

„Ki gépen száll fölébe, annak térkép e táj,  
s nem tudja, hol lakott itt Vörösmarty Mihály;  
annak mit rejt e térkép? gyárat s vad laktanyát,  
de nékem szöcskét, ökröt, tornyot, szelíd tanyát;”

(Radnóti Miklós: *Nem tudhatom ...*)

## 2. A gazdaság térbeliségének „újralfedezése”

A közgazdaságtudományban a 90-es évekig főleg a mikro- és a makroszint, az elkülönült gazdálkodók és háztartások, a termékpiacok, valamint a nemzetgazdaságok voltak a vizsgálatok elsődleges alapegységei, a kettő közötti mezoszint, így a regionális és városi szint háttérbe szorult (Kresl-Singh 1999; Martin 1999: 83). A regionális gazdaságtan, mint tantárgy elvéte jelent meg a közgazdászok képzésében, a gazdasági földrajz pedig leíró jellegű maradt. Ráadásul a regionális gazdaságtan általában nem használta a közgazdaságtanban elterjedt mikro- és makroökonómiai, valamint gazdálkodástani nyelvezetet<sup>23</sup>, elvéte alkalmazott matematikai eszközökön alapuló modellezést. Ez azt is jelentette, hogy a gazdasági élet különböző posztjain, kormányzati intézményekben, vagy vállalatoknál dolgozó közgazdászok nem tekintették a közgazdaságtudomány részének a gazdaság térbeli jellemzőivel foglalkozó vizsgálatok eredményeit. Ezen a megítélésen *Walter Isard* és több kiemelkedő regionalista próbálkozása sem tudott alapvetően változtatni (Benko 1999). Hiába ért el Nobel-díjas közgazdászok sora, pl. *Paul Samuelson*, *Franco Modigliani*, *Milton Friedman*, *Robert Solow* a térbeliség egyes részkérdéseivel (városgazdaságtan, szállítási költségek, megtakarítási jellemzők térbelisége stb.) foglalkozva érdekes eredményeket, ezek sajnos alig keltettek érdeklődést a közgazdászok körében (Lengyel-Mozsár 2002b).

A 90-es évek elejétől, a globális folyamatokról rendelkezésre álló egyre hatalmasabb információ tömeg és a szaporodó elemzések hatására az érdeklődés középpontjába került két, korábban már említett közgazdaságtani irányzat, amelyek valamilyen módon a **gazdaság térbeliségét meghatározónak tartják**, és az országon belüli térbeli koncentrációkat, régiókat tekintik a vizsgálat alapegységének, továbbá a területi verseny és versenyképesség fogalmáról is határozott véleményük van. A két irányzat elté-

---

<sup>23</sup> Ezen általános megállapítások nemcsak a hazai közgazdász képzésekre igazak (pl. személyes élményemként a 80-as években ipari tervező-szervező szakon folytatva közgazdasági tanulmányaimat), hanem külföldön is általában ez figyelhető meg, amint azt *Krugman* igen szarkasztikusan megfogalmazta több munkájában (Krugman 1991, 1995). Az itthon készült egyik regionális gazdaságtani könyv (amelynek megírásában magam is részt vettem) szintén eltérő szemléleten és fogalomrendszeren alapuló, önmagukban színvonalas fejezetek gyűjteménye, nem pedig a szokásos közgazdaságtani fogalmakból kiinduló konzisztens megállapítások rendszere (Rechnitzer 1994).

rő alapállásból kiindulva és eltérő szemlélettel fogalmazza meg a gazdaság térbeli jellemzőit.

*Krugman* a világgazdaságtannal, nemzetközi kereskedelemmel foglalkozva ismerte fel a térbeli sűrűsödés, a földrajzi koncentrációk, az externális gazdaságok jelentőségét és elméleti igényű, matematizált közgazdaságtudományi modelleket dolgozott ki. *Porter* a globális vállalatok és iparágak versenysztratégiáit elemezve jutott arra a következtetésre, hogy a versenyelőnyök adott hazai, térségi bázisban gyökereznek, ezáltal a helyi tényezők válnak meghatározóvá a vállalatok globális versenyében. *Porter* szemléletmódja és eszköztára az alkalmazott gazdaságtanokhoz, stratégiai menedzsmenthez, vállalat-gazdaságtanhoz és marketinghez kapcsolódik. Amíg *Krugman* egy általános térbeli egyensúlyelmélet megadására törekszik, azaz a közgazdaságtudomány elméleti alapkérdéseit tartja fontosnak, addig *Porter* főleg a gyakorlatban is alkalmazható gazdaságpolitikai lépések, gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásával foglalkozik.

A két irányzat nemcsak abban tér el egymástól, hogy különböző célokat kitűzve az egyik makro-, míg a másik mikroszintről elindulva ismeri fel a térségi szint kiemelt fontosságát, hanem fogalomkészletük is különböző, illetve versenyképesség-felfogásukban is némi eltérés van (amire a 6. fejezetben térünk ki). Abban viszont megegyeznek, hogy mindketten a gazdaság térbeliségét tartják egy új közgazdaságtudományi paradigma kiindulópontjának és hangsúlyozzák, hogy a térnek ugyanolyan fontos szerepet kell betöltenie a közgazdaságtudományban, ugyanolyan alapvető kategóriává kell válnia, mint pl. az időnek. *Krugman* találó megfogalmazásában **a tér a közgazdaságtan utolsó feltáratlan határvidéke** (space: the final frontier) (*Krugman* 1998a). Abban is hasonlóság van, hogy mindkét irányzat „neommarshall-inak” tekinthető, mivel *Alfred Marshall* megállapításaira támaszkodnak. *Krugman* a külső gazdasági hatások fontosságát emeli ki, míg *Porter* az agglomerációs előnyökét, jórészt hasonló tartalommal.

Részben a két kiemelkedő irányzat hatására a regionális tudomány, azon belül a regionális<sup>24</sup> gazdaságtan fel szeretne zárkózni napjaink vezető közgazdaságtudományi irányzataihoz. A közgazdaságtudományi felsőoktatásban a mikro- és makroökonómia mellett az ökonometria és a fejlődéselméletek (főleg a világgazdaságtanhoz kapcsolódva), valamint a regionális gazdaságtan alkotja (eltérő nevek alatt) az elméleti alapismereteket nyújtó tárgyak listáját. Ezt a törekvést, illetve felsorolást nyilván többen szakmai sovinizmusnak tartják, főleg itthon, de az előző fejezetben áttekintett globális-lokális folyamatokból adódó következtetések talán meggyőzik őket arról, hogy a gazdaság térbelisége, a régiók és városok szerepe alapvetővé vált a gazdasági folyamatokban. A gazdasági döntések térbeli szempontjait eddig is mindenki „érezte”, amikor lakást, munkahelyet stb. választott, viszont az empirikus vizsgálatokból adódó eredmények tudományos igényű magyarázata csak napjainkban került előtérbe a közgazdaságtudományban.

---

<sup>24</sup> A „regionális” jelző ebben és a további fejezetekben szubnacionális, azaz egy országon belüli térséget jelent.

Nyilván nagyon komoly tudományos eredmények születtek korábban is, de úgy vélem, hogy csak napjainkra érett meg a helyzet a gazdaság térfolyamatainak fontosságának széles körben történő elfogadtatására. Az 1. fejezetben áttekintett globalizációs folyamatok mindenki előtt egyre nyilvánvalóbbá teszik a térbeliség felértékelődését, a lokalizációs trendeket.

Alapvető kérdés, hogy milyen paramétereket vegyünk figyelembe a „tér” közgazdaságtani értelmezésénél. Hoover a telephelyválasztás, egyúttal a regionális gazdaságtan legtöbb problémájának vizsgálatánál „három alapkövet” („foundation stones”) tart fontosnak (Hoover-Giarratani<sup>25</sup> 1999):

- a **természeti erőforrásokból** adódó előnyöket,
- a **térbeli koncentráció** gazdaságosságát,
- a **szállítási és kommunikációs** költségeket.

Erre a három „alapköre” vezethetők vissza a gazdasági egységek (vállalkozások, közszolgálati részlegek, háztartások) mérlegelési szempontjai, amikor a telephely létesítéséről döntenek. Közgazdaságtani szempontból lényegében három **piaci elégtelenségről** (tökéletlenségről) van szó:

- A természeti erőforrások **tökéletlen mobilitásáról**, pontosabban immobilitásáról, azaz „helyhez kötöttségéről”.
- Bizonyos funkciók **tökéletlen feloszthatóságáról**, amely szolgáltatásoknak részben emiatt nincs piacuk, hanem térben koncentrálnak lényegében lokális extern hatásokként jelennek meg.
- A termékek és szolgáltatások **tökéletlen mobilitásáról**, mivel szállítási költségeket okoz az eladóktól a vásárlókhöz eljuttatni a javakat.

Ez a három mérlegelési szempont a tevékenység jellegétől függően eltérő fontossággal bír:

- (a) A **természeti erőforrásokra** települő tevékenységek helyhez kötöttek, nem folytathatók tetszőleges helyen, hanem a tevékenységnek az erőforrás lelőhelyéhez kell költöznie, pl. mezőgazdasági tevékenységek, bányászat, tengerparti turizmus stb. Az ilyen erőforrások többsége „örökölt” és nem bővíthető, a kapcsolódó tevékenységek sok esetben alacsony versenyelőnyrel rendelkeznek, továbbá nagy veszélyt jelent az erőforrás kimerülése, avagy elszennyeződése.
- (b) A **térbeli koncentráció gazdaságossága** a termelés, szolgáltatás nagyobb méretéből, azaz a nagyobb városok gazdasági lehetőségeiből adódik, ahol tömörül pl. a pénzügyi szektor (a bankközpontok), nemzetközi üzleti tanácsadás. Ahol nemcsak a fogyasztók nagy száma, hanem az inpuhelyettesítés is könnyebben megoldható, magas fokú a specializáció, illetve amelyik szállítási csomópont, magas szintű az infrastruktúra, az intézményhálózat stb. Ezeken a helyeken az intézményi szolgál-

---

<sup>25</sup> Az internetről, a West Virginia University's Regional Research Institute [www.wvu.edu](http://www.wvu.edu) honlapjáról letöltött, 1999-ben készült tankönyv, amely Hoover először 1970-ben kiadott könyvének átirta, frissített változata. A letölthető verzióban nincsen egységes oldalszámozás, ezért csak fejezeteket tudok megadni.

tatások méretgazdaságosságuk folytán fajlagosan olcsóbbak és gyakran fellépnek pozitív extern hatások.

- (c) A **szállítási és kommunikációs költségek**, a „távolság legyőzésének költségei” több tevékenység esetében jelentős összegeket tesznek ki, emiatt vagy valamelyik inputforráshoz közel, vagy egy szállítási csomópontba, avagy a piachoz érdemes telepíteni az üzemet, pl. olajfinomítót, élelmiszeripari üzemet.

