

Klaszterek a régiók versengésében

Buzás Norbert¹

A hálózati együttműködések különböző formái az elmúlt évtizedben kerültek igazán a tudományos érdeklődés homlokterébe. Az egymással megfelelő keretek között és bizonyos határokig együttműködni kész vállalkozási csoportok egy új szervezeti formát hívtak életre, amelyek speciális sajátosságait kihasználva vesznek részt a globális versenyben. A területfejlesztési törvény megjelenését követően elkészült területi tervekben hazánkban is egyértelműen tetten érhető a hálózatok, azon belül is az iparági klaszterek szerveződésének igénye. Emiatt is érdemes áttekinteni, hogy honnan is ered illetve milyen alapvető lehetőségeket kínál a klaszter-alapú gazdasági tevékenység.

A közlemény ismerteti az ágazati együttműködések eredetét a marshalli lokális iparági koncentrációktól napjaink gazdasági klasztereinek kialakulásáig. Feltárja a klaszterek szerveződésének alapvető okait és bemutatja, hogy néhány fontosabb szempont alapján hogyan kategorizálhatjuk a klasztereket. Végezetül megpróbálja számba venni a klaszterképzés nyújtotta gazdasági előnyöket.

Kulcsszavak: iparági klaszterek, regionális előnyök, klaszterek fejlesztése

1. Bevezetés

Az Európai Unió területi beosztásának hazai adaptációjával egyidőben intenzívebbé vált a különböző területfejlesztési dokumentumok készítése. Magyarországon a területfejlesztésről és területrendezésről szóló 1996. évi XXI. törvény megjelenését követően az ilyen munkák száma ugrásszerűen megnőtt, hiszen a megyéken kívül a kistérségek és a régiók is készítene területi terveket. Ezen tervek gazdaságfejlesztésről, illetve az ipari tevékenység átalakításáról szóló fejezeteiben egyre gyakrabban jelenik meg a földrajzi koncentrációból adódó előnyök kihasználására alkalmas *gazdasági klaszterek*², azaz egymással megfelelő keretek között és bizonyos határokig együttműködni kész vállalkozási csoportok kialakításának igénye³.

Annak ellenére, hogy az ilyen klasztereknek a helyi gazdaságban betöltött fontos szerepe az elmúlt évtized kutatásainak köszönhetően a külföldi szakiroda-

¹ Dr. Buzás Norbert, a kémiai tudomány kandidátusa, egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék (Szeged)

² A „cluster” szó általános jelentése csomó, csoport, fürt, nyaláb stb. Ismereteink szerint a szó értelmező fordítására mindez idáig egyetlen kísérlet született, de az ott javasolt „regionális üzletági központ” az eredeti jelentéstartalommal nehezen összeegyeztethetőnek tűnik (Porter 1999).

³ Ilyen például a Dél-Dunántúli Területfejlesztési Konceptiója és Programja

lomból jól ismert, a klaszterek kialakulását feltáró elméleti munka magyarul nem jelent meg, és egy térség lehetséges iparági klasztereiről is mindössze egyetlen részletes elemzés született (Döry 1998).

A klaszterek elméletének pontos eredetét ugyan nem ismerjük, de Anderson (1994) azon állítása nyilvánvaló tévedés, hogy a klaszterek koncepcióját elsőként az SRI International tanácsadó cég használta 1988-ban, hiszen pl. Czamanski tollából több, az ipari klaszterek természetével foglalkozó írás is megjelent már a 70-es években (Czamanski 1974, Czamanski–Ablas 1979). Az viszont általánosan elfogadott, hogy a klaszterek elméletét – az iparági illetve regionális klaszterek fogalmán keresztül – a köztudatba Michael E. Porter, a Reagan-kormányzat ipari versenyképességi bizottságának tagja, a Harvard Business School professzora vezette be (Porter 1990).

