

5. A KLASZTEREK ALAPVETŐ JELLEMZŐI

Napjainkban a globális verseny szinte mindegyik ágazatban átrendezte a vállalati kapcsolatokat; a roppant erőteljes versenyre adott sikeres vállalati válaszok egyike: a „klaszter”. Az Európai Uniónak mind a 15 tagállamában működnek klaszterek, és mindenütt tetten érhetők a támogatásukra kidolgozott kormányzati intézkedések is. A nemzetközi példák arra utalnak, hogy a klaszter nem egy „gyorsan múló divat”, hanem a globális verseny kihívásaira adott, a tartós vállalati versenyelőnyöket erősítő üzleti szerveződés, amelyet Magyarországon sem lehet figyelmen kívül hagyni.

Az építőiparon belüli üzleti szerveződések – az építőipar többi iparágtól markánsan eltérő sajátosságainak köszönhetően – az utóbbi években nemcsak a közgazdasági kutatások, hanem a gazdaságpolitika érdeklődésének is a középpontjába kerültek. Az *iparág közgazdasági sajátosságai* többek között abból adódnak, hogy az építőiparban – a hagyományos gyártó-termelő iparágakkal ellentétben – a munkaerő vonul ki a munka tárgyához. Ebben ugyan némi hasonlóságot mutat a szolgáltatásokkal, ám az építőipari projektek átfutási ideje sokkal hosszabb. Továbbá az építőipari piac *lokálisnak* tekinthető, azaz minden országban és térségben nemcsak a kereslet jelenik meg helyben, hanem helyi a piaci szereplők többsége is. Az is lényeges, hogy az adott munka elvégzésére szerveződött csoport rendszerint a teljesítés után feloszlik, ritkán beszélhetünk tartós közös munkáról. Ráadásul az időrendben és technikailag egymásra épülő munkafolyamatok nem is tesznek lehetővé az építési munkában résztvevők közt intenzív interakciót. Azt is ki kell emelnünk, hogy mivel az építőipari beruházások *gyakran állami vagy önkormányzati megbízásra* indulnak, ezért az építőipari tevékenységek piaca is jelentősen eltér a többi ágazatétól. Mindez egy olyan sajátos keretet ad, amelyen belül az építőipar piaci és intézményi szereplői közötti kapcsolatokkal csak mostanában kezdtek behatóan foglalkozni, főleg a globális kihívások és fenyegetettség miatt.

Napjainkban a *gazdaságpolitika* figyelmét több tényező vonta az építőiparra: az építményekkel szembeni minőségi igények emelkedése, a környezetvédelemből adódó társadalmi elvárások felerősödése, a foglalkoztatottság javítása stb. Egy-egy társadalom vagyonának, megtakarításainak megközelítőleg 60–70%-a ingatlanokban testesül meg (a többi pénzjellegű megtakarítás és ingóság), nem mindegy, hogy ez a vagyon milyen minőségű, és hány évig felel meg az igényeknek. Az is lényeges, hogy az építőipar csak a „jéghegy csúcsa”, ha a *komplex építőipari termelési láncot* tekintjük a tervezéstől, az építőanyag-iparon, a szállításon stb. át a szakipari munkákig és a karbantartásig, akkor a becslések szerint egy-egy országban a foglalkoztatottak negyede-ötöde valamilyen módon kapcsolódik az építkezésekhez és az ingatlanvagyonhoz. Azaz a versenyképes építőipar kialakulásának támogatása alap-

vető *foglalkoztatási kérdés*. A foglalkoztatási problémák kezeléséhez való hozzájáruláson túl az építőipar egy ország gazdasági növekedésének is fontos tényezője lehet, ugyanis a színvonalas háttérpar következtében nemcsak javul az építmények minősége, hanem több esetben exportálni is lehet bizonyos termékeket és technológiákat (amit a nemzetközi példák sokasága is bizonyít).

A fentiek miatt mindegyik EU tagországban kiemelt figyelmet fordítottak és fordítanak jelenleg is az építőiparra. Viszont az EU versenypolitikájának előírásai lehatárolják a tagországok gazdaságpolitikai mozgásterét, részben ezért is kerültek előtérbe a *klaszterek, mint egy iparág támogatásának EU-konform eszközei*. De elsősorban nem a kormányzati támogatás megszerezhetősége, hanem a globális verseny kényszeríti a vállalatokat arra, hogy keressék a talpon maradás lehetőségeit, többek között kölcsönösen előnyös vállalati együttműködések próbáljanak létrehozni. Az *építőipari klaszterek sajátos szerveződések* – amint arra majd kiterünk –, így a vállalati együttműködések, az önszerveződések jellemzői és hatékony kormányzati támogatásuk is részben eltér a többi iparágétól.

Magyarországon néhány elismert kezdeményezés ellenére a klaszterek még nem közsímetek, ezért a nemzetközi példák és a fejlesztési elképzelések megértéséhez jelen fejezetben a meghatározó irányzatok és nemzetközi tapasztalatok alapján áttekintjük a klaszterek főbb jellemzőit, alaptípusait. Először a vállalati versenyelőnyök forrásainak térbeli koncentrációs folyamatát ismertetjük, majd a lokális klaszterek legfontosabb jellemzőit. Ezt követően vázoljuk a klaszterek által nyújtott vállalati előnyöket, amelyekből részben következnek a klaszterekre vonatkozó fejlesztési elképzelések is. Az alapfogalmak és a fejlesztési javaslatokat megalapozó általános gondolatok, illetve modellek után részletesen bemutatjuk az építőipari klaszterek sajátosságait három kisméretű, nyitott, fejlett országban (Dániában, Hollandiában és Svájcban), mivel az ottani tapasztalatokat itthon is célszerű átgondolni. A klaszterek jellemzőit összegző részben nagymértékben támaszkodunk a kötetet készítő munkacsoport korábbi tanulmányainak egyes megállapításaira (Buzás 2000a; 2000b; Grosz 2000; Lengyel 2000b; 2001; Lengyel–Deák 2002a; 2002b).

5.1. A regionális és lokális klaszterek megjelenése

A klaszterek megjelenése a globalizáció két összetartozó folyamatának következménye. A nyolcvanas évektől a legfejlettebb országok vállalati és iparági esettanulmányai egyértelműen rámutattak, hogy a cégek sikeressége és versenyképessége egyre inkább *lokális üzleti környezetük minőségétől* függ. A másik alapvető változás, hogy a vállalatok nem egyedül, nem egymástól elszigetelten vesznek részt a piaci versenyben, a *globális verseny igazi alapegységei nem az elkülönült vállalatok*, hanem a nagyon összetett kapcsolatrendszerben levő vállalatcsoportok, stratégiai szövetségek, üzleti hálózatok stb. A két összetartozó folyamat, a lokalitás fel-

erősödése és a vállalatok szerteágazó együttműködése vezetett el ahhoz, hogy egy adott termékpiacon versenyző, ugyanazon iparághoz/üzletághoz tartozó cégek és a velük szorosan együttműködő üzleti partnereik esetében a *lokális előnyöket kihasználó vállalati csoportosulások*, az ún. klaszterek jelentősége felértékelődött (Rechnitzer 1998; Enyedi 2000; Lengyel 2000a).

A fejlett országokban a spontán módon létrejövő újszerű vállalati együttműködések sokféle formája figyelhető meg. A nagyvállalatok stratégiai szövetségeket kötnek, vagy fuzionálnak, míg a kisebb vállalatok üzleti hálózatok sokaságát alakítják ki. Szinte mindegyik esetben a *helyi intézményekkel (és helyi kormányzatokkal) nagyon szoros együttműködés* alakul ki, ugyanis a vállalatok felismerték, hogy kiadásokat takaríthatnak meg, ha pl. az állami finanszírozású helyi oktatási intézményekben megfelelő profilú és színvonalú a szakképzés, akkor a vállalatok készen kapják a munkaerőt, nem kell költséges és időigényes tanfolyamokon kiképezni az embereket.