A szállítási költségek és a természeti erőforrások szerepe napjainkban is fontos, de egyre inkább háttérbe szorulnak (hosszabb távon nem az örökölt, hanem a gazdasági tevékenység során létrehozott tényezők a döntőek), és a térbeli koncentrációk kerülnek előtérbe. Részben ez a változás mutatkozik meg a „regionális tudomány” válságában, 90-es évekbeli útkeresésében, de egy új közgazdaságtudományi „térparadigma” iránti igényben is (Benko 1999). A térbeliséggel foglalkozó tudományok között egy olyan munkamegosztás is körvonalazódik, hogy a gazdasági földrajz inkább a gazdaság statikus (stock) jellemzőinek, a gazdaság térszerkezetének leírásával foglalkozik, míg a regionális gazdaságtan elsősorban a gazdasági törvényszerűségek és összefüggésrendszerek dinamikus (flow) típusú elemzésével. Azaz a gazdasági földrajz mindhárom fenti kérdéskör leírását nyújtja, míg a regionális gazdaságtan elsősorban a térbeli koncentráció törvényszerűségeit, valamint a szállítási költségek gazdasági szerepét elemzi.

Úgy vélem, hogy a **regionális tudomány** képes megújulni és a térbeliséggel foglalkozó tudományok új, átfogó szintézisét nyújtani, amely szándékot igazolja, hogy napjainkban külföldön és itthon is sorban jelennek meg az igényes tudományelméleti tanulmányok (Nemes Nagy 2003; Varga 2002). Egyrészt a regionális tudomány nyitott, emiatt képes lehet a sokszínű társadalmi-gazdasági folyamatokat elemző tudományok kapcsolódó eredményeinek összedolgozására (2.1. ábra). A társtudományok mindegyikében, részben a globalizációs folyamatok hatására, megfigyelhetők a térbeliség növekvő szerepével foglalkozó irányzatok: a közgazdaságtudományban, szociológiában<sup>26</sup>, urbanisztikában, földrajzban, területi tervezésben. Másrészt a térszerkezet változásában domináns gazdasági folyamatok magyarázatára megjelent két, széles körben egyre inkább elfogadott közgazdasági irányzat, amelyek megállapításaira ezek a társtudományok is támaszkodnak.

A regionális tudományon belül a **regionális gazdaságtannak kiemelt szerepe** van, amely felismerés a gyakorlatban is egyre nyilvánvalóbb (Kocziszky 2000). Pl. az Európai Unióban létrejött az egységes piac, a tőke- és munkaerő-áramlás szabad, emiatt nem a nemzetközi kereskedelem, hanem a regionális gazdaságtan eszköz- és módszertana (telephely-választás, regionális növekedés stb.) használhatók a gazdasági folyamatok leírására.

<sup>26</sup> Többben a *Manuel Castells* által kidolgozott „hálózati társadalmat” tartják egy új társadalmi térparadigma kiindulópontjának (Castells 2000). *Castells* munkásságában, mint az köztudott, a 80-as évek végéig meghatározó volt a városok szerepének vizsgálata, azaz nála a térbeliség tulajdonképpen az egyik kiindulópont.

2.1. ábra A regionális tudomány és társtudományai



Forrás: a szerző saját szerkesztése [www.wvu.edu](http://www.wvu.edu) alapján.

Jelen fejezetben részletesen bemutatom a regionális gazdaságtanra nagy hatást gyakorló, az 1. fejezetben említett két közgazdaságtani irányzat kiinduló feltevéseit és a gazdaság térbeli működéséhez kötődő fontosabb megállapításait, amelyekre a kötet későbbi fejezeteiben is támaszkodunk. Mindenekelőtt *Alfred Marshall* kapcsolódó gondolatait ismertetem, amelyre mindkét irányzat egyféle elméleti háttérként tekint. Majd a *Paul Krugman* nevével fémjelzett „új gazdasági földrajzra”, másképpen „térgazdaságtanra” térek ki, röviden vázolva viszonyát a regionális gazdaságtan korábbi modelljeihez és szemléltetve alapfelfogását. Ezt követően *Michael Porter* markáns gondolatrendszerét tárgyalom, amelyben az iparági/vállalati versenyelőnyök földrajzilag koncentrálódó forrásainak kitüntetett szerep jut. Mindkét irányzatnak csak azokat a főbb jellemzőit emelem ki, amelyek a területi verseny és a regionális versenyképesség fogalmának tisztázásához, a későbbi fejezetekben leírtak megértéséhez véleményem szerint elengedhetetlenek. A fejezet végén megpróbálom összegezni és továbbgondolni a térbeli gazdasági folyamatok lényeges elemeit, támaszkodva a regionális tudomány néhány új eredményére.

### 2.1. A lokális extern hatások jelentősége

*Alfred Marshall*nak, a határelemzés egyik úttörőjének 1890-ben megjelent, többször kiadott (és 1920-ban átdolgozott), az akkori közgazdaságtudomány egészét áttekintő alapvető művében az iparágak földrajzi eloszlásának kérdése kapcsán kiemelte a

kisebb vállalkozásoknál a **külső gazdasági hatások** (extern hatások) fontosságát (Marshall 1920). A 19. században megfigyelhető angol iparági körzetek (industrial districts) kialakulását és prosperálását is főleg ezen külső gazdasági hatásokra<sup>27</sup> vezette vissza. *Marshall* ezzel foglalkozó gondolatainak újrafelfedezése az 1980-as évektől figyelhető meg, többek között az olasz iparági körzetekkel kapcsolatban (amelyeket marshallinak, vagy neo-marshallinak is neveznek), a térgazdaságtanban (az új gazdasági földrajzban), az új intézményi közgazdaságtanban, a regionális klaszterek fejlesztésénél stb. (Lengyel 2001b). Lényeges, hogy *Marshall* az externáliákat főleg **szomszédsági hatásként**, azaz **lokális kiterjedésűnek** feltételezte, ezért tekintik munkásságát a regionális tudomány egyik kiindulópontjának a regionalisták<sup>28</sup> közül is egyre többen (Benko 1999; Conti-Giaccaria 2001; Hoover-Giarratani 1999).

*Marshall*, mint a neoklasszikus közgazdaságtan egyik meghatározó képviselője, több alapösszefüggés formalizálója (közismert a Marshall-kereszt) alapvetőnek tartotta a pénzben kifejezhető mérlegelési szempontokat, költségeket (pl. szállítási költségeket), árakat és profitot. De azt a megállapítást is megfogalmazta, hogy az üzleti kalkulációknál figyelembe vett mennyiségi kategóriákon kívül vannak olyan egyéb lényeges szempontok is, amelyek nem jelennek meg az árakban, költségekben, azaz mérlegelni kell bizonyos gazdaságon kívüli tényezőket is. E megállapítás igazsága napjainkban is nyilvánvaló, mivel a piaci és technológiai információk jelentős része informálisan terjed, ellesik és „hallják” egymástól a vállalkozók, szakértők és az ilyen személyes információk, tapasztalatok kölcsönös cseréjének nincsen (pénzbeli ellentételezésre alapozódó) piaca.

*Marshall* egy adott vállalat esetén a méretgazdaságosság<sup>29</sup> vizsgálatakor két tényezőt emelt ki (Marshall 1920: 266):

- A **belső méretgazdaságosságot** (internal economies of scale), amely esetén az egységköltség az üzem belüli tényezőktől, az adott üzem méretétől függ.
- A **külső méretgazdaságosságot** (external economies of scale), amikor az egységköltség nem a vállalat, hanem a vállalaton kívüli külső tényezőktől, a helyben levő adott iparág méretétől függ.

<sup>27</sup> Külső gazdasági hatások jellemzően akkor keletkeznek, amikor egyes piaci szereplők előnyöket nyújtanak vagy hátrányokat okoznak olyan piaci szereplőknek, akikkel nem állnak üzleti kapcsolatban, így a döntéshozó nem veszi figyelembe a döntéshozatal során, hogy döntéseinek milyen hatásai vannak mások helyzetére. Másképpen, egy tevékenység előnyös vagy hátrányos következménnyel jár mások (a tranzakción kívüli felek) számára, anélkül, hogy az előnyt élvezők fizetnének, illetve a hátrányt elszenvedők kártérítést kapnának mindezért a forrástevékenység alanyától. Korábban az extern hatásokat a közgazdaságtanban főleg az erőforrás-allokáció hatékonyságával kapcsolatban vizsgálták (Lengyel-Mozsár 2002a).

<sup>28</sup> Habár a regionalisták zokon vették, hogy *Marshall* a tér problémájánál fontosabbnak tartotta az idő kérdését, mivel kijelentette: a (piaci) „problémák nagyon függenek térbeli elhelyezkedésüktől és a piaci kiterjedés időperiódusától: de az idő befolyása mindig meghatározóbb, mint a téré” (Isard 1956: 24). *Isard* erre az álláspontra vezet vissza, hogy az elméleti közgazdászok többsége csak az időbeliséget vette figyelembe (dinamikus modellek), de lényegében nem foglalkoztak a térbeli kérdések vizsgálatával.

<sup>29</sup> A méretgazdaságosság (economies of scale) a termelékenység javulását is jelenti, emiatt hosszú távú növekvő mérethozadéknak is nevezik.

A belső méretgazdaságosság azt jelenti, hogy minél nagyobb gyárat érdemes létrehozni, mert a sorozatnagyság, a növekvő termelés csökkenő átlagköltséget jelent egy bizonyos határig. A külső méretgazdaságosság pedig a környezetből eredő előnyöket mutatja, egy adott tevékenységet végző üzem nem települ bárhová, hanem oda, ahol az iparágnak több üzeme van, így az extern hatásokat élvezheti.

A **külső méretgazdaságosság konkrét megnyilvánulási formái az externáliák**, amelyeket *Marshall* egy adott térségben koncentrálódó, ugyanazon iparágban tevékenykedő sok kisüzem példáján keresztül elemzett, definiálva az iparági körzetek előnyeit (Lengyel-Mozsár 2002a). Az **iparági körzetekkel**<sup>30</sup> (industrial districts) kapcsolatos elemzésében a telephelyválasztás fő motívumának ugyan az olyan fizikai feltételeket tekintette, mint az éghajlat, a termőföld, vagy az ásványi anyagok és szállítási lehetőségek megléte, de a véletlennel is magyarázta, hogy egy-egy iparág hol alakult ki. Viszont a már működő iparágak megerősödése az adott térségben főleg a **pozitív lokális externáliákra** vezethető vissza, amelyek költségcsökkentésre adnak módot és az iparág öngerjesztő fejlődését indukálják. Kiemelte a szakmai tapasztalatok generációkon átívelő felhalmozódását (hereditary skills), a kapcsolódó tevékenységek (subsidiary trades) kifejlődését, a specializált eszközök nagyobb termelési volumennek köszönhető bevezethetőségét (méretgazdaságosság), vagy a speciális szakmák piacainak kialakulását is (*Marshall* 1920: 267-277). Azaz kitért olyan jelenségekre, amelyek a körzetben működő gazdasági tevékenységek extern hatásainak tekinthetők, miközben a körzetbe beköltöző, vagy újonnan megalakuló vállalatok is élvezik a már ott működő cégek kiváltotta pozitív hatásokat. *Marshall* az átörökített szaktudást és az „iparági atmoszférát”, mai kifejezéssel élve a hallgatólagos tudást tartotta a legfontosabbnak, mivel az iparági körzetben „a mesterség rejtélyei nem válnak titokká; hanem ott vannak a levegőben, és többségüket a gyerekek öntudatlanul is megtanulják” (*Marshall* 1920: 271).