Porter az országok versenyelőnyeinek vizsgálata során úgy találta, hogy a globalizáció korában a *komparatív előnyök* tradicionális elmélete – hiányosságainál fogva – alkalmatlan a tartós versenyelőnyök kialakulásának magyarázatára (Porter 1990, 11. o.). Az ilyen tartós versenyelőnyök általában – a nemzetközi specializáció eredményeként – csak bizonyos tevékenységi körökhöz, a globális piac egy kis szelvéhez kapcsolódnak; nincs olyan ország, amely minden ágazatban nemzetközileg versenyképes lenne. A versenyképes államok olyan versenyképes gazdasági térségekből állnak, melyekben a helyi vállalkozások közösen veszik igénybe a termelési tényezőket, információt cserélnek és emellett továbbra is versenyben vannak egymással úgy, hogy az együttműködés és a verseny egyszerre van jelen.

Az erőforrásoknak a kevésbé produktív szektorokból a leginkább versenyképes területekre való áramlása eredményezi azt a nemzetközi munkamegosztást, amelyet a komparatív előnyök elmélete nem képes hathatósan magyarázni elsősorban azért, mert az olyan folyamatokra nincs tekintettel, mint az innováció, a termelési tényezők országok közötti áramlása, vagy a vállalati hálózatok kialakulása (Lengyel 1999).

A globális vállalkozások stratégiáinak vizsgálatára támaszkodva a komparatív előnyök elmélete hiányosságainak feloldására Porter a *kompetitív előnyök* fogalmát használja. Megfogalmazásában egy térség versenyelőnye az ilyen kompetitív előnyökben gyökerezik, azon döntő tényezők összességében, amelyek lehetővé teszik a térségben működő vállalatok számára, hogy versenyképessé váljanak és ezt a képességüket a globális versenyben hosszú távon meg is őrizzék (Porter 1990, 18. o.). A makroszintű (területi) versenyképességet így az iparági versenyképességre vezethetjük vissza. Ezeket a – versenyelőnyöket generáló – tényezőket Porter híres „rombusz-modelljében” rendszerezte (Porter 1990, 127. o.), melynek egyik determinánsát az adott versenyképes iparágat „kiszolgáló”, támogató és kapcsolódó iparágak alkotják. Más szóval Porter az adott iparág versenyelőnyeit a térség egyéb iparágainak versenyképességére, azaz egy sikeres értéklánc-rendszer meglétére vezeti vissza. A

térség sikeres iparágait és a köztük lévő kapcsolatokat kifejező tényezőcsoportban jelenik meg a térségi klaszterek⁴ fogalma.

2. A klaszterek keletkezése

Porter arra a tényre figyelt fel, hogy a már említett nemzetközi munkamegosztáson túl térségi munkamegosztás is létezik abban az értelemben, hogy a tartós versenylőnnyel rendelkező nemzeti iparágak egy ország területén sem egyenletesen terjednek el, hanem néhány térségben koncentrálnak. Ez a jelenség az alapja az adott régió iparági klasztereinek. Az így meghatározott klaszterek tehát egy térség termék- vagy szolgáltatásalapon együttműködő független vállalkozásaiból állnak. Az együttműködés azonban továbbra sem feledteti az egyéni növekedés célját, sőt éppen ezt szolgálja, hiszen az egyes vállalkozások az együttműködés segítségével igyekeznek legyőzni individuális fejlődési korlátaikat (Artner 1995).

A földrajzi közelség nyújtotta lehetőségek kihasználása nem új keletű gondolat. Alfred Marshall angol közgazdász már a múlt században, az iparági koncentrációk terén végzett vizsgálatai során arra a következtetésre jutott, hogy a korábban csak a nagyméretű üzemek számára elérhető hatékonyság a kisebb termelőknek is kézzelfogható közelségbe kerül, mihelyt az általa „ipari körzet”-nek nevezett formációba tömörülnek (Marshall 1925). Az ilyen körzetekben tevékenykedő vállalkozások területi koncentrációja ugyanis pozitív externális hatásokat eredményez (Feser 1998), s ezek kihasználása teremti meg a hatékonyság növekedését. Az ilyen gazdasági hatások – természetüknél fogva – közvetlenül nem dokumentálhatók. Valójában olyan „láthatatlan” megtakarításokról van szó, melyek a kapcsolódó vállalkozások földrajzi közelségéből adódó munkamegosztás, valamint az információhoz jutás és a kommunikáció költségeinek csökkenésére vezethetők vissza (Zeitlin 1994).