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

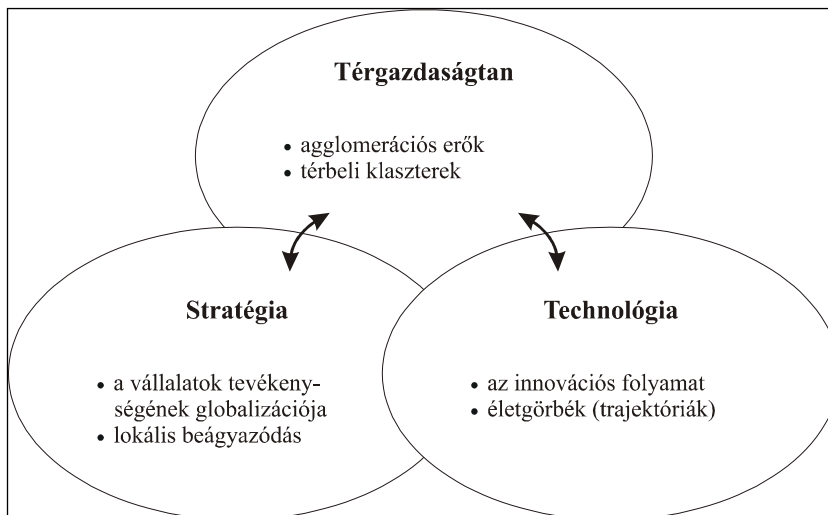
A fentiek miatt az iparágak többségénél az volna elvárható, hogy a vállalatok áttelepelülnek az olcsóbb termelésre lehetőséget adó, avagy piacot nyújtó fejlődő országokba, így bizonyos területi kiegyenlítődés következne be. Viszont az empirikus megfigyelések, többek között Porteré is, azt mutatták ki, hogy a globális iparágak/üzletágak többsége erőteljes térbeli koncentrációt mutat, csak a fejlett országokban tömörülnek, azokon belül is csak néhány térségben (Porter 1990; 1998b). Azaz a globalizáció során „új gazdasági tér” formálódik, melynek alapegységei az országokon belüli régiók, városok és vonzáskörzeteik.

Ezt az ellentmondást „*globális-lokális paradoxonnak*” nevezzük: miközben a globális verseny erősödik és a vállalatok többsége globális versenystratégiát dolgoz ki, mindeközben egyre inkább regionális/lokális specializáció figyelhető meg, a régiók gazdasága szakosodik néhány olyan iparágra, amelyek versenyelőnyeikhez kedvező feltételeket nyújt a lokális környezet (Porter 2000b; Lengyel 2001). A globális vállalat a magas hozzáadott értékű, nagy termelékenységű, avagy stratégiai fontosságú tevékenységeit általában a hazai/térségi bázisban (home base) koncentrálja,

míg értékláncának többi tevékenységét kihelyezi, részben különböző telephelyekre (pl. fejlődő országokba), részben más helyi vállalatokhoz (outsourcing).

5.1. ábra

A technológia és a stratégia szerepe a térbeli koncentrálódásban



Forrás: Porter–Sölvell (1998, 442. o.) alapján saját szerkesztés.

A *hazai bázis (home base)*, a vállalati törzstevékenységeknek helyet adó térség vagy település nyújtja azokat az információs és innovatív versenyelőnyöket, agglomerációs hozadékot, szinergiát, felhalmozódott egyéni és szervezeti tapasztalatokat, a rejtett tudást, amelyeket a távoli versenytársak nem tudnak lemásolni, így a lokalitásból adódó versenyelőnyöket nem tudják egykönnyen mérsékelni. Ezért a vállalati tevékenységek globalizációja és a lokális beágyazódás szükségszerűen hozza magával a vállalati stratégiák átalakulását és a *földrajzi koncentrációra alapuló klaszteredést* (5.1. ábra).

A gazdasági tevékenységek térbeli koncentrálódását nemcsak a vállalati stratégia erősítette fel, hanem a technológiai váltás felgyorsulása is. A *technológia* lényege az innovációs folyamat, aminél *előnyt jelent a lokalitás, a tevékenységek térbeli sűrűsödése*. A lokális innovációs folyamatokból alapvető versenyelőnyök keletkeznek (Porter–Sölvell 1998):

- csökkenthető a technikai és gazdasági bizonytalanság;
- 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.

5.2. A klaszter, mint gyűjtőfogalom

A globális verseny kihívásaira a nemzetközi felmérések szerint *nagyon sokféle* – a térbeli koncentrációra alapozódó – *sikeres vállalati válasz* született, melyek jelentős része a speciális regionális, helyi környezetből adódó versenyelőnyökre támaszkodik. Mindenütt megfigyelhető a nagyon erőteljes *regionális specializáció*, mivel a nagyméretű globális piac miatt a méretgazdaságosság előtérbe került, amihez mind-egyik térségben koncentrálni kell a szűkös erőforrásokat (versenyképes menedzsment, felkészült munkaerő, K+F kapacitások stb.), így egy-egy régióban csak néhány iparág, üzletág lehet nemzetközileg sikeres (*Döry–Rechnitzer* 2000; *Szalavetz* 2001). Másik jellemző *a kis- és középvállalkozások (KKV-k) körében erőteljesen fellépő igény az együttműködésre*, mivel egyrészt másképp nem tudnak kilépni a globális piacra (a magas belépési korlátok, a jelentős tranzakciós költségek, a speciális külkereskedelmi ismeretek stb. miatt), másrészt nem tudnak versengeni a helyi piacaikon megjelenő globális cégekkel sem. Megjegyezzük, hogy a globális piac iparági/üzletági részpiacokból áll, egy-egy részpiacon ugyanazon fogyasztói igényeket kielégítő, azaz egymással versenyző termékek (szolgáltatások) és az őket előállító iparágak/üzletágak szerepelnek. Így az üzleti verseny mindig iparági verseny, ami napjainkra lényegében klaszterek versenyévé vált.

A sokféleség miatt a *klaszter egy olyan gyűjtőfogalom* (térbeli csomósodás, csoportosulás, fűrtösödés stb.), amelynek különböző formái figyelhetők meg a gyakorlatban (*Feser* 1998; *Steiner* 1998; *Bergman–Feser* 1999b; *OECD* 1999; 2001b). A klaszterek tipizálásánál gyakran előforduló alapesetek részben átfedik egymást, éppen amiatt, mivel a valós gazdasági folyamatok sok országban hasonló földrajzi koncentrációt idéztek elő, viszont a kulturális háttér és attitűdök, valamint a gazdasági szabályozás eltérései miatt a vállalatok és intézmények együttműködésének változatos formái alakultak ki (*Miller et al* 2001):

- 1) *Vertikális termelési lánc*: ugyanazon iparágban/üzletágban egy vagy több nagyvállalat beszállítói hálózata, amely input-output analízis segítségével feltérképezhető.
- 2) *Kapcsolódó szektorok aggregációja*: általában globális nagyvállalatok, vagy kiemelkedő szektorok, amelyek jelentős exportot bonyolítanak le. Egy-egy nemzetgazdaság stratégiai húzóágazatai, amelyek sok esetben nem vizsgálhatók a hagyományos statisztikai tevékenységek osztályozásával (így a NACE, az ISIC, avagy a TEÁOR nem megfelelő kimutatásukra). Pl. egy egészségügyi klaszterben a gyógyszergyártók mellett orvosi berendezések gyártói, egészségügyi szalonok, konferenciaközpontok stb. is szerepelnek.

- 3) *Regionális klaszter*: a kapcsolódó szektorok földrajzi koncentrációja egy adott régióon belül, amelyek hasznosítják a lokális technológiai externáliák számtalan variánsát a tudás megosztásától és a tudás túlcsoordulásától (spillover) a kezdő cégek (start-up) magas arányáig.
- 4) *Iparági körzet*: a termelési folyamat egy-egy lépésére specializálódott KKV-k lokális koncentrációja. Egy helyileg beágyazódott (embedded), a helyi társadalom magatartásmintáin, a bizalmon és informális kapcsolaton alapuló rugalmas helyi specializáció, melynek eredményeként a cégek együttesen exportképes termékeket állítanak elő.
- 5) *Lokális hálózat*: speciális kapcsolatrendszer a gazdasági szereplők között, amely nemcsak üzleti és hierarchikus, hanem gyakran a kölcsönös függőségen, bizalmon és együttműködési készségen alapszik (hasonlít a KKV-k iparági körzetéhez). A hálózatra jellemző, hogy tagjainak köre pontosan megadható, egymással szerződéses kapcsolatban állnak.
- 6) *Innovációs miliő*: high-tech iparágak helyi koncentrációja, amely a gazdasági és intézményi szereplők egymás közötti szinergikus hatásain alapszik; a tudás diffúziójának és a tanulásnak, a teljesítmények összehasonlításának és a legjobb gyakorlat elterjedésének (benchmarking), valamint az innovációnak alapvető szerepe van, és a rejtett tudás kiemelt fontossága miatt a földrajzi koncentráció elsőrendű szemponttá vált.

A nemzetközi vizsgálatokból egyértelműen kiderül, hogy a *globális verseny szükségszerűen hozza magával* a földrajzi koncentrációt, az ebből eredő versenyelőnyöket kihasználó klasztereket (Porter 2000a; 2000b). Bizonyos ágazatok térbeli koncentrációja nem újkeletű megfigyelés, többek között Alfred Marshall már egy évszázada (1890-ben) ismertette az *iparági körzeteket*, amelyeket lokális pozitív externhatásokra vezetett vissza. A helyi iparágak kialakulása többféle okból bekövetkezhet (ásványkincsek, piacközelség, szubjektív tényezők stb.), de ha már létrejöttek, akkor elindul egy „öngerjesztő folyamat”, amely felerősíti a földrajzi koncentrációt. A térségben kialakul egy „iparági atmoszféra” is, megerősödnek a formális és informális szokások, rögzülnek a hagyományok, intézmények jönnek létre (klubok, egyesületek stb.).