*Marshall* az externáliákat - mai fogalmaink szerint - főleg **pozitív lokális technológiai**<sup>31</sup> **extern hatásokként** értelmezte, amelyek jelentősen javítják a kisebb cégek jövedelmezőségét. A korabeli Angliában iparági körzetenként<sup>32</sup> kiemelhető egy-egy

<sup>30</sup> Az „industrial district” kifejezés korábban a feldolgozóiparhoz kötődött, ezért terjedt el az ipari körzet, ipari övezet, néha ipari térség fordítás. Napjainkban viszont már megfigyelhető nem-ipari tevékenységek térbeli koncentrálódása is, amit szintén „industrial district”-nek neveznek (pl. filmipar Hollywood-ban, avagy Vancouver-ben, lásd Markusen 1999), ezért véleményem szerint célszerűbb az „iparági körzet”, avagy „üzletági körzet” fogalmak használata (bővebben lásd 11. fejezet).

<sup>31</sup> *Scitovsky Tibor* különböztette meg az ötvenes években az extern hatások két alaptípusát: a technológiai (technological externalities, másképpen spillovers), és a pénzben is megjeleníthető (pecuniary externalities) külső gazdasági hatásokat (Fujita-Thisse 2002: 8). Az ún. *pénzbeli extern hatások* (pecuniary external economies/diseconomies), amikor is egy vállalat profitja nemcsak saját inputjától és outputjától függ, hanem más vállalatok inputjától és outputjától is, de ez a hatás megjelenik az árrendszerben (például egy intermedier termékeket előállító vállalat növeli a kibocsátását, ezáltal csökken az átlagköltsége, így az árait is csökkentheti, s ez pozitívan hat vevői profitjára).

<sup>32</sup> Persze bizonyos gazdasági tevékenységek térbeli koncentrálódása, a lokális specializáció, így az iparági körzetek megjelenése szinte az árutermelés kezdetétől megfigyelhető, pl. a középkorban a toledói acél, velenicei tükör.

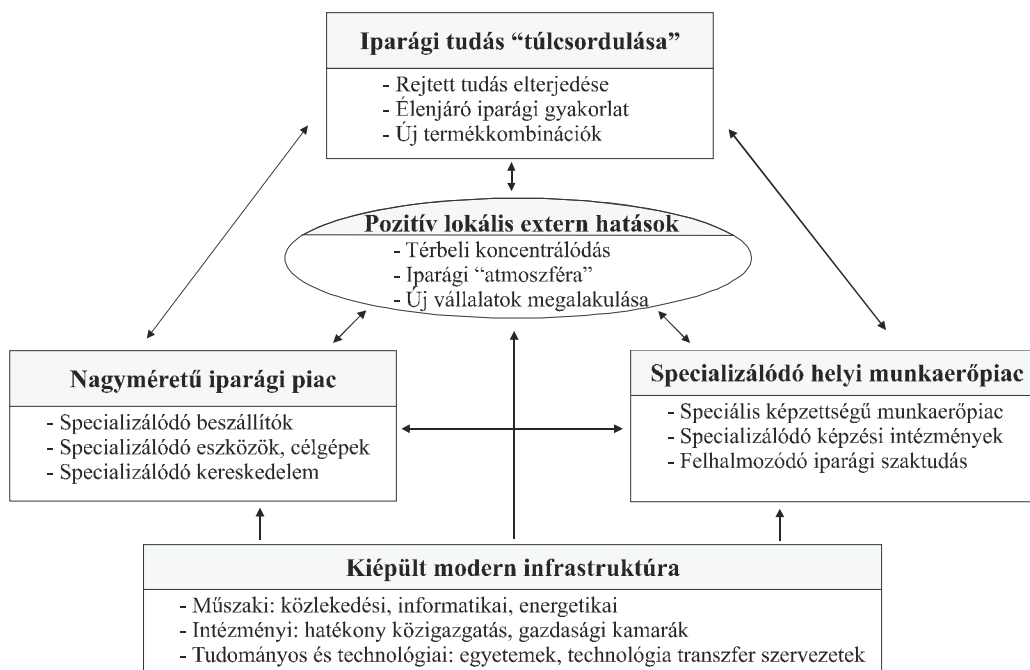
domináns iparág (pl. Sheffield-ben evőeszkögyártás, Lancashire-ben pamutipar, Bedfordshire-ben kosárfonás), de *Marshall* szerint egy adott térségben más iparágak is fontosak lehetnek (pl. a férfiaknak munkát adó bányászat mellett megjelent a nőket foglalkoztató textilipar is). A pozitív lokális externáliák, az ingyen hozzáférhető helyi hatások magyarázzák napjainkban is a kis- és középvállalkozásokból álló helyi hálózatok, lokális klaszterek sikerességét, mivel egyrészt a szállítási és tranzakciós költségek csökkentésére nyílik lehetőség, másrészt hatékonyabban terjednek az információk, a sikeres üzleti tapasztalatok (Lengyel 2001b).

*Marshall* nyomán napjainkban a pozitív lokális külső gazdasági hatások forrásai három csoportra oszthatók (2.2. ábra), amelyek egymást erősítő folyamatokat indukálva **egy adott iparág/üzletág földrajzi koncentrációját** felerősítik (Armstrong-Taylor 2000: 105; Fujita-Krugman-Venables 1999: 18; Fujita-Thisse 2002:7-8; Krugman 1991: 36-67; Lengyel-Mozsár 2002a):

- Egy iparág földrajzi koncentrációja miatt létrejövő **nagyméretű iparági piac** (mint termelő felhasználás) lehetővé teszi, hogy a **helyi beszállítók, szolgáltatók specializálódjanak** (az inputok és eszközök szállítói, amelyek egy másik iparághoz tartoznak), a félkésztermékek kínálata megnő. A beszállítók ezáltal növelhetik termelékenységüket és a méretgazdaságosságot kihasználva csökkenthetik költségeiket, részben speciális berendezések használatával. Kiegészítő termékek jönnek létre, illetve az eszközök szállítói is egyre speciálisabb célgépeket terveznek és állítanak elő, mert a nagyobb iparági kereslet erre igényt támaszt.
- A **helyi munkaerőpiacok specializálódnak**: a hasonló képzettséget igénylő munkahelyek viszonylagos sokasága felértékeli a speciális iparági szakértelmet, kialakul az egységes munkapiac. A specializált tudású (ezáltal kiszolgáltatott) munkásoknak biztonságot nyújt, hogy több hasonló vállalatnál kaphatnak munkát, egy cég tönkremenetele nem jelent gondot, emiatt a fiatalok is szívesen választják ezeket a szakmákat. De a vállalkozások számára is egyszerűbben megoldható az inphelyettesítés, könnyebben találnak speciális munkahelyeikre megfelelő képzettségű, tapasztalatú munkaerőt. Létrejönnek speciális képzési intézmények az iparági szaktudás felhalmozására és átadására. Nyilván a munkaerő a napi térpályák által lehatárolt térben, ingázási övezeten belül koncentráliódik.
- Az **iparági technológiai/műszaki tudás „túlsordulása”** (technological spillovers), elterjedése lehetővé teszi az iparági információk, innovációk, szaktudás és sikeres üzleti tapasztalatok gyors elterjedését, az élenjáró gyakorlat és hallgatólagos tudás átvételét, az iparágban új termékkombinációk megjelenését. A tudás túlsordulása (időnként a szakértők munkahelyváltásával), a sokszor nehezen megfogalmazható tapasztalatok átadása-átvétele, az új elképzelések kombinációja és továbbfejlesztése szintén személyes (face-to-face) találkozások esetén, azaz lokálisan hatékony. A szaktudás lokális elterjedése nemcsak a csúcstechnológiában, hanem a hagyományos üzletágakban is alapvető, mégha utóbbi esetben nem is olyan látványos.



Ha egy bizonyos **kritikus tömeget** elér az iparág mérete egy térségben, akkor öngerjesztő folyamat indul be és gyorsul fel, mivel ekkor mindhárom extern hatásból jelentős vállalati előnyök származhatnak. Az iparág beszállítói érzékelik az egyre nagyobb és stabilabb helyi piacot, a termelésüket növelve csökkennek egységköltségeik, illetve érdemes specializálódniuk, ami további előnyöket jelent. A megnövekedett munkaerőpiac miatt mind a munkavállalók, mind a képzési intézmények specializálódnak, ezáltal a térségben a speciális iparági szaktudás is felhalmozódik. A termeléshez, technológiához kapcsolódó üzleti tapasztalatok, a legjobb iparági gyakorlatok megismerhetővé válnak és széles körben el is terjednek. Mindezen extern hatások következtében felgyorsul az iparág térbeli koncentrálódási folyamata, az alacsony piacra lépési korlátok miatt új cégek jönnek létre, és kialakul egy olyan „iparági atmoszféra”, amely nemcsak az iparág vállalatait és dolgozóit érinti, hanem a helyi intézményeket is befolyásolja, illetve a település, térség megítélését, „identitását”, imázsát is kedvezően érinti.

2.2. ábra Az iparági körzetek extern hatásai *Marshall* alapján

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése.

*Marshall* még nem foglalkozott részletesen az infrastruktúrával (így a közlekedéssel sem), azt adottnak tekintette, viszont egy iparági körzetnél szükséges (de nem elégséges) feltétel a mindenkori időszak színvonalának megfelelő közlekedési, közigazgatási, intézményi stb. háttér. Emiatt célszerű kiegészíteni gondolatait a lokális extern

hatások negyedik forrásával, a **kiépült modern infrastruktúrával**. Ebből a szempontból az infrastruktúra három elemét tartom fontosnak, amelyek egy része közjóság: a műszaki, az intézményi, valamint a tudományos és technológiai háttér.

Napjainkban a vezető globális iparágakban az új termékek/szolgáltatások kifejlesztéséhez szükséges tudásmennyiség ritkán áll egyetlen vállalat rendelkezésére, ezért az innovációs rendszerek elemei (üzleti szolgáltatók, kutató intézetek, beszállítók stb.) térben koncentrálódnak a hallgatólagos tudás hasznosítása és a tranzakciós költségek mérséklése miatt. Ezen koncentrálódtó háttérintézmények, speciális szolgáltató cégek miatt az iparágban több új vállalkozás alakul (alacsonyak a belépési korlátok), illetve a versenytársaknak is érdemes odatelepedniük. A lokális külső gazdasági hatások négy forrása, köztük a tudás „túlsordulása” nemcsak a csúcstechnológiáknál fontos, hanem a hagyományos tevékenységeknél (pl. kézműipar) is fellép.

Az extern hatások szerepe a gazdasági versenyben napjainkra a lokalizációs trendek miatt felértékelődött, megjelentek újabb tipizálások, főleg a tudásalapú gazdasághoz kapcsolódva (Lengyel-Mozsár 2002a). A közelmúltban került előtérbe pl. a **hálózati externáliák** (network externalities) kifejezés, amikor egy piaci szereplő valamely jósághoz fűződő hasznossága az ugyanezen jóságot fogyasztók számától, az egymással kapcsolatban álló fogyasztók kritikus tömegétől függ (Kocsis-Szabó 2000; Varian 2001). Ilyen lehet pl. a faxgépek használata, vagy az a körülmény, hogy minél többen használják ugyanazt a szövegszerkesztő-típust, annál könnyebbé válik a szövegfájlok cserélgetése.