A Marshall által ily módon meghatározott ipari körzetek vállalkozásai lehetőségeikhez mérten passzívan kihasználják ugyan az említett externáliákat, de nem szerveznek olyan tudatos, átgondolt akciókat, melyek növelnék lehetőségeiket, egyszerűen megelelgeszenek a megfelelő környezetbe való betelepüléssel.

Marshall elméletének megszületése után mintegy két évtizeddel a földrajzi közelség egy más megközelítésben is az érdeklődés középpontjába került. Az ipartelepítés elméleti vonatkozásainak vizsgálatával Weber vezette be az *agglomerációból eredő gazdaságosság* (agglomeration economies) fogalmát, mint a telephely választás alapvető tényezőjét (Lengyel 1994). Weber megfogalmazásában az agglomerációs gazdaságosság az a költségmegtakarítás, amely szigorúan egy adott üzem tevékenységéhez köthető helyszínek (nyersanyag lelőhely, feldolgozóüzem, pontszerű

⁴ Porter a „regionális klaszter” kifejezést is gyakorta használja, de a regionalizmus térhódításával ez a szó foglalttá vált, így a félreérthetőség elkerülése végett a területi elv hangsúlyozására esetünkben a „térségi” szó használata célszerűbb.

piac), vagy az adott iparágban tevékenykedő több termelőüzem földrajzi koncentrációjából ered. Ebben az értelemben az agglomerációs előnyök, jelen értelmezésben lokalizációs előnyök valójában a térbeli externáliák egy szűkebb csoportját, a termelés koncentrációjával elérhető közvetlen költségmegtakarításokat jelentik.

A földrajzi koncentrációval létrejött *lokalizációs előnyökre* épültek a korai iparági klaszterek. Ezek a marshalli ipari körzetektől elsődlegesen abban különböznek, hogy a területi közelség előnyeit aktív együttműködéssel, tudatosan szervezett akciókkal (pl. közös beszerzés) igyekeznek minél hatékonyabban kihasználni. A napjainkban szerveződő dinamikus gazdasági klaszterek tényleges mozgatórugója azonban az innováció, versenyképességüket a klaszter-tagok tudásbázisának, illetve az alkalmazott technológiák közelségének köszönhető externális hatások biztosítják. Emiatt a modern klaszterek keletkezését nem a weberi agglomerációs előnyök lokalizációs fajtájára, hanem sokkal inkább a marshalli externáliák dinamikus változatára vezethetjük vissza (Best 1990).

3. A klaszterek szerveződése

Minden klaszter magában hordozza a vállalkozások közti kapcsolatokat, melyek egyaránt függenek az adott gazdasági tevékenységtől, a fejlettség fokától, a vállalkozási hagyományoktól, a kormányzati kapcsolatoktól. Az eltérő tevékenységek más-más externáliákat, méretgazdaságosságot illetve költségmegtakarítási lehetőségeket teremtenek, így a klaszterek születésére általánosan érvényes recept nincs.