Egy domináns helyi iparág megerősödése Marshall szerint a lokalizációs előnyökön alapul (Armstrong–Taylor 2000):

- a helyi cégek *odavonzzák* a különböző inputokat, félkésztermékeket és kiszolgáló tevékenységet nyújtó vállalkozásokat,
- képzett és speciális tudású munkaerő-bázis *alakul ki*,
- specializált gépek *kifejlesztése és elterjesztése* a helyi cégek között,
- a szaktudás és technológiai ismeretek *elterjedése* (spillover) a szomszédsági hatások révén.

A globális folyamatok következtében erősödő regionális specializáció és földrajzi koncentráció magyarázatára az elméleti közgazdászok által alkalmazott pozitív externáliák fogalma helyett az üzleti és menedzsment szakirodalom hasonló gazdasági tartalommal inkább az agglomerációs előnyök kifejezést használja (Porter 1996). Az *agglomerációs előnyök*, az agglomerációból fakadó gazdaságosság (agglomeration of economies), a gazdasági tevékenységek során a vállalatok, illetve a tevékenységek egymáshoz közeli elhelyezkedéséből fakadó költségmegtakarítások, vagy más gazdasági előnyök (Lengyel–Mozsár 2002)

A klaszterek döntően az agglomerációs előnyök egyik fajtáját, a *lokalizációs előnyöket* hasznosítják: az olyan földrajzilag koncentrállódó előnyöket, amelyek forrásai a vállalatok kívül találhatóak, de az adott iparágon belül (az iparágon belüli más vállalatok, iparági intézmények stb. egymásra hatásából) keletkeznek. A lokalizációs előnyök lehetővé teszik:

- a tranzakciós és szállítási költségek csökkentését,
- a gyorsabb és pontosabb információáramlást,
- a gördülékenyebb inpuhelyettesítést,
- az iparági technológiai és szervezési tapasztalatok (learning-by-doing) megismerését,
- az iparági tudás állandó cseréjét,
- a kockázatok szétterítését,
- közös kutatások és fejlesztések elindítását,
- a helyi társadalom támogatását (képzési intézmények, infrastruktúra fejlesztése stb.),
- a gyorsabb piaci alkalmazkodást,
- az iparág piacára történő belépést (alacsonyabb belépési korlátok).

A fentieket összegezve: a tartós vállalati/iparági versenyelőnyök forrásai a globális folyamatok következtében napjainkra alapvetően megváltoztak. Mind a vállalati stratégiák kidolgozásakor, mind az innovációs folyamatoknál felismerték, hogy a *lokális üzleti környezetből erednek a tartós versenyelőnyök*. Emiatt felerősödtek az együttműködések a helyi vállalatok és intézmények között is. A központi és helyi kormányzatok a helyi gazdaságfejlesztés céltudatos támogatása során az olyan kezdeményezéseket ösztönzik, amelyek lehetővé teszik, hogy a vállalatok lokális versenyelőnyei felerősödjének.

5.3. A klaszterek közös jellemzői

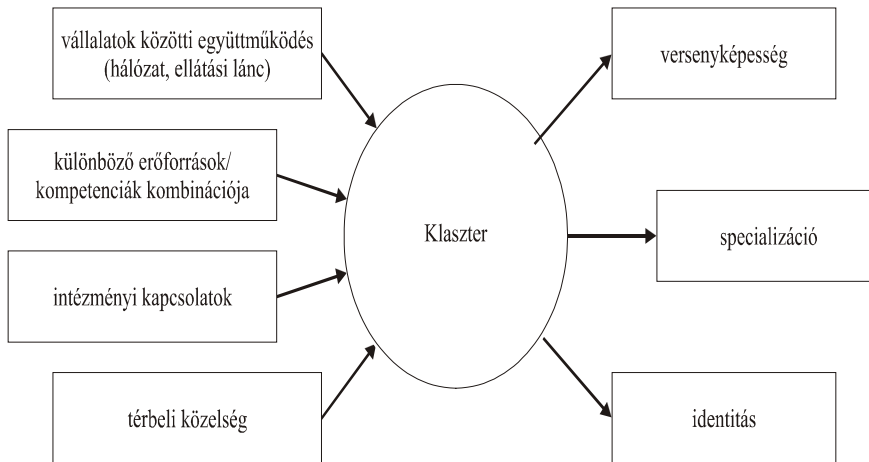
A valóságban nagyon sokféle módon jöttek létre és maradtak fenn a sikeres helyi együttműködések, mivel az adott országban a gazdaságon kívüli tényezők, a kulturális háttér és a társadalmi jellemzők, az informális kapcsolatok és szubjektív szem-

pontok is fontosak. Ennek ellenére megadható a különböző klaszter-felfogások „közös része” (5.2. ábra):

- mindig megfigyelhető a *vállalatok közötti tartós együttműködés* (hálózat, ellátási lánc), de lehet, hogy csak a klaszterhez tartozó cégek egy kisebb körében vannak hálózati kapcsolatok;
- a vállalatok készek az erőforrások és kompetenciák különböző kombinációinak kialakítására;
- a vállalatok intenzív kapcsolatokat hoztak létre a helyi intézményekkel (oktatási, képzési, kutatási stb.);
- az együttműködő vállalatok és intézmények földrajzilag koncentrálnak.

5.2. ábra

Az eltérő klaszter típusok közös jellemzője



Forrás: Legendijk (1999) alapján saját szerkesztés.

A klasztereknek *alapvetően három általános előnyét* lehet kiemelni: egyrészt megerősödik a vállalatok versenyképessége (tartós versenyelőnyeik), másrészt a munkamegosztás (specializáció) miatt javul a termelékenységük, harmadrészt helyi identitásuk révén kötődnek a lokális gazdasághoz és társadalomhoz, azaz partnerek a helyi gondok (foglalkoztatási, intézményfejlesztési stb.) megoldásában, a regionális és helyi gazdaságfejlesztésben is.

A kifejezés viszonylagos újszerűsége miatt napjainkban is folynak a viták a klaszter fogalmáról és értelmezésének határaitól (Olaszországban iparági körzetnek, Franciaországban lokális termelési rendszernek nevezik, míg az angolszász országokban a „cluster” kifejezés terjedt el). Viszont *mindegyik fejlett országban megfigyelhető a klaszteredés*, pl. az USA-ban a kilencvenes évek közepén egy felmérés

szerint 380 vezető klasztert találtak, amelyek a munkaerő 57%-át foglalkoztatták, és az USA exportjának 78%-át állították elő. A felmérések szerint Olaszországban a feldolgozó-ipari foglalkoztatottak 42,5%-a, Norvégiában pedig 22%-a klaszterekben dolgozik (Isaksen–Hauge 2002). A klaszterek az Egyesült Királyság különböző régióiban az összes foglalkoztatott 15–40%-át alkalmazzák, Hollandiában ugyanakkor a nemzeti össztermék kb. 30%-a képződik a klaszterekben. Az is jellemző, hogy a klaszterszerűen működő cégek jövedelmezősége 2-4%-kal javul, és a KKV-k túlélési aránya jóval magasabb, mint az elkülönülten erőlködő cégek esetében.

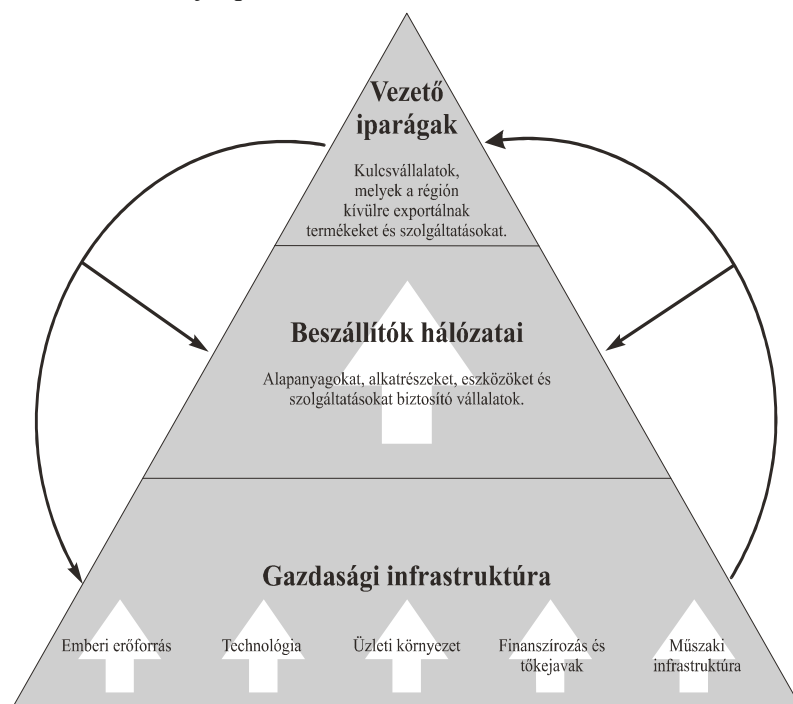
A klaszter hamar bekerült a gazdaságpolitika eszköztárába is, többek között az OECD által szervezett jelentős konferenciák (pl. 2000 júniusában Bolognában, illetve 2001 és 2002 januárjában Párizsban) fő célja a *lokális klaszterek fejlesztése*, a támogatásuk során alkalmazott gazdaságpolitikai eszközök áttekintése volt. Az Egyesült Államokban 2001 őszén fejeződött be egy igen nagyméretű klaszter felmérés Michael Porter irányításával (Porter 2001), és az Egyesült Királyságban is 2001 tavaszán tették közzé a regionális klaszterek felmérésének (cluster map) első eredményeit (Miller *et al* 2001). Egy átfogó vizsgálat eredményeként 2002 nyarán jelent meg 19 európai ország 34 regionális klaszterének jellemzőiről és a klaszteralapú gazdaságpolitikák értékeléséről szóló összegző tanulmány (Isaksen–Hauge 2002). Nemcsak a fejlett, hanem a fejlődő országokban is több program szolgálja a klaszterek fejlesztését, többek között az ENSZ UNIDO által koordinált kezdeményezések (Fischer–Reuber 2000; UNIDO 2000).