Megjegyzem, hogy az iparági körzetek térbeli kiterjedése nagyjából a mindenkori közlekedési viszonyoktól függő **napi térpályához, ingázási övezethez**, a lokális térséghez igazodik (lásd 3. fejezet). Ugyanis a lokális térségen belül figyelhető meg mindhárom külső gazdasági hatás: az egységes munkapiac, a félkésztermékek (közük az üzleti szolgáltatások) piaca és a tudás elterjedése személyes napi kapcsolatokon keresztül. Amíg a munkások gyalog közlekedtek, addig a körzet kiterjedése kb. 5-10 km volt. Napjainkban az Amerikai Egyesült Államokban az egyetemi innovációs tevékenységek hatása átlagosan csak 75 mérföldön belül érzékelhető, az autóval történő munkába járás által megadható napi ingázási övezeten belül, így ez a távolság vehető alapul a modern, innovatív üzletági körzetek koncentrációjának térszervezésénél (Varga 1998).

Mint említettük, lényegét tekintve *Krugman* és *Porter* egyaránt *Marshall* bemutatott gondolatait modernizálja. Továbbá *Hoover* koncentrációs „alapkövére” építenek, az esetükben a földrajzi koncentráció gazdasági szerepének egyfajta **újralfedezésről beszélhetünk** (vagy inkább rácsodálkozásról). Természetesen térbeli koncentráció létezett korábban is, „mióta világ a világ”, *Krugman* és *Porter* a globalizációs folyamatok hatásaira újrafarmálódó, a korábbiakhoz képest sokban újat mutató térgazdaság törvényszerűségeit próbálja megragadni. Napjainkban nemcsak feldolgozóipari kisvállalkozásokból álló iparágak, hanem főleg azon üzleti szolgáltatások vezető cégeinek döntéshozó részlegei tömörülnek (pl. a filmipar Hollywood-ban, a bankszektor döntési központjai New Yorkban, Londonban, Párizsban, az aukciós üzletág London-

ban stb.), amelyek globálisan versenyeznek. Nyilván csak nagyjából körülírt földrajzi koncentrációs folyamatról van szó, nem pedig a regionális tudomány által pontosan definiált társadalmi tércategóriákról (Nemes Nagy 1998).

## 2.2. A térgazdaságtan alap gondolatai

*Krugman* és követői a nemzetközi gazdaságtan, a növekedésemelvények, valamint a regionális tudomány újabb eredményeiből indulnak ki (Fujita-Krugman-Venables 1999; Fujita-Thisse 2002; Krugman 1991, 1995, 1999, 2000; Ottaviano-Puga 1998). A *Paul Krugman, Masahisa Fujita, Jacques-Francois Thisse* és *Anthony Venables* nevével fémjelzett „új gazdasági földrajz” (new economic geography), újabban „térgazdaságtan” (spatial economics), illetve „földrajzi gazdaságtan” (geographical economics) megpróbálja beépíteni a neoklasszikus közgazdaságtan modelljeibe a gazdasági szereplők térbeli elhelyezkedését, mint endogén változót. Képviselői felismerték, hogy napjainkban a gazdasági elemzés tényleges alapegységei nem az országok, nem a nemzetgazdaságok, hanem a régiók, amelyek átléphetnek politikai (és ország-) határokat is. Azaz a gazdasági szereplők alapvető érdekeire vezethető vissza egy új elemzési keret, egy új térstruktúra kialakulása.

Nemcsak a közismert (általános egyensúlyi) modellek egyszerű kiterjesztéséről van szó, hanem egy „minőségileg új szintézis”, a tér jellemzőit is figyelembe vevő „új közgazdaságtudományi paradigma” kidolgozására törekszenek, lényegesen meghaladva a korábbi modelleket mind a kiindulási feltételek megfogalmazásában, mind az alkalmazott eszközökben. Állandóan hangsúlyozzák, hogy a közgazdaságtudomány régóta adós a térbeliséget korrekt módon magába foglaló modell kidolgozásával, ami egyre zavaróbb hiányosság. A közismert *Arrow-Debreu* általános egyensúlyi modellből például az következik, hogy „egy gazdaságban a szállítási költségek összegének zérusnak kell lennie bármilyen térbeli egyensúly esetén ... más szavakkal, a jelenlegi modellek nem alkalmasak a térgazdaság vizsgálatának megalapozására” (Fujita-Thisse 2002: 26).

Az új irányzat képviselőinek a modellalkotáshoz értékelniük kellett a regionális tudomány, főleg a regionális gazdaságtan eddigi eredményeit: mi az, amit értékesnek és továbbra is felhasználhatónak tartanak? Jelen könyvben csak az „új gazdasági földrajz” viszonyulását mutatjuk be a regionális gazdaságtanhoz (regionális tudományhoz), a gondolatrendszer kiindulópontjait elemezzük, de nem térünk ki a matematikai-közgazdasági modellezés kérdéseire.

*Krugman* alapvető, áttörésként értékelhető műve (lényegében három olyan előadása, amelyek a főbb irányokat kijelölték) 1991-ben jelent meg, bár korábban is publikált ezzel kapcsolatos írásokat, pl. a monopolisztikus versenyt leíró *Dixit-Stiglitz*-modell térbeli kiterjesztéséről. A könyv elején rögtön kifejti: „gazdasági földrajz alatt én a termelés térbeli elhelyezkedését értem” (Krugman 1991: 1). Innen ered az „új gazdasági földrajz” elnevezés, amely irányzat fő céljának a **gazdasági tevékenységek térbeli**

**struktúrája kialakulásának és változásának modellezését** tartja. Nemcsak kiterjeszteni próbálja a szokásos közgazdaságtani gondolatokat a tényezők és javak térbeli mobilitása, valamint a gazdasági szereplők térbeli elhelyezkedése figyelembevételével, hanem kísérletet tesz **általános térbeli egyensúlyelmélet** kidolgozására. Amelynek segítségével a térbeli koncentrációs folyamatok új feltételek bevezetésével vizsgálhatók: növekvő mérethozadék, tökéletlen verseny (monopolisztikus verseny<sup>33</sup>), a szállítási költségek szerepe stb. Döntőnek tartja a növekvő mérethozadékot, amely lényegében a városok (mint nagy fogyasztópiacok) kialakulását és növekedését is előidézte.

Törekvése érthető, mivel a gazdaság általános egyensúlyi állapotában minden termék és szolgáltatás piaca (kínálata és kereslete) a szállítási költségeket (távolságokat) is figyelembe véve **térben is egyensúlyban van**. Ezáltal lehetővé válna a hatékonyság térbeli problematikájának vizsgálata is, pl. a térbeli Pareto-hatékonyság értelmezése (amely összefügg a településrendszerrel is), avagy a területi egyenlőtlenségek törvényszerűségeinek elemzése a piaci automatizmusok hatására. Nyilván ehhez új fogalmakat és eszközöket kell bevezetni, valamint pontosan megfogalmazott feltételeket kell kidolgozni, amelyek felhasználásával a térbeli egyensúly megléte, unicitása és stabilitása matematikai eszközökkel vizsgálható. *Krugman* nagymértékben támaszkodik más közgazdaságtudományi részdiszciplínák, többek között az új nemzetközi gazdaságtan (new international trade theory) eredményeire és modelljeire (Acs-Varga 2000).

Számára, aki a nemzetközi gazdaságtan szakértője és elismert képviselője, az tűnik logikusnak, ha a nemzetközi gazdaságtan a regionális gazdaságtan<sup>34</sup> egyik részdiszciplínája lenne, mivel a regionális gazdaságtannak csak speciális esetével, a nemzetgazdaságokkal foglalkozik és nem tér ki az országon belüli gazdasági folyamatokra. Ez valóban logikus gondolat, többek között már *Ohlin* is megfogalmazta 1933-ban (Fujita-Thisse 2002: 6). Viszont a valóságban a két közgazdaságtani irányzat mind fogalom-

<sup>33</sup> A monopolisztikus versenyben nagyszámú vállalat állít elő hasonló, de nem teljesen azonos terméket, és termékdifferenciálást alkalmazva képesek rövid távon a monopolistákhoz hasonlóan bizonyos mértékig az árak befolyásolására (pl. autópiaac). Viszont mivel költségmentes belépés van a piacra, ezért hosszú távon nem képesek átlagon felüli profitot realizálni.

<sup>34</sup> Ebben az alponthoz következőként *regionális gazdaságtant* írok gazdasági földrajz helyett, *Krugman* ugyan az „economic geography” kifejezést használja, de az itthon elterjedt terminológia szerinti regionális gazdaságtanról, illetve regionális tudományról beszél, amint az kiderül majd a későbbiekben. Megjegyzem, hogy az „economic geography” *Krugman* által értékelt irányzatai, amiről ebben az alponthoz részletesen szó lesz, mindegyike a nemzetközileg elismert regionális gazdaságtani egyetemi tankönyvek törzsanyagát képezi (Armstrong-Taylor 2000; Hoover-Giarratani 1999), illetve regionális gazdaságtani kézikönyvek részletesen elemzett témaköreit alkotják (Nijkamp 1986). A „new economic geography” kifejezést pedig *térgazdaságtanként* használom, mivel egyrészt tartalmában talán ahhoz áll közelebb, másrészt 1999-es könyvük címében is már a „spatial economy” jelenik meg (Fujita-Krugman-Venables 1999). A terminológiai és tudományterületi viták régóta tartanak, ami egyrészt a földrajz és a regionális tudomány közötti átfedések, másrészt *Krugman* időnként felszínes, propagandisztikus fogalomhasználata miatt alakulhatott ki (Bernek 2000; Martin 1999; Mészáros 2000). A regionális gazdaságtan elnevezés is vitatott, talán valóban pontosabb lenne a területi közgazdaságtan, avagy térségi gazdaságtan bevezetése, de napjaink hazai tankönyvei (és egyetemi tanszéki megnevezései) megmaradtak a regionális gazdaságtan kifejezés használatánál (Bartke-Illés 1997; Rechnitzer 1994).

mind eszközrendszerében teljesen elkülönül egymástól. A 19. század végén történt szétválás okát *Krugman* főleg abban látja, hogy a regionális gazdaságtanba nem, vagy csak felszínesen épültek be a modern közgazdaságtani gondolatok: a komparatív előnyök elmélete, illetve a neoklasszikus közgazdaságtan fogalmai (határhaszon, határtermelékenységek, költségvetési egyenlet stb.), modelljei és elemzési eszközei. Azaz a regionális gazdaságtan (és a gazdasági földrajz) szemlélete alig változott a 19. század óta, főleg rész kérdésekre koncentrált és nem sikerült (avagy nem törekedett) átfogó elmélet kidolgozása és elfogadtatása.

### 2.2.1. A regionális gazdaságtan korábbi irányzatainak kritikája

A regionális gazdaságtan (illetve a gazdasági földrajz kapcsolódó) tradicionális témaköreit és módszereit, alapvető irányzatait *Krugman* az egyik áttekintő munkájában **öt csoportba** sorolja és megpróbálja értékelni azokat a közgazdaságtan általános szempontrendszer alapján (*Krugman* 1995: 37-55). Megjegyezve, hogy ezek csak töprengések és nem alaposan kidolgozott bírálatok, mivel nem tartja magát sem a regionális gazdaságtan<sup>35</sup>, sem a gazdasági földrajz és elmélet történet elmélyült szakértőjének.