Bármilyen tényező is vezessen a klaszterek kialakulásához, a legfontosabb feltétel a *kritikus tömeg*, azaz a térségben az adott iparágban/üzletágban működő megfelelő számú vállalkozás megléte. Szélsőséges esetben ez akár egyetlen meghatározó vállalat is lehet, amely a termelési folyamat egyes szakaszait alvállalkozásba adva önmaga generálja a későbbi klaszter szereplőit. Ezzel a lépéssel a vállalkozás saját rugalmasságát is nagymértékben növeli, hiszen a kihelyezett tevékenységekbe nem eszközöl beruházásokat és így a későbbiekben egy esetleges változtatás során nem kell felszámolni saját kapacitásokat, elég lecserélni az alvállalkozót. A kihasználatlan kapacitásokkal és szűkebb termékkálával rendelkező kis- és közepes vállalkozások számára egy ilyen tartós viszony biztos megélhetést kínálhat, azonban azzal is számolni kell, hogy egy döntés nyomán a régióból hirtelen távozó multinacionális cég tönkrement vagy vegetáló kisvállalkozások garmadát hagyja maga után. Az előzőekben ismertetett, ún. *vertikális dezintegráció* iskolapéldája a Benetton-hálózat. Míg a világszínvonalú tervezői tevékenység házon belül zajlik, addig a „styling”, a marketing munkák és a gyártás jelentős részét több száz kis olasz cég végzi alvállalkozásban.

Klaszterek nemcsak az adott értéklánc-rendszer elemeit alkotó vállalkozások vertikális szerveződésével, hanem *horizontális dezintegráció* eredményeként is létrejöhetnek. Ez gyakorlatilag az ún. „spin-off” hatás eredménye, melynek során a cé-

get kulcsemberei elhagyják azért, hogy az anyavállalatnál szerzett tapasztalataikra alapozva önálló vállalkozásokat hozzanak létre. A folyamat révén a térségben az egymással versenyző vállalkozások száma megnő. Azonban a kockázat minimalizálás érdekében a kezdő vállalkozások jelentős részben támaszkodnak az egykori anyavállalat ügyfeleire, alvállalkozóira vagy beszállítóira, minek révén a horizontális dezintegráció is térségi csoportosulást idézhet elő, elindíthatja a klaszteresedés folyamatát (Rechnitzer 1998). A horizontális dezintegráció folyamatára szemléletes példát az USA filmiparában találunk. A mozikultúra elterjedésével a filmgyártás ug-rásszerű fejlődésnek indult, s gombamód szaporodni kezdtek az olyan filmes vállalkozások, melyek sikerüket az alapítók korábban megszerzett tapasztalataira építették. Ugyanakkor a közös stúdióhasználat, a statiszta-ügynökségek és egyéb kapcsolódó szolgáltatások közös használatának igénye területileg együtt tartották a vállalkozásokat, s ennek eredményeként jött létre a világ legismertebb gazdasági klasztere: Hollywood.

Ha egy klaszter formálódása elindult, akkor egy komoly *visszacsatolás* is segíti kiépülését. A csoportosulás megerősödésével ugyanis a térség intézményeire gyakorolt befolyása is erősödik (Porter 1998). Éppen ezért egy klaszter létrehozásában nem csak a termelő/szolgáltató gazdasági szereplők, hanem háttértámogatásuk biztosításával a helyi önkormányzatok, gazdasági kamarák, decentralizált fejlesztési szervezetek is aktív szerepet vállalhatnak.

4. A klaszterek csoportosítása

A gazdasági klasztereket számos szempont figyelembe vételével, többféle módon is csoportosíthatjuk. A tevékenység alapján való kategorizálás annak ellenére sem szerencsés, hogy kétségkívül léteznek klaszteresedésre hajlamos tevékenységek, mint pl. a kézműipar, a szolgáltató szektor vagy a high-tech iparágak (Rechnitzer 1998). Azonban az ilyen együttműködések ma már szinte a gazdaság minden területén kialakultak, így néhány tevékenység kiemelésén alapuló osztályozásuk mindenképpen kirekesztő. Az alábbiakban a fejlettség foka és a szervezési stratégia alapján történő kategorizálást mutatjuk be.