A klaszterekre általánosan jellemző, hogy az adott iparág kulcsvállalataira épülnek, amelyek régióon kívülre exportálnak: ezek a kulcsvállalatok képesek növekedésre, termelésük gyors bővítésére (5.3. ábra). A kulcs(mag)vállalatok támaszkodnak helyi üzleti partnereikre, azok hálózataira, az egész iparág pedig a helyi gazdasági infrastruktúrára, ami alapvetően determinálja a vállalati versenyelőnyöket.

A klaszter lényegében egy *lokális húzóágazat*, a régió olyan domináns iparága/üzletága, amelyik export- és versenyképes. A vezető iparág állhat néhány globális vállalatból, pl. az autóiparban, de lehet többszáz KKV csoportosulása is, mint pl. az olasz divatipar. Viszont alapvető, hogy a klaszter a helyi gazdaság tartós szektora, nem települ át másik országba vagy térségbe, hanem „beágyazódott” a helyi társadalomba, azaz gazdaságon kívüli helyi társadalmi-szociális tényezők is hatnak rá. A beágyazódás miatt az is lényeges, hogy a klasztert alkotó fontosabb cégek hazai bázisa a térségben van, azaz ott élnek a lényeges döntések előkészítői és meghozói, ott születnek a döntések (stratégiai, pénzügyi, marketing stb.), ott készülnek a vezértermékek, és ott folyik a fejlesztés.

5.3. ábra

A klaszterek általános felépítése



Forrás: Council on Competitiveness alapján saját szerkesztés.

A klaszterek létrejöttének megértéséhez alapvetőnek tartjuk, hogy a klaszterek lényege a vállalatok azon felismerése, hogy csak a *lokális háttérre, lokális üzleti partnereikre* támaszkodva tudnak talpon maradni a nagyon erős globális versenyben. Továbbá nemcsak talpon maradhatnak, hanem javíthatják jövedelmezőségüket is, valamint alkalmazkodóképességüket a piaci változásokhoz. A vállalati versenyelőnyöknek általában két típusát szokás vizsgálni: a *költségelőnyöket* és a *termékdifferenciálásból* (és stratégiai pozicionálásból) adódó előnyöket. Ez a két típusú előny megfigyelhető a klaszterek vállalatainál is (5.4. ábra).

A térbeli közelség miatt egy-egy újabb, hatékonyabb, olcsóbb eljárás gyorsan elterjed a klaszter vállalatai között, főleg a vezető szakértők közötti informális kapcsolatokon keresztül: a „trükkök ellesése”, a tapasztalatok „meghallása”, a szakemberek munkahely cseréje következtében. Ezáltal sokkal jobbak az esélyek a költségelőnyök (költségcsökkentések) elérésére és a termelés bővítésére, mintha egy cég közelében nincs klaszter (ha nem sűrűsödnek az iparági vállalatok, hanem a cég elszigetelten működik).

5.4. ábra

A lokális klaszterek által nyújtott vállalati előnyök



Forrás: Porter (2000a, 21–25. o.; 2000b, 266. o.) és Lengyel–Deák (2002b) alapján saját szerkesztés.

A globális versenyben a tartós versenyelőnyök főleg *termékdifferenciálásból* erednek (mivel a magas munkabérű fejlett országoknak kicsi az esélye, hogy a költségeket tekintve versenyben tudnak maradni a jóval olcsóbb fejlődő országokkal), az utánzás és az árverseny (az olcsóság) a fejlett országoknak kedvezőtlen, így a klaszterhez tartozó vállalatok rákényszerülnek a termékdifferenciáláson alapuló stratégiai versenyelőnyök kialakítására. A termékdifferenciáláshoz legfontosabb a gyors és pontos információ, amire a vállalatok a versenytársak közelsége miatt szert is tudnak tenni, így a piaci igények változását viszonylag gyorsan és jó hatásfokkal (kis kockázattal) észlelik, mivel a különböző vállalatoknál levő információk, elemzések, következtetések összeadódnak. Az is lényeges, hogy a beszállítók, háttérintézmények helyi jelenléte lehetővé teszi a kis sorozatban eladható, rugalmas gyártást feltételező termékek/szolgáltatások előállítását, amelyek kevésbé árérzékenyek.

5.4. A klaszterek tipizálása

A klaszterek sokfélék, ezért vizsgálatukhoz tipizálásra van szükség. Napjainkban folynak még a viták, de nagyjából kialakult egy konszenzus, megkülönböztetve két alaptípust: az iparági klasztert és a regionális (területi) klasztert.

Az iparági klaszter egy értéknövelő termelési (ellátási) láncban egymáshoz erősen és kölcsönösen kapcsolódó vállalatok hálózataként adható meg, amely kiegészül specializált szolgáltatókkal és egyéb intézményekkel (*OECD* 1999). Lényegében egy adott iparág értéklánc-rendszereinek összességéről van szó egy országon belül, amelyekhez egyéb intézmények is kapcsolódnak. Az iparági klasztereknél nem kritérium a lokalitás, inkább a nemzetgazdaságon belüli fontosságot (súlyt) tartják lényegesnek, azaz egy ország stratégiai húzóágazatait sorolják ide. Ez a szemlélet főleg kisebb országokban (Hollandia, Finnország stb.) terjedt el, és elsősorban az innovációhoz kötődő iparágakban használják, ahol sok esetben a térbeliség másodlagos, mivel fontosabb a közös nyelven, kultúrán, személyes ismeretségen alapuló együttműködés a néhány kiemelkedő intézmény (egyetem, fejlesztőintézet) viszonylag kis számú szakértője között.

Regionális klaszter alatt 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, szakmai egyesületek, klubok) innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációját értjük (*Porter* 2000a, 16). Lényegében iparági és földrajzi koncentráció együttesen. Ez a szemlélet egyrészt a nagy kiterjedésű országokban (pl. USA, Kanada), másrészt a KKV-k fejlesztését előtérbe állító országokban terjedt el. A regionális klaszterek fejlesztése bottom-up stratégiákkal (alulról-felfelé), decentralizált módon lehet csak sikeres, ahol a regionális és helyi kormányzatok koordináló szerepe is nagyon fontos.

Mindkét alapesetnél 3–3 típust különböztetünk meg (*5.1. táblázat*). Iparági klaszter esetében az *ágazati koncentráció* a fontos (azaz egy iparág mekkora súlyt képvisel egy ország gazdasági szerkezetében), míg regionális klaszter esetében a *térbeli kiterjedés* (a térségi bázis) nagysága a lényeges megkülönböztető kritérium.

5.1. táblázat

A klaszterek típusai

<i>Iparági klaszter</i>	<i>Regionális klaszter</i>
Megaklaszter	Makroklaszter
Mezoklaszter	Regionális klaszter
Mikroklaszter	Lokális klaszter

Forrás: Saját szerkesztés.

Az *iparági klasztereket* tipizálhatjuk az aggregáció szintje, egy adott nemzetgazdaság szakosodása szerint, azaz melyik iparág és milyen mértékben domináns egy gazdaságban. Ez a tipizálás három szintet különít el a klaszterek gazdasági jelentősége és komplexitása szerint:

- *Megaklaszter*, amely lényegében olyan iparági csoport, amelyhez tartozó szervezetek és üzleti partnereik a gazdasági tevékenységek széles köréhez kapcsolódnak, és az egész nemzetgazdaság fejlődését meghatározzák (pl. Finnországban a telekommunikáció, Görögországban a turizmus, Svájcban a pénzügyi iparág stb.).
- *Mezoklaszter*, amely egy adott iparág versengő vállalataiból és értéklánc-rendszereikből, valamint a kapcsolódó iparági intézményekből áll (pl. kerámiaipar, bútorigar, tejipar stb.).
- *Mikroklaszter*, amely legtöbbször az iparághoz tartozó egy-két vállalat értéklánc-rendszerét, beszállítói, alvállalkozói, kereskedelmi hálózatát jelenti.