Az alábbiakban összegezzük *Krugman* kritikai gondolatait ezen öt irányzatról, kiemelve azokat a szempontokat, amelyek az általa kidolgozott térgazdaságtan megalapozására, illetve térszemléletére valamilyen módon hatást gyakoroltak. Az öt irányzat:

- német geometriai irányzatok,
- társadalomfizikai irányzatok,
- halmozódó oksági modellek,
- lokális külső méretgazdaságosság,
- földjáradék és földhasználat.

#### 1. Német geometriai irányzatok (*germanic geometry*)

Ebbe a csoportba két iskolát sorol: a *Weber*-féle ipari telephely-elméletet és a *Lösch-Christaller*-féle központi helyek elméletét. Véleménye szerint, habár mindkét iskola eredményeit napjainkig finomították, követőik nem léptek túl az alapvető problémákon. Egyrészt továbbra is részleges (parciális) egyensúlyelméletben gondolkoznak: a kétdimenziós síkon vizsgálják a gazdasági tevékenységek térbeli

---

<sup>35</sup> A felhasznált irodalmat és *Krugman* gondolatait tekintve számomra meglepő, hogy a témakör bőséges szakirodalmából az alapműveket, s a regionális gazdaságtan legfontosabb kézikönyveit sem idézi (nem tartja fontosnak, vagy át sem nézte). Pl. a *Peter Nijkamp* által szerkesztett „Handbook of regional and urban economics” kötetet, amely pedig elméletileg igényes és igencsak matematizált, a North-Holland által kiadott Handbooks in Economics sorozat 7. kötete, megelőzve pl. a monetáris gazdaságtan (8.), avagy az ipari szervezet (10.) köteteket (*Nijkamp* 1986). Nyilván a sorrend kevésbé fontos, de jelzi, hogy a közgazdaságtannak fontos területe a regionális és városgazdaságtan, még ha egyes közgazdászok (ithon és külföldön) nem is akarnak róla tudomást venni.

eloszlását (innen ered a geometria megnevezés), csak a távolságot vonják be elemzésükbe és az ezzel kapcsolatos költségeket minimalizálják, de eltekintenek a többi tényezőtől. Ezen a parciális egyensúlyi szemléleten a közgazdaságtan túllépett a 19. század végén (megjegyzem, hogy *Marshall* is parciális modelleket használt). Másrészt módszertani apparátusuk szegényesnek tűnik, a 18. századi fizika modelljeire és matematikai eszközeire támaszkodnak (leragadtak a matematikai analízis hagyományos eszközeinél). *Krugman* szerint főleg ezen két alapvető szemléletbeli tényező miatt nem tudott továbbfejlődni ez az irányzat, holott az alapfogalmak (főleg *Lösch* elképzelései) megfelelőek, csak a közgazdaságtan modern fogalmait és eredményeit kellene beépíteni és a matematikai apparátust kellene megújítani. Kiemeli még, hogy a vezető közgazdasági irányzatok alapvető munkái, főleg az I. világháború után, egyértelműen angol nyelven jelentek meg, ezért is szorulhatott ki a német nyelven publikáló „geometriai szemléletű irányzat” a (csak angolul, esetleg franciául tudó) közgazdászok látóköréből<sup>36</sup> és maradt el ezen telephelyelméletek megújulása.

## 2. Társadalomfizikai irányzatok (*social physics*)

Három iskolát sorol ebbe a csoportba: a városok népességével foglalkozó rangsor-módszert, a gravitációs modelleket és a potenciálmodelleket. Szerinte ezek az irányzatok nem léptek túl egyes fizikai (mechanikai) módszerek és eszközök alkalmazásának „kísérletén”, inkább elszigetelt részeredmények maradtak és nem álltak össze egységes elméletté. A rangsor módszerek között *Zipf-törvényként*<sup>37</sup> ismert statisztikai összefüggés valóságos megfigyelésével például többen foglalkoztak és részeredményeik kiválóan felhasználhatók ugyan egy általános elméleti modellben, de ez önmagában kevés. A gravitációs és potenciálmodellek<sup>38</sup> alkalmazásakor hasonlóan érdekes és jól hasznosítható részeredmények születhetnek, ezek a modellek igen hasznos eszközök lehetnek egyes empirikus vizsgálatoknál, de mindez kevésnek tűnik egy térelmélet megalkotásához.

<sup>36</sup> *Krugman* feljegyzései szerint *Christaller* 1933-as német nyelvű munkáját angolra 1966-ban fordították le, csak ezután vált szélesebb körben hozzáférhetővé a közgazdászok számára. *Thünen* háromkötetes munkájának első (németül 1826-ban kiadott) kötete 1960-ban jelent meg angolul „*The Isolated State*” címen (Pearce 1993). *Lösch* valamivel jobban járt, mivel 1940-es könyvét már 1954-ben lefordították angolra.

<sup>37</sup> A *Zipf-törvénynek* több eltérő neve van, lényege egy statisztikailag igazolt megállapítás: a nagyvárosokat népességük nagysága szerint rangsorba állítva a második legnagyobb város lakossága kb. fele a legnagyobb városénak, a harmadik legnagyobb város lakossága kb. harmada a legnagyobb városénak stb. Nyilván ez a megállapítás csak elég nagy minta (és nagy konfidencia-intervallum) esetén igazolható, míg konkrét ország, vagy régió esetében nem biztos, hogy helytálló (részletesen lásd Benko 1999: 48-49).

<sup>38</sup> A gravitációs és potenciálmodellek „a newtoni tömegvonzás-törvény analógiájára a társadalmi térben létező tömegek (népesség, gazdasági volumen) közötti egymásra hatást a tömeggel egyenesen arányos és a közöttük lévő távolság (empirikusan megállapítható) négyzetével fordítottan arányos értékkel jellemzik” (Nemes Nagy 1998: 211).

### 3. *Halmazódó oksági modellek (cumulative causation)*

Az eltérő gazdasági növekedési ütemek magyarázatával foglalkozó irányzatok alap gondolatai jórészt *Myrdal* (és *Hirschmann*) munkásságára vezethetők vissza, aki szerint a piaci automatizmusok a regionális egyenlőtlenségek növekedését idézik elő: a kezdetben magasabb növekedési ütemű régiókba a kevésbé fejlettekből átáramlanak a dinamikus (és mobil) termelési tényezők, amelyek ezáltal erősítik a fejlett régiók növekedését, kiaknázva az agglomerációs előnyöket. Így egy öngerjesztő, körkörös (circular) folyamat alakul ki, amelynek kedvezőtlen hatásait csak közösségi beavatkozással lehet mérsékelni. A fejlett régiókból származó terjedési hatások (spread effects) előnyök lehetnek ugyan a fejletlenebb régiókban is, viszont az átáramló hatások (backwash effects), az eltávozó tényezők gyengítik a fejletlenebb régiót, az egymással ellentétes hatások közül pedig általában az utóbbiak az erősebbek. *Krugman* ebbe a csoportba sorolja a „Big Push”-ként (nagy lökés-ként) emlegetett irányzatokat is, amelyek képviselői az 1950-60-as években a fejlődő országok harmonikus, kiegyensúlyozott fejlődésének elősegítésére javasolták: mivel a helyi piac kis mérete miatt a helyi kereslet korlátozott, ezért sok projektből álló, összetett, jelentős méretű beruházásokat kell indítani, amelyek összefogják az atomizált keresletet és kínálatot, ezáltal elindíthatják az öngerjesztő piaci folyamatokat. A régiók fejlődésére *Pred* dolgozott ki a fentiekhez hasonló elméleteket, kiemelve, hogy van egy kritikus pont (kritikus tömegű termelés), amikor a helyi iparágak képessé válnak importhelyettesítésre, ezáltal nő a régióban a foglalkoztatottság. Ez más régiókból is odavonza a munkásokat, így nő a helyi piac (a helyi kereslet), ami még nagyobb importhelyettesítésre ad lehetőséget stb. Azaz, mai kifejezéssel élve, fellépnek a regionális multiplikátor-hatások. *Krugman* ezen gondolatokat nagyon fontosnak tartja, felhasználhatónak egy általános modellben, beépítve az előre (forward linkages) és visszaható (backward linkages) kapcsolatokat, valamint az importhelyettesítés mellett az export jelentőségét (gazdasági bázis modell alap gondolatait) is figyelembe véve.

### 4. *Lokális külső méretgazdaságosság (local external economies)*

A pozitív lokális extern hatások térbeli koncentrálódási folyamatokat generálnak, amint arról korábban már szó volt. A térbeliséggel foglalkozó irányzatok közül ez áll legközelebb a közgazdaságtani főáramhoz, lévén *Alfred Marshall* mindkettejük közös „öse”. Sőt, arra a kérdésre, hogy a városok vajon miért jöttek létre, milyen közgazdasági érvek indokolják létüket, vagy bizonyos iparágak miért koncentrálnak földrajzilag, *Krugman* szerint a közgazdászok többsége minden bizonnyal a lokális externáliákat és a növekvő mérethozadékot emlegetné. Az is egyértelmű, hogy a koncentrációs folyamatok ellentétéként fellépnek diszperz folyamatok, így a két ellentétes folyamat eredőjeként bizonyos térbeli kiegyensúlyozódási tendenciák figyelhetők meg. A térbeli folyamatok az egyensúly irányába hatnak, emiatt érdemes feltenni azon kérdéseket: vajon mekkora az optimális városméret, mitől függ és hogyan modellezhető a városrendszerek kialakulásának és változásának fo-

lyamata? Ebben a kérdéskörben *Krugman* szerint az egyik legjobban kidolgozott modell *Henderson*-hoz fűződik. Persze kérdés, hogy mi tekinthető oknak és mi okozatnak, vajon a városok létéből következnek-e az extern hatások, vagy az extern hatások miatt jönnek létre a városok? Ezek a kérdések, illetve a lehetséges válaszok nyilván túlmutatnak a közgazdaságtan kutatási területein.

##### 5. *Földjádék és földhasználat (land rent and land use)*

*Krugman* ebben a kérdéskörben *Thünen* gondolatait tartja alapvetőnek. A *Thünen-modell* közismert, viszont számos félreértést okozott, hogy a regionális gazdaságtani (gazdasági földrajzi) értelmezésekben általában csak az egyes koncentrikus földhasználati övezetek sorrendjének leírása került előtérbe, míg a modell közgazdasági gondolatrendszere, az övezetek kialakulásának modellezése sokszor elsikkadt. Holott ez volt az első olyan munka, jóval megelőzve korát, amely lényegében a modern közgazdaságtanhoz<sup>39</sup> sorolható. Megjelenik benne a neoklasszikus közgazdaságtan egyensúlyi elképzelése, a termékek és tényezők (munkaerő, föld) árának egyidejű értékelése, a piacok elérhetőségéhez kötött hatékonyság stb., illetve a határelemzés, határtermelékenység és földjádék gondolata és elemzési eszköztára (pl. differenciálszámítás). *Krugman* azt is követendőnek tartja *Thünen* modelljében, hogy bevezette a pontszerű térbeli piacot (nyilván a középkori városi központi piacterekből kiindulva), ezáltal a távolság és a tér beemelhetővé vált a közgazdasági modellekbe. A pontszerű piac, mint kiinduló feltétel bevezetésével lehetőség nyílik a különböző térbeli hatóerők értelmezésére: a centrumban fellépő centripetális erők odavonzzák, míg a centrifugális erők eltaszítják a centrumtól a gazdasági tevékenységek egy részét. A pontszerű térbeli piac feltételezése nagyon egyszerű eszköz, viszont kiválóan felhasználható a térbeli egyensúly kérdéseinek vizsgálatához. Egyetlen pontszerű piac feltételezése csak elméleti vizsgálatokra ad lehetőséget, de „a városgazdaságtan művelői természetesen tudatában vannak e korlátoknak; így a gyakorlatban mindig kiegészítették *Thünen* modelljét az agglomerációnak legalább egy vázlatos, a külső gazdasági hatásokon alapuló elméletével” (*Fujita-Krugman-Venables* 1999: 18).