A *klaszterek fejlettsége alapján* négyféle együttműködési formát különböztethetünk meg⁵. A *fejlett klaszterek* (vagy más néven erős klaszterek) fejlett gazdasági környezetben működnek. Céljaik elérését teljesen kiépített klaszter-struktúra segíti, amelyben minden szereplő erejéhez mérten kapott feladatot, s így a lehető leghatékonyabban járul hozzá a klaszter gazdasági sikereihez. E klaszter-típus jellemzője, hogy az adott üzletágban nemcsak a klaszter egésze, hanem annak meghatározó

⁵ A felosztás az „Industrielle Cluster - das neue Zauberwort der steirischen Wirtschaft” c. anyag alapján készült, mely szerző megjelölése nélkül Steiermark tartomány honlapján (<http://www.steiermark.at>) található.

tagjai önmagukban is versenyképesek a világpiacon. Végül, de nem utolsósorban, az ilyen klaszterek magas K+F potenciállal bírnak, ami versenyképességük fenntartásához elengedhetetlen.

A következő csoportba a *fejlődő klasztereket* soroljuk. Az ilyen klaszterek működésének kereteit stagnáló piacok adják. A klaszterek szerkezete stabil, bár kiépítettségük közel sem olyan teljes, mint a fejlett klasztereké. A biztos működéshez megfelelő kutatás-fejlesztési potenciállal már bírnak, de ez még nem elegendő ahhoz, hogy igazán versenyképes klaszterekké váljanak.

A *potenciális klaszterek* bázisát dinamikus, versenyképes vállalkozások alkotják. Az ilyen térségekben a kutató- és fejlesztő tevékenység folyamatos növekedése észlelhető, így minden feltétel adott ahhoz, hogy egy klaszter működése meginduljon, már csak a kezdő lépés megtétele hiányzik. Erre azonban néha hosszabb ideig is várni kell, mert a szereplők gyakran nem ismerik fel a klaszter elindításában rejlő lehetőségeket, vagy nem sikerül az integrált menedzselés hatékony formáját kialakítani.

Az utolsó csoportba a *látens klaszterek* tartoznak. Ilyen csoportosulásról akkor beszélünk, ha a klaszter szerveződéséhez szükséges gazdasági szereplők ugyan rendelkezésre állnak, azonban az igazi hajtóerő – leggyakrabban a nemzetközi piaci lehetőségek – hiánya miatt nincs valós igény a klaszter megalakítására, s így az adott gazdasági ágazat nem használja ki rendelkezésre álló kapacitásait.

A csoportosulások *szervezési stratégiájának* tekintetében a klaszterek három kategóriába sorolhatók⁶:

1. a globalizáció-befolyásolt,
2. az erőforrás-alapú és
3. a politika-vezérelt klaszterekre.

A *globalizáció-befolyásolt klaszterek* meghatározó vállalkozása egy olyan multinacionális cég, amely termékeit jórészt a nemzetközi piacokon értékesíti, így gazdasági növekedése és piaci pozícióinak megőrzése döntően globális tényezőktől függ. Az *erőforrás-alapú klaszterek* az adott térség természeti erőforrásainak hatékony kihasználására koncentrálnak. Az ilyen klasztereket alkotó vállalkozásokban magas a térségi tulajdoni hányad és általában megfelelő szintű a helyi K+F kapacitás is. A *politika-vezérelt klasztereket* a kormányzat határozza meg, mint a stratégiai iparágak fejlesztési eszközeit, s ennek megfelelően kiemelten támogatja is ezeket a nemzetközi versenyképesség elérésében és fenntartásában. Az ilyen klaszterek valamilyen különleges technológia adottság fejlesztéséhez vagy az adott ország speciális iparágához vagy egyedi szaktudásához kötődnek.

⁶ Ez a csoportosítás a Maláj Kormány Nemzetközi Kereskedelmi és Ipari Minisztériumának (Ministry of International Trade and Industry) honlapján (<http://miti.gov.my>) található iparfejlesztési tanulmány gondolatait használja fel.

5. Regionális versenyelőnyök

A klaszteresedés – jellegénél fogva – számos olyan nyilvánvaló előnnyel bír, melyek közvetlen költségmegtakarítást eredményeznek. Az azonos iparágban tevékenykedő vállalkozások közös beszerzéseiből, a közösen adott alvállalkozói megbízásokból illetve a közös marketingtevékenységből azonnali költségmegtakarítások érhetők el.

