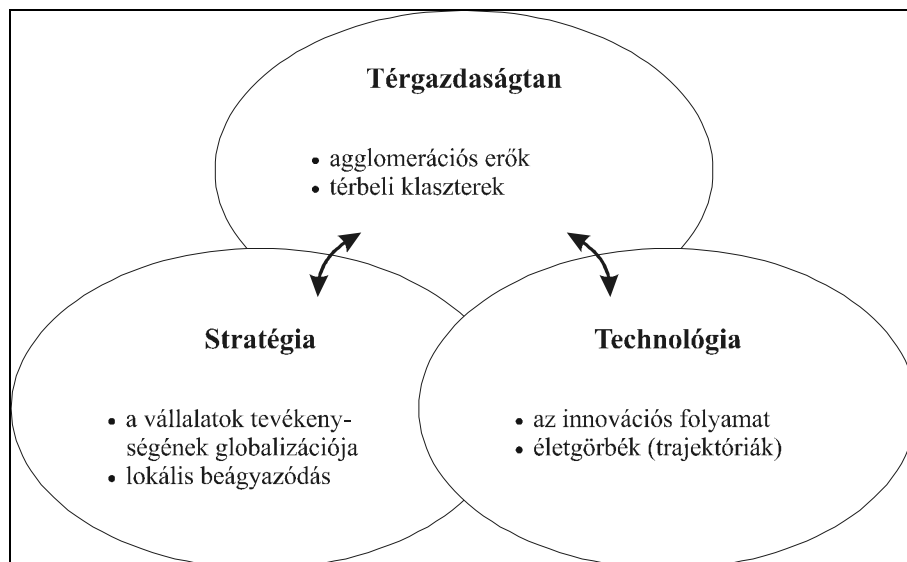
Porter ezt – az empirikus kutatásaival is alátámasztott – jelenséget nevezi **globális-lokális paradoxonnak** (Porter 1998/a): miközben a globális verseny erősödik és a vállalatok többsége globális versenystratégiát dolgoz ki, mindeközben egy adott iparág vezető cégei egy (avagy néhány) térségben, egy 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.

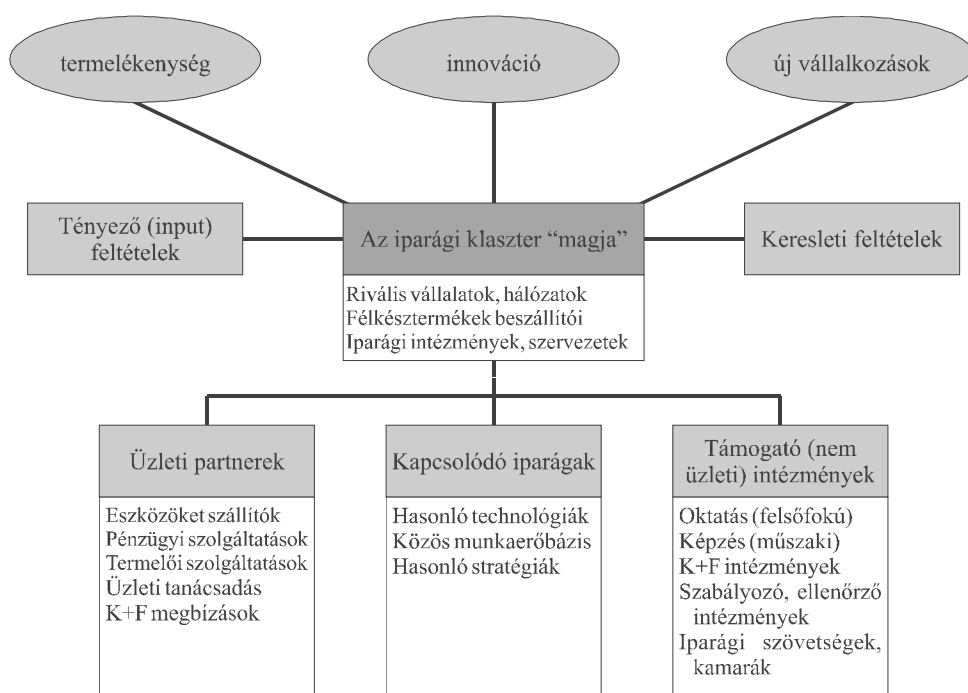
A klaszterekre több modellt dolgoztak ki, amelyekre általánosan jellemző, hogy az adott **iparág egymással rivalizáló kulcsvállalatai** állnak a középpontban, amelyek hálózataikkal, beszállítóikkal és az iparági intézményekkel együtt a klaszter „magját” alkotják (7.2. ábra). Ezek a vállalatok a nagyméretű 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 koncentrációjából származó előnyök egyik fajtáját, a **lokalizációs előnyöket** hasznosítják (Porter 1996). A lokalizációs előnyök nem mások, mint egy adott iparág cégeinek földrajzi koncentrációjából, a speciális iparági szaktudásból, a speciális iparági intézmények és szakképzés, a közös érdekképviselet, a speciális infrastruktúra stb. által nyerhető előnyök (tipikusan ilyenek az olasz iparági körzetek²), 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:

² 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 piacakon megjelenő globális cégekkel sem.