A fenti rövid értékelésből is kitűnik, hogy a térgazdaságtan (új gazdasági földrajz) általános térbeli egyensúlymodell kidolgozására törekszik, és természetes módon épít a regionális gazdaságtan minden korábbi értékesnek tűnő gondolatára és megfigyelésére. Megjegyzem, hogy a regionális gazdaságtan a 60-as évekig főleg parciális egyensúlymodellekkel foglalkozott, mivel deklarált célja szerint csak egy-két tényezőt és hatásaikat akarta vizsgálni: területhasználat, városok növekedése stb. (*Hoover* 1970: 5).

*Krugman* legújabb monográfiájában társszerzőivel együtt már nemcsak egyoldalú kritikáját nyújtja a regionális gazdaságtan előző irányzatainak, hanem inkább azt emeli

<sup>39</sup> *Samuelson* is kiemeli, hogy a *Thünen-i* földhasználati modell egy térbeli általános egyensúlyelméletnek felel meg, szerinte *Thünennek* méltó helye van *Walras*, *Mill* és *Adam Smith* mellett a közgazdászok „Pantheon”-jában (*Samuelson* 1983: 1482).



ki, amit továbbra is érvényesnek tekint: a *Lösch-Christaller*-féle központi helyek elméletet, a gazdasági bázis-elméletet (*Pred* értelmezésében) és a piaci potenciálmodelleket (Fujita-Krugman-Venables 1999: 25-33).

*Krugman* két<sup>40</sup> olyan próbálkozást említ, amelyek lehetővé tették volna, hogy a közgazdaságtanban a gazdaság térbeli működésének felismerése széles körben „teret nyerjen” (Fujita-Krugman-Venables 1999: 33). Az egyik *Walter Isard* munkássága, aki az 50-es évektől próbálta a **regionális tudományt** (regional science) széles körben elfogadtatni. Kísérletet tett ugyan egy általános térbeli egyensúlyelmélet kidolgozására, de elveszett a modellezés és a lineáris programozási feladatok részletkérdéseiben. A másik próbálkozás a 60-as és 70-es években az „**új városgazdaságtan**” irányzat volt, amely főleg a városi területhasználat *Alonso* által kidolgozott monocentrikus modelljére és annak *Henderson* általi továbbgondolására épült (Lengyel-Mozsár 2002b). *Krugman* és szerzőtársai azt is a regionális tudomány képviselői (főleg *Isard*) terhére róják fel, hogy a regionális tudomány nem tudta integrálni a tradicionális városgazdaságtant, holott egy közös elméleti háttérrel kidolgozva nagyobb esély lett volna a térbeli szemlélet széles körű elfogadtatására a közgazdászok körében is.

*Krugman* mindkét kísérletet kudarcnak tartja abból a szempontból is, hogy a regionális tudománynak ezek az irányzatai nem kerültek be a közgazdászok „szakmai alpműveltségébe”. Egyik sem lépett túl a neoklasszikus közgazdaságtan hagyományos fogalmain és eszközein, a „tér” lényegében exogén változóként szerepelt, illetve a területi elemzések fogalomrendszere és szemlélete leíró statisztikai jellegű maradt, ami „idegen” a közgazdászok számára. Így viszont csak olyan megállapítások születhettek, amelyek a korábbi közgazdasági modellek egyszerű „szolgai kiterjesztéseként”, logikus következményeként adódtak és ezáltal nem „rengették meg” az ortodox közgazdaságtan alapjait. Ebből azt a következtetést vontta le, hogy az elmúlt évtizedek során szemléletében, fogalmaiban és eszközeiben megújult nemzetközi gazdaságtan eredményeit, amelyek a közgazdászok körében közismertté váltak és bekerültek az egyetemi kurzusok tananyagaiba, valamint a regionális gazdaságtan haladó hagyományait ötvözve kell egy új elméletet, a **térgazdaságtant (új gazdasági földrajzot)** kidolgozni, amelyet várhatóan széles körben elfogadnak<sup>41</sup>, a vezető egyetemeken oktatnak és így várhatóan képes bekerülni a közgazdaságtani főáramba.

<sup>40</sup> Nyilván több is volt, elég megemlítenem *Paul A. Samuelson* 1952-es „Spatial Price Equilibrium and Linear Programming” című munkáját.

<sup>41</sup> *Krugman*t sokan provokatívnak tartják, mivel sarkos és időnként felszínes megállapításokat tesz, kiváltva erőteljes válaszreakciókat. Főleg azok lepődnek meg, akik ismerik kimagasló matematikai-közgazdaságtani munkásságát és elismert egyetemi tankönyveit. Úgy vélem, hogy ez a stílus tudatos része *Krugman* stratégiájának (persze nem kizárva egyéniségének vonásait sem), mintegy „tudományos marketing-kampányt” folytat, sok népszerűsítő könyvet és cikket ír (rovatvezetője volt a *Future*-nek, jelenleg pedig a *The New York Times*-nek), meghökkenítő címekkel és sok, széles körben elfogadott álláspont megkérdőjelezésével. Azaz szerintem megpróbálja „eladni” a térgazdaságtant (és saját személyét), szinte „bármilyen áron” figyeljenek fel rá és beszéljenek róla.

### 2.2.2. A térgazdaságtan kiinduló feltevései

A térgazdaságtan elméletének és meghatározó modelljeinek kiinduló feltételei (axiómái) a nemzetközi gazdaságtan és a regionális gazdaságtan „fúziójára” vezethetők vissza. A hagyományos nemzetközi gazdaságtan és a regionális gazdaságtan alapvető szemléletének összehasonlításából nemcsak a térgazdaságtan „utódjellege” tűnik ki, hanem újszerű megközelítési módja is (Krugman 1995). A kiinduló feltételek közül véleményem szerint a legfontosabbak: az egyensúly értelmezése, a verseny jellege, a mérethozadék milyensége, a tényezők mobilitása és a szállítás szerepe (2.1. táblázat).

2.1. táblázat A nemzetközi gazdaságtan, a regionális gazdaságtan és a térgazdaságtan eltérő „ideáltípusai”

	<b>Nemzetközi gazdaságtan</b>	<b>Regionális gazdaságtan</b>	<b>Térgazdaságtan</b>
<b>Egyensúlyelmélet</b>	Általános (komparatív előnyök)	Parciális (elkülönült részpiacok)	Általános (dinamikus és térbeli)
<b>Verseny</b>	Tökéletes	Tökéletes (térbeli monopólium)	Tökéletlen (monopolisztikus)
<b>Mérethozadék (és forrása)</b>	Állandó (belső méretgazdaságosság)	Állandó (külső méretgazdaságosság)	Növekvő (belső és külső méretgazdaságosság)
<b>Tényezők mobilitása</b>	Országok között immobil	Mobil, kivéve a természeti erőforrásokat	Mobil, kivéve a természeti erőforrásokat
<b>Szállítás szerepe</b>	Országon belül nincs	Költségminimalizálás	Térbeli koncentráció előidézője

Forrás: a szerző saját szerkesztése.

A hagyományos nemzetközi gazdaságtan<sup>42</sup> alapállása sem annyira egyértelmű, ahogyan a táblázat jelzi, mivel több irányzat jött létre (Krugman-Obstfeld 2002). A regionális gazdaságtannak is leegyszerűsített szempontjait tekintem, a korábban említett és elemzett öt irányzat egyféle „szintéziseként” fogom fel, főleg a telephelyelméletek alapállását veszem figyelembe (Bartke-Illés 1997; Illés 1975; Lengyel 1994). A leegyszerűsített „ideáltípus” összevetésével csak az a célom, hogy bemutassam a térgazdaságtan kiinduló feltételeit, újszerű szemléletét. Mindhárom típushoz több irányzat tartozik, amelyek egy-egy részkérdésben eltérő alapokon állnak, ezért az összevetés csak a lényeges kérdéseket érintheti, „demonstrációs célzattal” nagyon leegyszerűsített gondolatokat ismertetek, főleg a megkülönböztető specifikumokat kiemelve.

<sup>42</sup> Az új nemzetközi gazdaságtan irányzatainak többsége másféle felfogást képvisel, elfogadja a tökéletes versenyt stb. (Krugman-Obstfeld 2002).

A **térgazdaságtanra** jellemző, hogy általános egyensúlyelmélet kidolgozására törekszik, habár sok esetben elfogadható valamely egyedi piac parciális egyensúlyi elemzése, de egy elméleti igényességű modellnek az összes piaci szereplő interakcióját figyelembe kell vennie. Ezek a modellek nyilvánvalóan nem statikusak, hanem dinamikusak, ugyanis a piacoknak az egyéni szereplők interakciói miatt bekövetkező időbeli és térbeli változásaira is figyelemmel kell lenniük.

A versenynél döntő a termékdifferenciálás és így a monopolisztikus verseny (nem kizárva időnként a tökéletes versenyt, vagy a monopóliumokat sem), amely a *Dixit-Stiglitz* modellel térben is jól elemezhető (Krugman 1991). A növekvő mérethozadék feltételezését, a gazdaság térbeli átrendeződésére gyakorolt hatását empirikusan igazolják a régiók, városok egyre specializálódó, a lokális extern hatásokat kiaknázó gazdaságai. A termelési tényezők mobilitásánál feltesszük, hogy a természeti erőforrásokon kívül a többi tényező (tőke, munkaerő, technológia) mobil, bár a munkaerő mobilitása az országok között erősen korlátozott. A térgazdaságtanban a szállítási költségek kulcsszerepet töltenek be, nemcsak két ország közötti kereskedelemben döntőek, hanem a vállalati döntésekben is, ugyanis a fajlagos szállítási költségek csökkenése erősíti az országon belüli térbeli koncentrációs folyamatokat.

A térgazdaságtan fenti alapfeltételeiből kiindulva *Krugman* a gazdaság térbeli működésének modellezését egyszerű példán szemlélteti, amikor bevezet egy kétszektorú gazdaságot: az egyik szektor a térben immobil, „röghöz kötött” (pl. a tökéletes versennyel jellemezhető mezőgazdaság), a másik a térben mobil (pl. a monopolisztikus versennyel bíró gyáripari) gazdasági tevékenység (Krugman 1995, 1999). A modellben a gyáripari termelés méretgazdaságosságát, a szállítási költség nagyságát, valamint az ipari termékek iránti keresletet veszi figyelembe. A mobil szektorbeli gazdasági tevékenységek térbeli eloszlását két ellentétes gazdasági folyamat: a **térbeli centripetális és centrifugális erők**<sup>43</sup> befolyásolják (2.2. táblázat).