Ha a klaszterek olyan térségben működnek, ahol egy speciális *urbanizációs előny*, a felsőoktatási intézmények/kutatóintézetek helyi centruma is jelen van, akkor ez a technológiai kapcsolatok egy új formáját teremtheti meg. A kutatóhelyek ugyanis több vállalkozással kapcsolatban állva – mintegy hidat verve a gazdasági szereplők között – az információcsere révén azok közvetlen együttműködése nélkül is hozzájárulnak technológiai fejlődésükhöz. A megfelelő szakembergárda utánpótlásának illetve a kutatási eredmények hasznosításának reményében a vállalkozások a kutatóhelyekkel való minél szorosabb együttműködésben érdekeltek. Azonban az egyes kutatóhelyek, különösen az egyetemi intézmények, szeretik megőrizni autonóm mivoltukat. Így egy klaszterbe való integrálásuk – ami az együttműködés hatékonyságát nagymértékben növelné – nehézkes. Ezen a helyzeten igyekeznek segíteni azok a *tudástranszfer intézmények*, amelyek mind a kutatóhelyekkel, mind pedig a vállalkozásokkal kapcsolatban állnak. A fenti probléma kiküszöbölésére a kutatóhelyek helyett az ilyen hídképző intézménynek a klaszterbe történő bevonása garantálhatja a szellemi tőke minél hatékonyabb hasznosulását.

Mivel a regionális versenyképesség fogalmi meghatározásának részletes vizsgálata arra az eredményre vezetett (Lengyel 1999), hogy a jövedelemtermelés és a foglalkoztatottság azok az alapvető tényezők, amelyek a területi versenyképesség jellemzésére ténylegesen felhasználhatók, így a klaszteresedés folyamatát célszerű a regionális munkaerő-piacra illetve munkamegosztásra gyakorolt hatása függvényében is megvizsgálni.

A klaszterek kialakulása első látásra kétségeket ébreszthet a vállalkozásokban a *térségi munkaerőpiaccal* kapcsolatban. A szakképzett munkaerőnek a fejlődő térségbe való bevándorlása ugyanis rendszerint lassúbb folyamat, mint maga a klaszteresedés. Emiatt a klaszterek kialakulása a nagyszámú, hasonló képzettségű munkaerő iránt keresletet támasztó vállalkozások megjelenésével a kötött munkaerőkínálat miatt felhajtja a béreket, s ez látszólag a klaszterképződés ellen hat. Azonban ennek ellenére számos iparág (a klaszteresedésre hajlamos iparágak) mégis szívesen támaszkodik a speciális készséggel rendelkező munkaerőbázisra, hiszen alapvető célja, hogy a munkavégzéssel kapcsolatos további ismeretszerzés a termelékenység érdekében emelje a kollektív szaktudás szintjét, s ehhez az eleve koncentráltan meglévő szakismeretek kiváló alapot biztosítanak. A termelés során végbemenő tanulási folyamatok egyben új képességeket is teremtenek, a keletkező tudás az emberekbe „beépülve” lokalizálódik, és így a specializált munkaerő nemcsak mint szükséges input, hanem mint kibocsátás is jelentkezik (Rechnitzer 1998). A folyamat

eredményeként a térségben csökkennek a toborzással járó költségek, a helyben elérhető munkalehetőségek pedig redukálják a specializált munkaerő mobilitását. Ennek következtében a klasztereket övező térség a képzett munkaerő koncentrált piacává, azaz értékes gazdasági erőforrássá válhat.

A specializált munkaerő koncentrációja mellett a klaszteresedési folyamatok által generált másik térségi előny a szélesedő munkamegosztás. A vertikális dezintegráció folyamatáról illetve a *dezintegrálódó vállalkozás* számára nyújtott előnyeiről korábban már szóltunk, most vizsgáljuk meg a beszállítói kapcsolatok gyarapodásának hatását az alvállalkozók szemszögéből.