A *regionális klaszterek* megkülönböztetésénél a térségi bázis kiterjedése a lényeges megkülönböztető ismérv, amint Porter is többször kiemelte, mindig a valós gazdasági kapcsolatok által kirajzolódó vonzaskörzeteket kell tekinteni, és nem pl. a közigazgatási területi egységeket. A regionális klaszterek három típusa a térségi bázis kiterjedtsége szerint:

- *Makroklaszter*, melynek térségi bázisa az egész ország, így az iparág versenyző vállalatai, beszállítóik 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 vonzaskörzete.
- *Lokális klaszter*, amely leginkább egy településen, vagy egy munkaerő-vonzaskörzetben (ingázási övezetben) működik, elsősorban kis- és közép-vállalkozások (KKV-k) helyi hálózataiból áll.

A klaszterek térségi bázis kiterjedtségének nagysága szerinti tipizálása úgy-ahogy *illeszkedik a közigazgatás területi szintjeihez*, így a klaszterek fejlesztésénél a különböző szintű kormányzatok: a központi, a regionális, a települési kormányzatok és intézményeik feladatai körvonalazhatók. A magánszektorban, a vállalatok szakmai szervezeteinek, pl. a klaszter-bizottságoknak is célszerű a közigazgatás területi szintjeihez igazodniuk. A régiók által koordinált gazdaságfejlesztés érdekében a regionális klaszterek megerősödését tudja támogatni, míg makroklaszterek esetében csak lobbizhat az országos szerveknél, lokális klasztereknél pedig segítheti a helyi önkormányzatokat a beszállítói hálózatok és üzleti környezetük fejlesztésében.

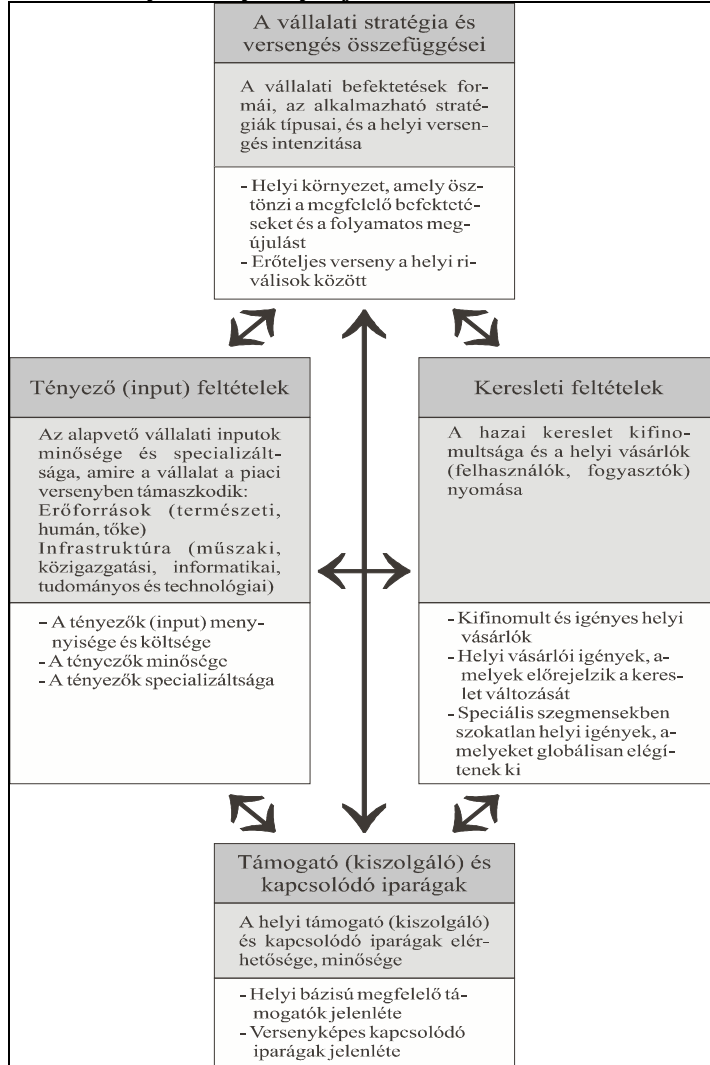
5.5. A rombusz-modell

A klasztereknél Porter nemcsak az iparági specializációt, hanem a regionális/földrajzi koncentrációt is meghatározónak tartja. Véleménye szerint a globális

záció átértékelte és megerősítette a lokalitások szerepét, mégpedig úgy, hogy a globális versenyben nem elkülönült vállalatok vesznek részt, hanem a *piaci verseny elsődleges szereplői a regionális klaszterek* lettek. Porter a globális versenyben alapvető stratégiai versenyelőnyök forrásait négy determinánsba rendezte, amit egy ún. „rombusz-modellben” foglalt össze (5.5. ábra). Állítása szerint a modellben rendszerezett lehetőségeket leginkább a klaszterek képesek tartós versenyelőnyre transzformálni (Porter 1998a; 2000a).

5.5. ábra

Porter-rombusz: a helyi versenyelőnyök forrásainak rendszerezése



Forrás: Porter (1998a) alapján saját szerkesztés.

A rombuszmodell négy determinánsánál megadhatók a helyi versenyelőnyök forrásai, amelyek az inputtényezők minőségét, a helyben levő versenyképes támogató és kapcsolódó iparágakon át a kifinomult és igényes helyi vásárlókat, valamint az iparág vállalatai közötti erős helyi versengést fogják át (Deák 2000; Lengyel 2000b; 2001). A rombusz egy gondolati keret, amely a vállalati és iparági versenystratégiákból kiindulva összegzi, mi kell ahhoz, hogy a helyi vállalatok sikeresek legyenek a globális versenyben. Porter három tényezőt tart fontosnak:

- a földrajzi koncentrációt,
- az erős belföldi versenyt,
- az innováción alapuló versenyelőnyöket.

Porter vizsgálatai szerint a rombuszban leírt versenyelőnyöket a regionális, lokális klaszterek képesek legjobban kiaknázni. Azaz a rombusz lényegében leírja a klaszterek főbb jellemzőit és megadja támogatásuk, fejlesztésük fő irányait is. Megjegyezzük: amíg az előző pontban említett iparági klaszterek főleg a vállalati hálózatok és értéklánc-rendszerek továbbfejlesztéseit jelentik, addig a Porter-féle regionális klaszterek inkább az agglomerációs gazdaságokból nőttek ki, azaz erős regionális gazdaságtani kötődésük van.

Porter szerint a regionális klaszter a rombuszmodellben rendszerezett lehetőségek bizonyos optimalizálásaként is felfogható. A földrajzilag koncentráló tényező (input) feltételek az iparág mindegyik vállalata számára előnyösek, a helyben levő igényes vásárlók (keresleti feltételek), a rendszeres kapcsolatok gyors piaci információkat nyújtanak és jelzik a várható trendeket. A támogató és kapcsolódó iparágak speciális inputokat (az értéklánc-rendszerben) szállítanak, információkat nyújtanak és pozitív technológiai externáliákat hoznak létre, a helyi rivalizálás pedig nemcsak állandó innovációs és alkalmazkodási kényszert jelent, hanem sikeres mintákat és felhasználható tapasztalatokat is szolgáltat. A vállalatok akkor sikeresek, ha szoros kapcsolatban vannak a beszállítókkal, a háttérintézményekkel, a vásárlókkal, és a versenytársak minden lépéséről gyorsan informálódnak.