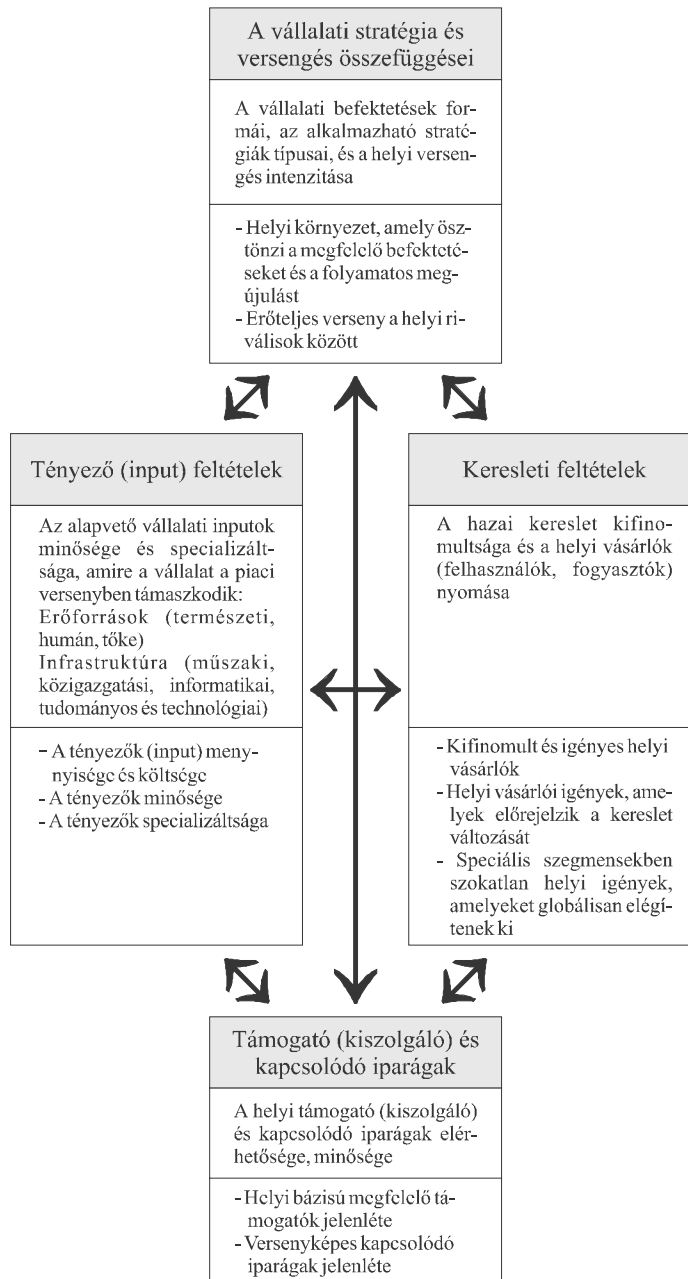
Tanulmányunk szempontjából a klaszterek **térbeli kiterjedése** (térségi bázisa) a lényeges megkülönböztető kritérium, hogy térben mennyire tömörülnek a klaszter magját alkotó vállalkozások és intézmények, azaz egy ipari park esetén lehet-e és hogyan klaszterről beszélni? Mint Porter is többször kiemelte, 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 feltárnunk 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 nyomom 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).