A *beszállítói hálózatok* alacsonyabb lépcsőfokain általában kis- és középvállalkozások (KKV-k) helyezkednek el. Az ilyen vállalkozások a szűkebb piac és a korlátozott tőkefelhalmozási képesség miatt nem alkalmasak széles termékkála kibocsátására, így egy tartós beszállítói viszony számukra is biztos megélhetést kínálhat.

A vertikális dezintegráció eredményeként a beszállítatóknak ma már alapkövetelménye, hogy beszállítóik is olyan színvonalon dolgozzanak, mintha a kihelyezett termelés az anyavállalaton belül történne. Az erősödő verseny a beszállítatókat folyamatos fejlesztésre kényszeríti, így szoros érdekük fűződik a beszállítók műszaki fejlődésének segítéséhez is. A multinacionális vállalkozások nem ritkán számos önálló fejlesztést is megkövetelnek beszállítóiktól, így a vertikális dezintegráció nem pusztán termelés-kihelyezés (outsourcing), hanem számottevő mértékben innováció-kihelyezés is vált.

Az olyan vertikális kapcsolatokhoz, mint a beszállítás, hagyományosan csekély mértékben kapcsolódott a technológiaátadás folyamata. Ma már azonban az említett *technológiai függőség*, az egységes szabványok illetve az integrált minőségbiztosítási rendszerek alkalmazása együtt jár azzal, hogy a beszállítói klaszter tagjai akár közvetlen technológiaátadás révén részesülhetnek a földrajzi közelség előnyeiből. A folyamatos technológiai fejlődés elérhet egy olyan szintet, amikor a technológia egy lényeges fázisa a megkövetelt saját fejlesztés folytán a beszállító kezében van, így pozíciója a szokásosnál sokkal erősebb lehet, s a függőség akár kölcsönössé is válhat. Fentiek okán a beszállítói klaszterekről elmondható, hogy nem pusztán a térségi együttműködés előnyeit használják ki, hanem a versenyképesség erősítésének is kiváló eszközei.

Felhasznált irodalom

- Anderson, G. 1994: Industry clustering for economic development. *Economic Development Review*, 2. 26-32. o.
- Artner A. 1995: Vállalati együttműködés a mai világgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 1. 104-115. o.

- Best, M. H. 1990: *The new competition: Institutions of industrial restructuring*. Harvard University Press, Cambridge.
- Czamanski, S. 1974: *Study of clustering of industries*. Institute of Public Affairs, Halifax.
- Czamanski, S. – de Ablas, L. A. 1979: Identification of industrial clusters and complexes: A comparison of methods and findings. *Urban studies*, 1. 61-80. o.
- Dőry T. 1998: Beszállítói kapcsolatok és az ipari együttműködés lehetséges klaszterei a Közép-Dunántúlon. *Tér és Társadalom*, 3. 77-92. o.
- Feser, E. J. 1998: Enterprises, external economies, and economic development. *Journal of Planning Literature*, 3. 283-302. o.
- Lengyel I. 1994: A telephelyválasztás. In Rechnitzer J. (szerk.): *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához*. MTA Regionális Kutatások Központja, Győr–Pécs, 35-63. o.
- Lengyel I. 1999: *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alapgondolatai, tényezői az EU-ban)*. Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged.
- Marshall, A. 1925: *Principles of economics*. Macmillan and Co., London. 8. kiadás.
- Porter, M. E. 1990: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
- Porter, M. E. 1998: Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 6 (Nov-Dec). 77-90. o.
- Porter, M. E. 1999: Regionális üzletági központok – a verseny új gazdaságtana. *Harvard Business manager*, 4. 6-19. o. (fordította: Török Eszter).
- Rechnitzer J. 1998: *Területi stratégiák*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- Zeitlin, J. 1994: Ipari körzetek és a regionális gazdasági megújítás. *Közgazdasági Szemle*, 1. 14-25. o.