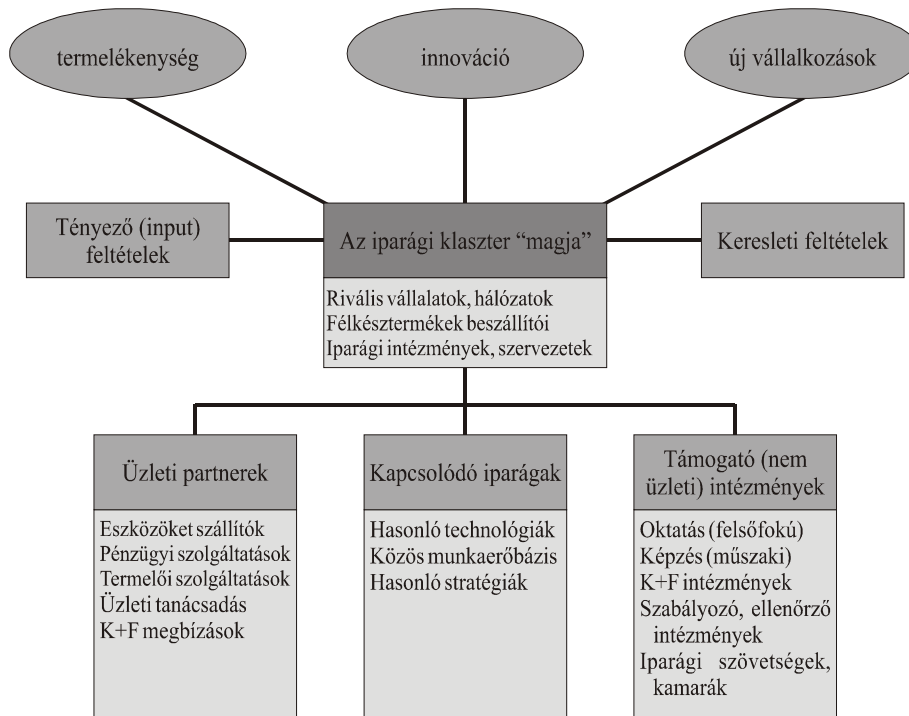
5.6. A klaszter általános modellje

Porter rombusz-modelljét kiegészítve felvázolhatjuk a klaszterek általános elméleti modelljét (5.6. ábra). A klaszter „magját”, lelkét az iparág versengő vállalatai (mint egy korábbi modellben: kulcsvállalatok, amelyek globálisan versengenek), illetve hálózataik alkotják, mivel az intenzív belföldi verseny alapvető a rombuszmodell által rendszerezett lehetőségek kiaknázásában. A helyi hálózatok is meghatározók, mivel az iparág vezető vállalatainak tartós versenyelőnyei származhatnak abból, ha hosszú távon és szorosan, szinte naponta együttműködnek értéklánc-

rendszerük „megelőző” elemeivel, a speciális félkész-termékek (alkatrészek) és alapvető inputok beszállítóival, a kihelyezett (outsourcing) tevékenységeket végzőkkel. Lényegesen az iparág versenyelőnyeinek kialakításában és fenntartásában a különböző *iparági szervezetek és intézményeik* (szakmai, kamarai, kereskedelmi stb. szervezetek) is, amelyek fontos szerepet játszanak a verseny és kooperáció egyensúlyának kialakításában, a személyes kapcsolatok kiépítésében és fenntartásában, valamint az iparág érdekképviseletében (lobbizás helyben és országosan).

5.6. ábra

Az iparági klaszter általános modellje



Forrás: Bergman–Feser (1999a, 2.1. ábra) felhasználásával saját szerkesztés.

A klaszter kialakulásához és működéséhez a „magon” kívül három tényezőcsoport megléte szükséges, amelyek elősegítik az iparág mindegyik vállalata versenyképességének javulását:

- 1) Az iparág igényeit kielégítő *üzleti partnerek*, kiszolgáló iparágak jelenléte a hazai bázisban, az eszközök beszállítóitól a kutatási megbízásokat teljesítő cégekig. Ezen üzleti partnerekkel nem napi gyakoriságú, hanem inkább esetinek tekinthető, kevésbé stabil kapcsolatok épülnek ki.

- 2) A hasonló technológiát és hasonló képzettségű munkaerőt alkalmazó *kapcsolódó iparágak* jelenléte, amelyek tudása és tapasztalatai a klaszter vállalatai számára hasznosíthatók, és mivel nem versenytársak (különböző termékipiacokon működnek), ezért hajlandók a tudáscserében együttműködni. Jelentős előnyök származhatnak az egymást kiegészítő (komplementer) termékek előállításának és forgalmazásának összehangolásából.
- 3) *Támogató és szolgáltató* (nem üzleti, főleg nonprofit) *intézmények* jelenléte, amelyek az iparág számára képezik a speciális tudású munkaerőt, minőségellenőrzést, a szabványok hitelesítését végzik stb. Lényeges továbbá, hogy alap kutatásokat (egyetem, kutatóintézetek) folytatnak, információkat gyűjtenek stb., azaz olyan közös szolgáltatást nyújtanak, amit az iparág vállalatai egyenként csak jóval nagyobb ráfordítással tudnának létrehozni.

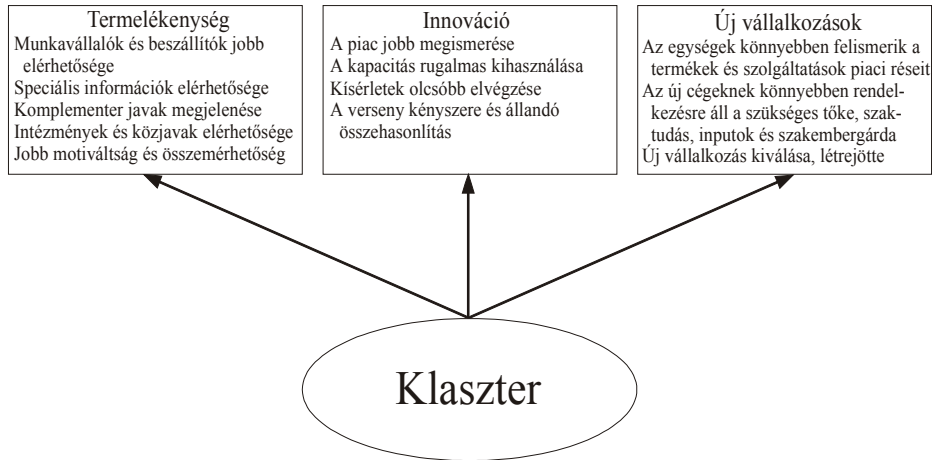
Porter a regionális koncentráció, a *térbeli közelség* fontosságát emelte ki, nemcsak az iparág versenyző vállalatai és hálózataik, üzleti partnereik, a kapcsolódó iparágak és támogató intézmények, hanem a tényező (input) feltételek és az igényes felhasználók (fogyasztók) földrajzi koncentrációja is előnyöket jelenthet. A tényező feltételeknél főleg a specializált munkaerő tömeges kínálata, a speciális infrastruktúra elérhetősége és kapacitása, a lényegi információk elérhetősége fontos.

A klaszter mindegyik hozzá kötődő cég számára alapvető előnyöket hoz létre, amelyek közül három kiemelkedik (5.7. ábra):

- 1) *A termelékenység növekedése*, másképp a vállalatok versenyképességének javulása. Mivel a klaszter lehetővé teszi a munkavállalók és beszállítók jobb elérhetőségét, a specializált inputok felhasználását és felkészült, iparági tapasztalatokkal bíró, motivált munkaerő alkalmazását, így megkönnyíti a tudás és információk gyors és olcsó elérését, az intézmények és közjavak hatékony felhasználását. Lényegesen javulhat a termelékenység a méretgazdaságosság kihasználását lehetővé tevő nagy helyi piac esetén is, illetve a kiegészítő (komplementer) termékek megjelenésével.
- 2) *Az innovációs kapacitás növelése*, ugyanis a klaszterekben a piac jobb megismerése, a kísérletek olcsóbb (közös) elvégzése, a technológiai ismeret elterjedése gyors és hatékony, a helyi versengés a cégeket állandó innovációra kényszeríti. Ezáltal javul a termelékenység is, illetve a vállalatok bármilyen váratlan külső változáshoz gyorsan tudnak alkalmazkodni.
- 3) *Új vállalkozások megjelenése*, mivel a vállalatok jobban érzékelik a piaci részeket, a speciális inputtényezők (technológia, szaktudás) helyben adottak és a piacra való belépési korlátok alacsonyak (főleg a klaszter támogató és kapcsolódó iparágaiban), ezért több cég idetelepül, avagy az alkalmazottak új cégeket létrehozva gyorsan vállalkozóvá válhatnak. Ezek a rugalmas, kisebb vállalkozások egymással versengve pedig további speciális inputokat, szolgáltatásokat nyújtanak, és egy öngerjesztő fejlődési folyamatot indíthatnak el.

5.7. ábra

A klaszterből eredő vállalati és regionális előnyök



Forrás: Huggins (2001, 6. o.).