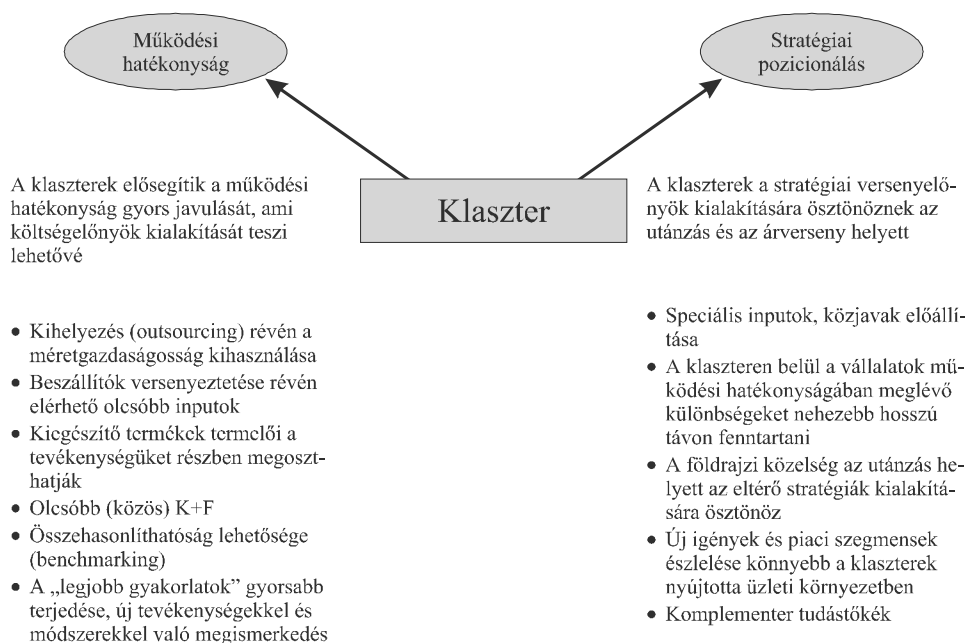
7.4. A klaszterek hatása a versenyelőnyökre

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 vállalaton 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 koncentrált 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 költségelnyök 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

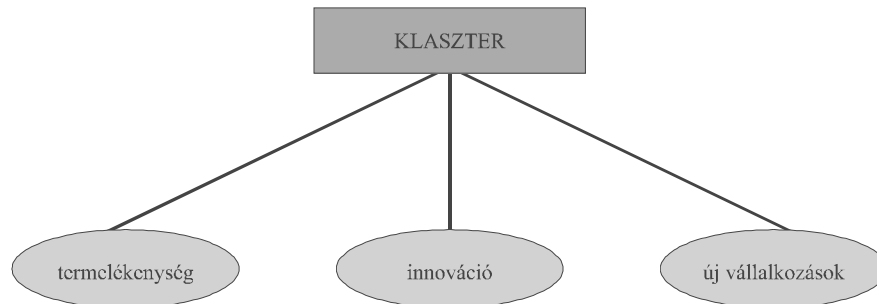
Porter egy régió versenyképességét az ott tevékenykedő vállalkozások versenyképességére vezette vissza, aminek véleménye szerint a termelékenység és annak növekedési szintje jelenti az alapját. A vállalkozások versenyképessége azonban nem pusztán saját képességeiktől, hanem környezetüktől, a régió gazdaságától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

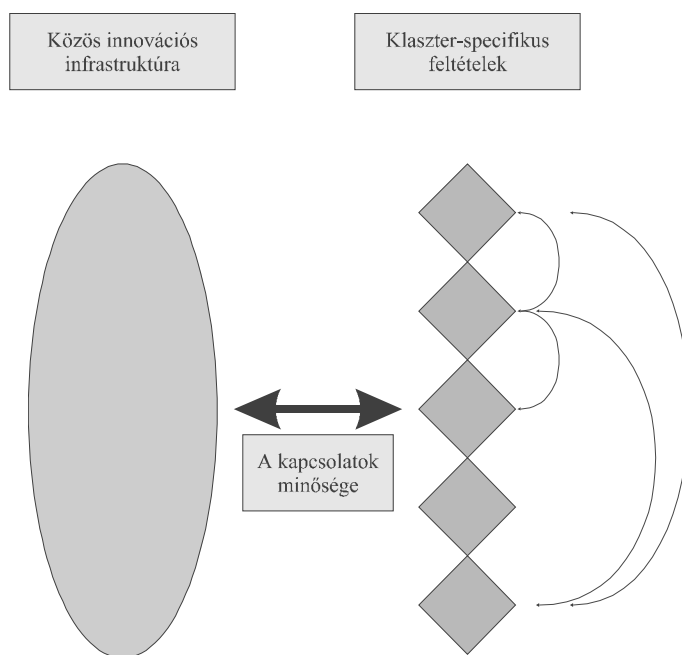
A klaszterek fejlesztésénél **nem lehet erőltetni** a klaszterek létrejöttét (Lagendijk 1999; Porter 1998/a). A klaszterek kialakulásához az első lépéseket a vállalkozásoknak kell megtenniük, miután felismerték az együtműködés előnyeit és készek a kapcsolatok kiépítésére. Piaccgazdaságban csak az üzleti 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, városonként eltérő módon megvalósuló befektetéseket, amelyek ezáltal a területi verseny kiegyenlítése 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 fogalmaznak 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

	Iparági klaszter	Intézményre-épülő	Hálózatra-épülő	Tudás-orientált
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.
- Hoën, 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', 15th-18th 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, 29th-30th 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.