2.2. táblázat A térbeli koncentrációra ható erők

Centripetális erők	Centrifugális erők
Piaci méret hatásai (kapcsolatok)	Immobil tényezők
Nagyméretű munkaerőpiac	Ingatlanhasználati díjak
Tisztán pozitív extern hatások	Tisztán negatív extern hatások

Forrás: *Krugman* (1999: 143).

A centripetális erők lényegében a *Marshall-féle* pozitív lokális extern hatások: a nagy piacok odavonzzák a telephelyeket (főleg nagyobb mennyiségű termelés esetén érdemes a piachoz közel települni), a nagyobb munkaerőpiac mind a munkaadóknak, mind a munkavállalóknak előnyös, illetve fellépnek egyéb pozitív extern hatások is (az

<sup>43</sup> Ez nem új fogalom-pár, a fizikából ered. A regionális tudományban többek között már *Isard*, illetve *Myrdal* is alkalmazta a regionális fejlődés magyarázatára (Isard 1956; Rehnitzner 1994).

információk, tudás gyorsabb elterjedése stb.). A centrifugális erők a térbeli koncentráció ellen hatnak (lényegében negatív lokális extern hatások), nemcsak a természeti tényezők immobilak, hanem a munkaerő többsége is (a vállalatnak oda kell telepednie, ahol van munkaerő). Továbbá a koncentráció hatására megnőnek az ingatlanárak és egyéb tisztán negatív extern hatások is fellépnek (pl. túlnépesedés, bűnözés stb.).

A legegyszerűbb esetben **két régiót (két lokalitást)** veszünk alapul, mindegyikben mindkét tevékenység (immobil mezőgazdasági és mobil gyáripari) folytatható. Cél az eltérő fajlagos szállítási költségek, a növekvő mérethozadék és az ipari termékek iránti kereslet téralakító hatásának vizsgálata (az ipari régió általában Észak, a mezőgazdasági pedig a Dél megnevezést viseli). A mezőgazdasági tevékenység immobil, így a mezőgazdaságban dolgozók is „röghöz kötöttek”. A gyáripar viszont mobil és az ipari dolgozók is költözhetnek. Az immobil mezőgazdasági és a mobil ipari dolgozók egyaránt fogyasztják mindkét szektor termékeit. Alapkérdés: a gyáriparnak mekkora telephelyeket és hová érdemes telepíteni? A tevékenységek és hatások „átbillenését”, kritikus tömegüket, a két erő viszonyát bifurkációs modellel lehet szimulálni (Fujita-Krugman-Venables 1999).

A modellszimulációk<sup>44</sup> szerint a **különböző szintű fajlagos szállítási költségek** a gazdasági tevékenységek eltérő térbeli eloszlását eredményezik. A két ellentétes erőt a szállítási költségek nagysága „aktivizálja”. Magas szállítási költségek esetén hiába lépne fel növekvő mérethozadék, mégsem figyelhető meg a gyáripar térbeli koncentrációja, hanem az ipari tevékenységek térben egyenletesen (az inputforráshoz és fogyasztókhoz közel) települnek, sok kisebb telephelyek jönnek létre. Alacsony fajlagos szállítási költségek esetén (fejlett országokban napjainkban ez áll fenn a jól kiépített közlekedési és informatikai hálózatok következtében) a **centripetális erők a mobil gyáripari tevékenységek földrajzi koncentrációját idézik elő**, mivel a növekvő mérethozadékból eredő előnyök meghaladják a szállítási költségeket. Ekkor érdemes egyetlen (avagy néhány) telephelyre szállítani az inputokat és onnan a fogyasztókhoz kiszállítani a termékeket (nyilván fontos az ipari dolgozók, mint fogyasztók nagyobb helyi piaca is). A koncentráció a növekvő mérethozadék (a tömegtermelés csak kevés helyen folyik), a helyben (szállítási költség-mentesen) elkölthető nagyobb kereslet (munkabér), valamint a pozitív lokális extern hatások idézik elő.

Ha egy város túl nagyméretűvé válik, akkor fellépnek a negatív extern hatások, drága lesz a munkaerő és az ingatlan stb., ami lelassítja a beáramlást és egy kritikus szint elérése után **megindul az eláramlás**. A centrifugális erők a térbeli diszperziót segítik elő, a negatív extern hatások olyan erők lesznek, hogy érdemesebb kisebb telephelyeket (kisebb városokat) létrehozni. A két ellentétes erő végülis térbeli egyensúlyt alakít ki, amely dinamikusan változik az extern hatásokat és a szállítási költségeket befolyásoló tényezők változásaira reagálva.

---

<sup>44</sup> Krugman a modellezésben alapvetőnek tartja a Dixit-Stiglitz-modellt, a Samuelson-féle „jéghegy” eljárást (a szállítási költség arányában „elfogy” a termék) és az eltérő paraméterkombinációk melletti számítógépes futtatásokat, mivel másképp kezelhetetlenek ezek a modellek (Krugman 2000).

A térgazdaságtani modellnek ez egy nagyon leegyszerűsített magyarázata, de véleményem szerint rávilágít a lényegre. Az is rögtön nyilvánvaló, hogy az urbanizációs ciklusok magyarázatára, a településrendszer kialakulásának elemzésére is felhasználható ez a gondolatrendszer, amire *Krugman* és szerzőtársai is többször kísérletet tettek (*Krugman* 1993, *Fujita-Krugman-Venables* 1999; *Fujita-Thisse* 2002). Nyilvánvalóan ez a gondolatrendszer az urbánus-rurális dichotómával is könnyen összhangba hozható.

A térgazdaságtan témánk szempontjából legfontosabb alapgondolatainak áttekintése után nyugodtan kijelenthető, hogy a *Krugman-féle* irányzat egy igen érdekes kísérlet a **regionális gazdaságtan, illetve a regionális tudomány megújítására**, egyúttal a térbeliségen alapuló új közgazdaságtudományi paradigma kidolgozására. A gazdasági szereplők térbeli elhelyezkedéséből kiindulva nemcsak az országon belüli gazdasági tevékenységeket elemzi, hanem az egész Földet<sup>45</sup> vizsgálati térségnek tekinti, azaz a nemzetközi gazdaságtan főbb kérdéseit is bevonja a térgazdaságtan hatókörébe. Napjainkban az empirikus vizsgálatok szerint a kereskedelem és a munkamegosztás kialakulásában, átrendeződésében a növekvő mérethozadék és a monopolisztikus verseny inkább jellemzőek, mint az állandó hozadék és a tökéletes verseny. Továbbá, a növekvő mérethozadékot előidéző piaci, technológiai és egyéb externáliák nem nemzetközi vagy nemzeti szinten, hanem **regionális és/vagy lokális agglomerálódási folyamatokon** keresztül, azaz térben koncentráltan hatnak, ezáltal napjaink globalizációs folyamatai is alátámasztják *Marshall* korábbi megfigyeléseit<sup>46</sup>. Ezeket a feltételeket próbálta *Krugman* modellezni a közgazdaságtan általánosan elvárt feltételei (általános egyensúlymodell, monopolisztikus verseny stb.) szerint. Társ szerzőivel írt legutóbbi munkájában már továbbfejlesztették a modelleket és kiterjesztették a városrendszerekre, valamint a nemzetközi gazdasági folyamatokra is (*Fujita-Krugman-Venables* 1999).

A térgazdaságtan néhány főbb gondolatát, feltevését áttekintve egyértelmű, hogy egy olyan „keresztezés” jött létre, amikor a nemzetközi gazdaságtan fogalom- és eszközrendszerét „megtermékenyítette” a lokalitás néhány gondolata: a központi helyek elmélete, a városok méretgazdaságossági hatásai, a gazdasági bázis-elmélet (mint a halmozódó okság szubnacionális megfelelője). De a térgazdaságtanban továbbra is a nemzetközi gazdaságtant tartom dominánsnak, ugyanis a regionális gazdaságtan inkább csak „kiindulási problémaként” és „szemléleti keretként” jelenik meg, de mértékadó művelői (*Weber, Hotelling, Lösch, Isard* stb.) által korábban elért eredmények a térgazdaságtanba érdemben szinte nem is épültek be (kivéve talán *Thünen* modelljét). Azaz a közel száz évvel ezelőtt szétvált két részdiszciplína újraegyesítése az új nem-

<sup>45</sup> Sokszor leírt példája: ha az űrből nézzük éjjel a Földet, akkor nem látunk országhatárokat, hanem csak a nagyvárosok és egyes autópályák fényei világítanak, amelyek jelzik a gazdasági tevékenységek térbeli eloszlását és intenzitását.

<sup>46</sup> *Krugman* fogalmazásában: „from agglomeration to concentration”, ami alatt azt érti, hogy a *Marshall* által megadott pozitív lokális extern hatásokon túllépve a szállítási költségeket is bevonjuk az elemzésbe, amelyek helyben nyilván nem lépnek fel, illetve nemcsak egyetlen ipárból, hanem az iparágak egymásra hatásából eredő előnyöket is vizsgálni kell (*Krugman* 2000: 55).

zetközi gazdaságtan<sup>47</sup> egyféle kiterjesztését jelenti, amikor a gazdasági szereplők térbeli pozícióját endogén változóként vesszük figyelembe. Véleményem szerint a nemzetközi gazdaságtan azért is van egyre szorultabb helyzetben és képviselői keresik a valós folyamatokat jobban leíró modelleket, mivel vizsgálati alapegysége, a nemzetgazdaság már nem „homogén fekete doboz”. Azaz egyre nehezebben lehet „elhanyagolhatónak tekinteni” az országhatárokon átnyúló nemzetközi integrációk, valamint az országokon belüli régiók hatását a gazdasági folyamatokra.

*Krugman* és követőinek térgazdaságtana széles körben élénk visszhangot váltott ki, főleg az érintett regionalisták és a gazdaságföldrajzosok reagáltak. A továbbgondolásra érdemes javaslatok felvetése mellett megjelentek éles hangú kritikák is (Acs-Varga 2000; Boddy 1999; Martin 1999; Mészáros 2000; Varga 2003). A gazdaságföldrajzosok által kifejtett azon állásponttal teljes mértékben egyetértek, hogy ez nem „új gazdasági földrajz”, hanem inkább „földrajzi gazdaságtan” (geographical economics<sup>48</sup>), amely a napjainkban megfigyelhető gazdasági (globális) folyamatok jellemzőiből indul ki és a közgazdaságtan modern eszköztárát hasznosítja. Az is igaz, hogy kevés empirikus vizsgálat áll mögötte, sem a kiinduló feltételeket, sem a modellezés eredményét nem igazolják tömeges gyakorlati megfigyelések. Hiányzik továbbá a technológiai túlsordulás modellezése, azaz *Marshall* eredeti, három térbeli koncentrációs extern hatásából csak kettőt sikerült beépíteni (Acs-Varga 2000; Olsen 2002). Az is fontos viszont, hogy *Krugman* a térgazdaságtant mindig úgy prezentálja, mint egy kísérletet, amelynek eredményeit fokozatosan „finomítják”, tehát még csak a kezdeteknél járnak. A modellek tesztelése és javítása zajlik, a megállapítások változhatnak, egyre jobban leírva a valós gazdasági folyamatokat.