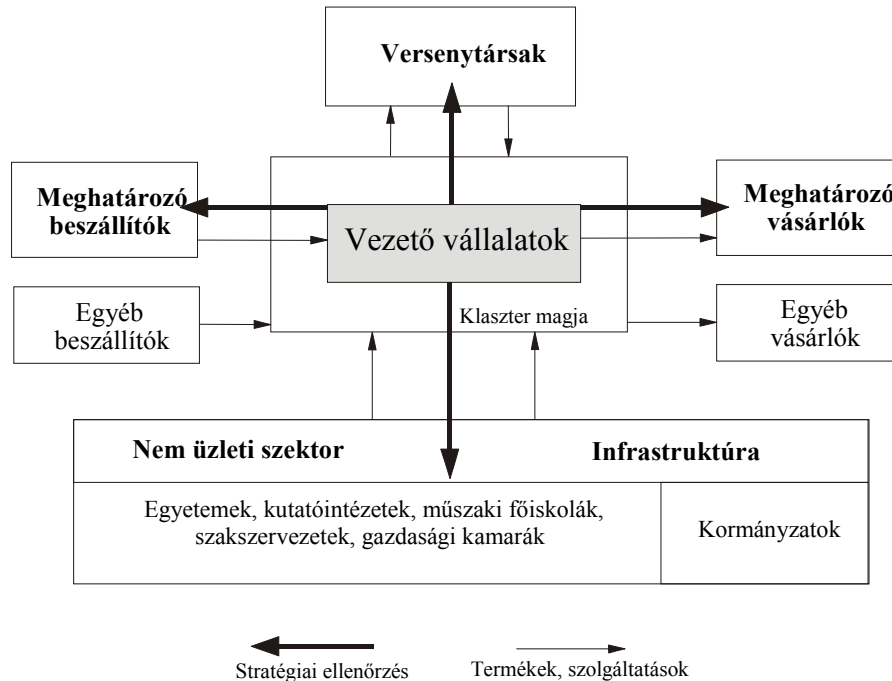
A klaszter fenti általános modellje egyesíti a vállalati hálózatokból kiinduló iparági és a Porter-féle regionális klaszterfelfogás főbb elemeit. A klaszter nemcsak a hozzá kapcsolódó vállalkozások számára előnyös, hanem a *régiónak is kedvező*, mivel javul a régió versenyképessége (termelékenysége), és így nőnek a jövedelmek, új és versenyképes vállalkozások jelennek meg és ezáltal is javul a foglalkoztatottság. Az innovációs kapacitás hatékonysága miatt pedig a vállalatok alkalmazkodó készsége is erősödik. Egy régióban egy domináns klaszter egyoldalú gazdasági szerkezetet hozhat létre, de éppen az innovációs kapacitás és az új vállalkozások segíthetnek abban, hogy a régió egy adott iparág bármilyen nehézsége esetén gyorsan tudjon szerkezetet váltani.

Az iparág vállalatai közül (amint az 5.4. pontban ismertettük), kiemelkednek a vezető vállalatok, illetve a meghatározó beszállítók és vásárlók, amint azt a „dupla-rombusz” jelzi (5.8. ábra). Azaz a rombusz egyfajta „megkettőződéséről” van szó, mindegyik *determinánst két részre kell bontani*. A vezető vállalatok, amelyek a klaszter „magjának” legfontosabb részét alkotják, főleg a meghatározó beszállítókkal és a domináns vásárlókkal (továbbfelhasználókkal) állnak kapcsolatban. Lényegében a rombusz-modell olyan finomításáról van szó (vezető cégek és a többi versenytárs, meghatározó beszállítók és a többi beszállító, meghatározó vásárlók és a többiek), amikor az iparágban betöltött szerep fontossága szerint két-két csoportot alkotunk. A klaszter szereplői közül a klaszterek támogatásakor, a fejlesztési elképzelések kidolgozásakor főleg a „kiemelt” vezető vállalatokkal kell tárgyalni, rájuk

kell tekintettel lenni. A rombusz-modell csak egy általános rendszerező elvet ad, míg a szereplők fenti két típusát már a fejlesztési politikák kidolgozásakor, az érdekegyeztetéshez szükséges tárgyalások, információgyűjtések stb. során is fel lehet használni.

5.8. ábra

A rombusz-modell „megkettőződése”



Forrás: Rugman (1997, 183. o.).

A fenti megközelítéseket általánosítva a klaszter általános fogalma: egy adott ipárhoz tartozó független vállalatok és hálózataik, 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). Az iparág független vállalatai és értéklánc-rendszerük tudásbázisának és a kapcsolódó intézményeknek a térbeli koncentrációja esetén alakul ki a regionális klaszter. A klaszter „köttőanyaga” az erős és kiterjedt beszállítói és felhasználói (vásárlói) kapcsolatrendszer, a hasonló technológia, a közös kereskedelmi csatornák vagy a közös munkaerőbázis, amely lehetővé teszi a szinergikus hatásokat.

5.7. Vállalati hálózatok és klaszterek

Mint említettük, az iparági klaszter általában vállalati hálózatokból áll, vagy azokból nő ki. Napjaink közgazdasági szakirodalmában a hálózatnak kiemelt szerepe van (Kocsis 2000), viszont meglehetősen nagy zavar uralkodik a *hálózat és klaszter* kifejezések használatában, sok esetben szinonimaként jelennek meg. Megállapítható, hogy gyakran neveznek hálózatokat klasztereknek, illetve sűrűn támogatnak hálózati kezdeményezéseket klaszter-fejlesztési célokat kitűzve (Imreh-Lengyel 2002).

Napjainkra kezd kialakulni a meghatározó szakirodalomban egy olyan általános vélemény, amely a kétféle szerveződést elkülöníti egymástól (Rosenfeld 2001). A *hálózatok és klaszterek megkülönböztetése* hét szempont alapján is elvégezhető (5.2. táblázat):

- A hálózatok egyik *előnye*, hogy lehetővé teszik az együttműködő vállalatok számára, hogy alacsony költséggel férjenek hozzá meglévő speciális szolgáltatásokhoz. Ezzel szemben a klaszterek a régióba vonzzák az igényelt speciális szolgáltatásokat, mivel a kritikus tömeget meghaladó vállalkozás igényli azokat.
- A hálózatok mindig *zártak*, pontosan megadható *tagsággal* rendelkeznek, akik egymással *szereződéses kapcsolatban* állnak. A klasztereknél nem adható meg a tagság, pontosan azt sem tudjuk, hogy mely szervezetek tartoznak oda, egymással nagyobb részük nincs is szerződéses üzleti kapcsolatban, részben ezért a helyi gazdaság résztvevői között fennálló bizalom, illetve „kölcsonőség” alkotta *társadalmi értékek* a lényegesek. Továbbá a klaszternél megjelennek a „potyautasok” (free rider), akik a szinergikus hatások és agglomerációs előnyök révén szintén részesülnek a klaszterből származó előnyökből anélkül, hogy valamit is tennének értük.
- A hálózatok megkönnyítik egy cég számára, hogy elfoglalja a helyét egy termelési rendszerben, és viszonylag stabil *pozíciója* legyen. A klaszterek viszont keresletet támasztanak több cég számára, akik hasonló kapacitásokkal rendelkeznek, így állandóan változnak a pozíciók.
- A hálózatban elsődleges a *kooperáció*, nem szokott megjelenni a rivalizálás (mivel általában domináns integrátor cégek is vannak). Viszont a klaszterben a *kooperáció mellett a rivalizálás* is állandóan jelen van.
- A vállalati hálózatokat csak *vállalatok* alkotják, míg a klaszterben a vállalatokon kívül általában *egyéb intézmények* (egyetemek, kutatóintézetek) és *szakmai szervezetek* (kamarák, vállalkozásfejlesztési ügynökségek, technológiatranszfer-szervezetek stb.) is megjelennek.

A valós gazdasági életben természetesen előfordulhatnak olyan kooperációk, amelyek mindkét jellemzőből felmutatnak bizonyos jegyeket. Sőt lényeges azt is kiemelnünk, hogy a vállalatok közti *hálózati együttműködések gyakran a klaszteresedés előzményeinek* tekinthetők. A megfigyelések szerint sokszor egy működő KKV-hálózat bázisán jönnek létre nagyon sikeres klaszterek, sőt még a szakirodalmi felosztás szerint is külön csoportot képeznek a hálózatra-épülő klaszterek (lásd 5.8. alpont). A hálózatok fejlesztésére nagyon sikeres nemzetközi példák vannak (dán, olasz stb.), így a klaszter fejlesztések első lépései során gyakran a meglévő hálózatokat támogatják és később kerülnek előtérbe az összetettebb támogatási formák (Imreh–Lengyel 2002).

5.2. táblázat

A vállalati hálózatok és klaszterek eltérő jellemzői

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

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

5.8. Az eltérő klaszter-típusok szerveződésük jellege szerint

A gyakorlatban többféle háttérből nőttek ki és eltérő módon működnek a klaszterek, ezért fejlesztésükre és támogatásukra is igen eltérő módszerek és eszközök alkalmazhatók. Lagendijk (1999) *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 eszközöket célszerű felhasználni (5.3. táblázat).

5.3. táblázat

Az alapvető klaszter típusok szerveződésük jellege szerint

	<i>Iparági klaszter</i>	<i>Intézményre-épülő</i>	<i>Hálózatra-épülő</i>	<i>Tudás-orientált</i>
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 tapasztalatszerelés elősegítése
Klaszter, <i>mint cél</i>	Iparágak közötti klaszteresedés elősegítése; értéklánc-rendszerek támogatása és klaszter-alapú „innovációs rendszerek”	„Szerves” fókusz: a méret- és változatoság-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 az üzleti támogatásokra</i>	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: Legendijk (1999, 66. o.).

- *Iparági klaszter* (regionális klaszter): amely a Porter-féle rombuszmodellből indul ki, fő célja az iparágak közötti szinergia ösztönzése az innovációs rendszerek és az értéklánc-rendszerek megerősítésével.
- *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, 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”.

Megjegyezzük, hogy másféle tipizálások is készültek, de napjainkra a fenti négy típus (kisebb módosításokkal) általánosan elfogadottnak tekinthető (még ha szerzőnként eltérő megnevezésekkel fordulnak is elő). Az építőipari klaszterek főleg az *intézmény-orientálthoz* állnak közel, amelynek alaptípusát az olasz iparági körzetek alkotják (industrial district). A hálózatra épülő klaszterek pedig egy-egy nagyvállalat beszállítói, bedolgozói hálózatából állhatnak.

Tanulmányunkban áttekintettük a klaszterek kialakulásának, típusainak és modellezésének alapvető jellemzőit, a legfontosabb nemzetközi tapasztalatokat. Külön kitértünk a rombusz-modellre és a belőle eredő általános szempontokra. Klaszterek a fejlett országokban *spontán módon* is kialakulnak, sőt úgy is működhetnek, hogy a vállalatok között nincs is üzleti kapcsolat, hanem csak a pozitív externhatásokat és a szinergiát hasznosítják (pl. a Szilícium-völgyben nincs deklarált klaszter bizottság). A fejlődő országokban viszont a kormányzatok támogatják a klaszterek, mint olyan szerveződések fejlődését, amelyek a vállalatok versenyelőnyeit megerősítik.

A klaszterek létrehozását és megerősödését célzó programozásnál, mint említettük, a hagyományok, a kulturális sajátosságok (pl. eltérő a japán és az olasz mentalitás), a gazdasági szabályok stb. döntőek. Ennek ellenére néhány általános szempont is alapul vehető, amelyek a klaszterek fejlesztésénél fontosak lehetnek:

- az *időbeliség*: Porter szerint egy alulról szerveződő, spontán klaszter kialakulásához 6–8 év kell;
- a vállalkozók közötti *együttműködési készség*: a különböző cégek tulajdonosai és menedzserei közötti bizalmi kapcsolat;

- a vállalkozói szervezetek, *önszerveződések aktív szerepe*: a vállalkozók szövetségei, szakmai szervezetei, kamarái, klubjai stb. nagyon fontosak, főleg a KKV-k klaszteresedése múlhat rajtuk;
- a modern üzleti, *piaci ismeretek széles körű elterjedtsége*: azaz a kölcsönös előnyök felismeréséhez és az innovációk adaptálásához szükséges felkészültség, alkalmazkodó készség.

Klaszterek csak *klaszter-alapú gazdaságpolitika* esetén tudnak megerősödni, amikor a döntéshozatal decentralizált (OECD 2001b; Rosenfeld 2001). A klaszter-alapú gazdaságfejlesztési stratégia lényege, hogy klaszter-specifikus fejlesztéseket kell támogatni, amelyek a régió klasztereinek versenyelőnyeit megerősítik. 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. A fentiekből az is következik, hogy régióként eltérő támogatási formákat alkalmazhatnak. Az a felismerés is erősödik, hogy a klaszter lényege egy „helyi társadalmi hálózat” (local social network), azaz az egyének és csoportjaik közötti együttműködés, ezért az egyik legfontosabb feladat a prominens egyének közötti párbeszéd, az együttműködési készség (partnership) kialakítása.

Irodalom

- Armstrong, H.–Taylor, J. (2000) *Regional Economics and Policy*. (third ed.) Blackwell Publishers, Oxford.
- Bergman, E.M.–Feser, E.J. (1999a) *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Regional Research Institute, West Virginia University (The Web Book of Regional Science).
- Bergman, E.M.–Feser, E.J. (1999b) *Industry Clusters: A Methodology and Framework for Regional Development Policy in the United States. – Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD, Paris. 243–268. o.
- Buzás N. (2000a) *Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. – Tér és Társadalom*. 4. 109–123. o.
- Buzás N. (2000b) *Klaszterek a régiók versengésében. – Farkas B.–Lengyel I. (szerk.) Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2000. JATEPress, Szeged. 58–66. o.
- Deák Sz. (2000) *A Porter-féle rombuszmodell főbb közgazdasági összefüggései. – Farkas B.–Lengyel I. (szerk.) Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2000. JATEPress, Szeged. 67–87. o.
- Dóry T. (1998) *Beszállítói kapcsolatok és az ipari együttműködés lehetséges klaszterei a Közép-Dunántúlon. – Tér és Társadalom*. 3. 88–92. o.
- Dóry T.–Rechnitzer J. (2000) *Regionális innovációs stratégiák*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Enright, M.J. (1998) *Regional Clusters and Firm Strategy. – Chandler, Alfred D.–Hagström, P.–Sölvell, Ö. (eds.) The Dynamic Firm: The Role of Technology*,

- Strategy, Organization, and Regions*. Oxford University Press, New York. 315–342. o.
- Enyedi Gy. (2000) Globalizáció és a magyar területi fejlődés. – *Tér és Társadalom*. 1. 1–10. o.
- Feser, E.J. (1998) Old and New Theories of Industry Clusters. – Steiner, M. (ed.) *Clusters and Regional Specialisation. On Geography Technology and Networks*. Pion Limited, London. 18–40. o.
- Fisher, E.–Reuber, R. (2000) *Industrial Clusters and SME Promotion in Developing Countries*. Commonwealth Trade and Enterprise Paper No. 3. Commonwealth Secretariat, London.
- Grosz A. (2000) Ipari klaszterek. – *Tér és Társadalom*. 2–3. 43–52. o.
- Huggins, R. (2001) *High Technology Clusters and Network Capital*. Robert Huggins Association, Cardiff.
- Imreh Sz.–Lengyel I. (2002) A kis- és középvállalkozások regionális hálózatainak főbb jellemzői. – Buzás N.–Lengyel I. (szerk.) *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged. 154–174. o.
- Isaksen, A.–Hauge, E. (2002) *Regional Clusters in Europe*. European Commission, Brussels.
- Kocsis É. (2000) Új szervezeti formák a modern kapitalizmusban. – 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. (2000a) A regionális versenyképességről. – *Közgazdasági Szemle*. 12. 962–987. o.
- Lengyel I. (2000b) 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.–Deák Sz. (2002a) Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze. – Buzás N.–Lengyel I. (szerk.) *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged. 125–153. o.
- Lengyel I.–Deák Sz. (2002b): Regionális/lokális klaszter: sikeres válasz a globális kihívásra. – *Marketing&Menedzsment*. 4. (megjelenés alatt).
- Lengyel I.–Mozsár F. (2002): A külső gazdasági hatások (externáliák) térbelisége. – *Tér és Társadalom*. 2. 1–20. o.
- 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 (2001a) *Enhancing SME Competitiveness*. OECD, Paris.
- OECD (2001b) *Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems*. OECD, Paris.
- Porter, M.E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York.

- Porter, M.E. (1996) Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. – *International Regional Science Review*. 1–2. 85–94. o.
- Porter, M.E. (1998a) *On Competition*. Free Press, New York.
- Porter, M.E. (1998b) Clusters and the New Economics of Competition. – *Harvard Business Review*. Nov–Dec. 77–90. o. (magyarul: Regionális üzletági központok – a verseny új közgazdaságtana. – *HARVARD BUSINESS Manager*. (1999) 4. 6–19. o.)
- Porter, M.E. (2000a) Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. – *Economic Development Quarterly*. 1. 15–34. o.
- Porter, M.E. (2000b) Locations, Clusters, and Company Strategy. – Clark, G.L.–Feldman, M.P.–Gertler, M.S. (eds.) *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press. 253–274. o.
- Porter, M.E. (2001) *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness*. Council of Competitiveness, Washington.
- Porter, M.E.–Sölvell, Ö. (1998) The Role of Geography in the Process of Innovation and the Sustainable Competitive Advantage of Firms. – Chandler, A.D.–Hagström, P.–Sölvell, Ö. (eds.) *The Dynamic Firm*. Oxford University Press, Oxford. 440–457. o.
- Rechnitzer J. (1998) *Területi stratégiák*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- Rosenfeld, S.A. (2000) Community College/Cluster Connections: Specialization and Competitiveness in the United States and Europe. – *Economic Development Quarterly*. 1. 51–62. o.
- Rosenfeld, S. (2001) *Backing into Clusters: Retrofitting Public Policies*. Integration Pressures: Lessons from Around the World, John F. Kennedy School Symposium, Harvard University, March 29–30.
- Rosenfeld, S. (2002) *Creating Smart Systems: A guide to cluster strategies in less favoured regions*. EU DG for Regional Policy and Cohesion, Brussels.
- Rugman, A.M. (1997) Canada. – Dunning, J.H. (ed.) *Governments, Globalization, and International Business*. Oxford University Press, Oxford. 175–202. o.
- Steiner, M. (1998) The Discrete Charm of Clusters: An Introduction. – Steiner, M. (ed.) *Clusters and Regional Specialisation. On Geography Technology and Networks*. Pion Limited, London, 1–17. o.
- Szalavetz A (2001) Ipari körzetek – a regionális fejlesztés új egységei. – *Külgazdaság*. 12. 42–56. o.
- UNIDO (2000) *Promoting Enterprise Through Networked Regional Development*. UNIDO, Vienna International Centre, Vienna.