Több kritikában megfogalmazódik, hogy ezen új irányzat képviselői a matematikai modellezés során nem a megfigyelt tényekből indulnak ki, hanem a meglévő közgazdasági gondolatok és fogalmak újrarendszerezéséből absztrakt „játékszereket” kreálnak, amelyek mesze állnak a valós gazdasági folyamatoktól. Bizonyára vannak túlhajtásai a matematikai-közgazdaságtani modellezéseknek, de az ilyen jellegű térgazdaságtani modellek vizsgálatának elsődleges célja szerintem a gazdasági szereplők térbeli döntéseinek leírásához korrektül használható fogalom- és gondolati rendszer letisztázása, azaz bizonyos térbeli „axiómarendszer” kidolgozása. Annak idején a komparatív

<sup>47</sup> Kiváló példa a nemzetközi gazdaságtan „helykeresésére” az „An introduction to geographical economics” című könyv, amiben a szerzők kifejtik, hogy azért nevezik *földrajzi gazdaságtannak* ezt az irányzatot, amit mások „új regionális tudománynak”, avagy „új gazdasági földrajznak” hívnak, mert a modern nemzetközi gazdaságtan, a modern kereskedelem- és növekedéelméletek lettek kiegészítve a gazdasági tevékenységek térbeli működésének kérdéseivel (Brakman-Garretsen-Marrewijk 2001: XX). Ezt a könyvet, amely döntően a Fujita-Krugman-Venables (1999) kézikönyvet dolgozta át tankönyvvé, a nemzetközi gazdaságtan, a gazdaságföldrajz, a regionális gazdaságtan és a városgazdaságtan iránt érdeklődő egyetemi hallgatóknak ajánlják.

<sup>48</sup> *Fujita* és *Thisse* legújabb monográfiájában az első rész címe „Fundamentals of geographical economics” (*Fujita-Thisse* 2002), illetve más munkákban (lásd előző lábjegyzet) is egyre inkább ezt a kifejezést használják erre az irányzatra. Persze azt hozzá kell tennem, hogy *Fujita* és *Thisse* egyaránt regionalista, akik évtizedek óta városgazdaságtani és telephelyelméleti kutatásokat folytatnak, így kevésbé „elfoglaltak”.

előnyök, határhaszon, általános egyensúlyelmélet stb. fogalmak bevezetése és használhatóságuk igazolása megváltoztatta a közgazdasági gondolkozást, hasonló hatást várok el a térgazdaságtantól: a szállítási költségek szerepének újraértékelését, a térbeli koncentrációk fontosságának felismerését, a lokális extern hatások feltárását stb. Ezek a modellek természetesen csak a gazdasági törvényszerűségek felvázolására és igazolására alkalmasak, fő céljuk annak vizsgálata, hogy a piaci automatizmusok létrehozhatnak-e és milyen feltételek esetén térbeli egyensúlyt.

A gyakorlatban ezek a modellek csak statisztikailag érvényesülnek, így nem alkalmazhatók pl. egy-egy konkrét város vizsgálatára. A térgazdaságtani modellezés során bevezetett fogalmakat és igazolt gondolatokat, mint új „közös nyelvet” viszont már fel lehet használni a konkrét empirikus vizsgálatok során. A térgazdaságtan és az általa is leírt valós folyamatok hatására külföldön ezek az új felismerések már terjednek, pl. megfigyelhető az Európai Unió regionális politikájának átalakulásában, a városrégiók és városhálózat szerepének újraértékelésében, az urbánus-rurális elhatárolásban. Megjelentek olyan eredmények, amelyek az új gazdasági földrajz eszközrendszerét felhasználva az urbanizációs ciklusok elméleti hátterét próbálják újrafogalmazni. A magyar területi folyamatok vizsgálataiban ezt a gondolati keretet hiányolom: kiváló leírásokat olvashatunk különböző empirikus munkákban, de elfogadható elméleti magyarázatokat alig találunk, olyanokat, amelyek napjaink vállalati döntéseit, a külföldi befektetéseket, a városhálózat átalakulását stb. komplex módon értelmeznék.

### 2.3. Az iparági versenyelőnyök forrásainak földrajzi koncentrálódása

A globalizáció hatására élénkülő lokális koncentrációs folyamatok elméleti és gyakorlati témaköreit vizsgáló másik kiemelkedő irányzat *Michael E. Porter* munkásságához kötődik. Mint említettük, vállalati és iparági stratégiai menedzsmenttel foglalkozva ismerte fel a globális folyamatok térbeli következményeit. A 80-as évek második felében általa irányított, jelentős méretű nemzetközi kutatás<sup>49</sup> eredményeit összegző „The Competitive Advantage of Nations” című könyvének egyik fő megállapítása, hogy a globálisan versenyző vállalati/iparági/üzletági **tartós versenyelőnyök forrásai** földrajzilag koncentrálódnak, főleg az agglomerációs erők hatására (Porter 1990). Így az iparáganként megfigyelhető globális vállalati verseny lényegében a lokalizált előnyöket nyújtó néhány térség, gyakran két-három nagyváros vállalatainak versenyére vezethető

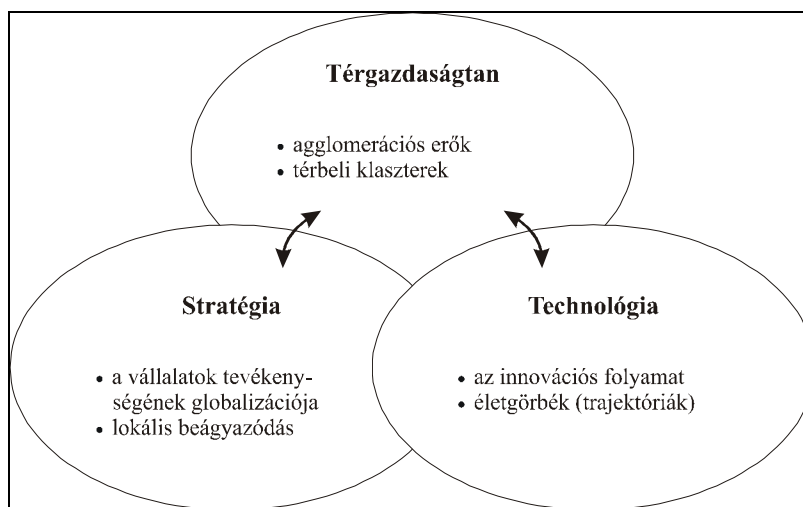
---

<sup>49</sup> A vizsgálatban tíz ország szerepelt: Dánia, Németország, Olaszország, Japán, Korea, Szingapúr, Svédország, Svájc, Egyesült Királyság, Amerikai Egyesült Államok. Az országok kiválasztása méret és földrajzi elhelyezkedés alapján történt, ezen országok állították elő 1985-ben a világ exportjának mintegy 50 %-át. A kutatás során 10 országban összesen 121 globális iparágat vizsgáltak. Az olyan iparágat nevezzük globálisnak, amelyben a versenyzőknek a helyi vagy regionális piacokon elért stratégiai pozícióját lényegében globális pozíciójuk határozza meg. A globális iparágakban a vállalatoknak világméretben (globálisan) kell versenyezniük, különben stratégiaileg hátrányba kerülnek.

vissza. Porter a tartós versenyelőnyöket nyújtó lokális üzleti környezet elemeit egy rombusz-modellben<sup>50</sup> rendszerezte.

Az új gazdasági tér kialakulásának és a lokalitás fontosságának felismerése, valamint a térségi gazdaságfejlesztési stratégiák elvi modelljének megalkotása mellett Porter másik kiemelkedő megállapítása, hogy a globális versenyben nem elkülönült piaci szereplők, nem egymástól elszigetelt vállalatok vesznek részt, hanem a **piaci verseny „alapegységei” a regionális klaszterek**. Regionális (térségi) klaszterek alatt széles értelemben a globális vállalatokkal és egymással különböző módon együttműködő helyi vállalatok és egyéb intézmények csoportjait, hálózatait értjük, melyek földrajzilag koncentráltan megjelenő, a térben „csomósodó”, „sűrűsödő”, szőlőfürt-szerűen összekapcsolódó iparágak és velük kapcsolatban álló vállalatok, intézmények halmaza. Porter a verseny átalakuló, új jellemzői miatt felveti egy „új mikroökonómia” (lényegében új közgazdaságtudományi paradigma) kidolgozásának igényét is, amely elméletben a regionális klaszterek az alapegységek, azaz regionális klaszterek versenyeznek egymással a globális piacokon és nem az elkülönült vállalatok (Porter 1998c, 2000b).

### 2.3. ábra A technológia és a stratégia szerepe a vállalati versenyelőnyök térségi koncentrációjában



Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter-Sölvell (1998: 442) alapján.

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 (2.3. ábra). A vállalati stratégiák az 1. fejezetben

<sup>50</sup> A „diamond model” magyarra történő fordításában előfordul a „gyémánt” kifejezés is, de a modell lényege a négyszög, ezért a „diamond” szó „rombusz alakú” fordítása megfelelőbbnek tűnik, amint az Porter egyik magyarra lefordított cikkében is található (Porter 1998b).



bemutatott globális-lokális paradoxon szerint formálódnak, azaz a gazdasági tevékenységek globalizációja szükségszerűen kiváltja a döntési központok lokális beágyazódását, a térbeli koncentrációt.

A globális verseny következtében a vállalatok tartós versenyelőnyei az **állandó technológiai váltástól** függenek, amely **innovációs készségükben** gyökerezik. „A versenyelőny ma már az erőforrások minél termelékenyebb felhasználásában rejlik, ami állandó innovációt követel” (Porter 1998: 78). Gyakran kijelenti azt is, hogy „az innováció jóval több, mint tudományos felfedezés”, továbbá „csak alacsony szintű (low-tech) vállalatok vannak, és nincsenek alacsony szintű (low-tech) iparágak” (Porter 2000b). Csak kevés vállalat képes kutatásokat finanszírozni, a többiekénél az innovációs készség lényege a gyors alkalmazkodás, az adott iparágban megjelenő, a gazdasági teljesítményt (termelékenységet) javító, főleg technológiai jellegű változtatások hatékony bevezetése, az életgörbe elején járó eljárások alkalmazása. Sikeres klaszterek nemcsak kutatásigényes iparágakban (pl. mikroelektronika, gyógyszergyártás stb.), hanem az élelmiszeriparban, építőiparban és kézművesiparban stb. is megfigyelhetők.

A fentieket összegezve: a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációját nemcsak a globális-lokális paradoxonnal jellemezhető vállalati stratégiák erősítették fel, hanem a **technológiai váltás** kiemelkedő fontosságúvá válása is. Az új technológia kidolgozásának lényege pedig az innovációs folyamat, amelynél előnyt jelent a **lokálitás, a térbeli sűrűsödés** (Porter-Sölvell 1998):

- csökkenthető a technikai és gazdasági bizonytalanság, az ezzel járó kockázat (és felmerülő költségek),
- rugalmasabb és gyorsabb a problémák felismerése, és hatékonyabb az interakció (a cégek szakértői és a kutatók között),
- a tudás transzferéhez szükségesek a személyes (face-to-face) kapcsolatok, főleg a hallgatólagos tudás megértéséhez és elsajátításához.

*Porter* gondolatrendszere a verseny új felfogásán alapul, ezért véleményem szerint kiválóan felhasználható a területi verseny és versenyképesség vizsgálatához. Először az agglomerációs előnyöket elemezzük, viszonyukat az extern hatásokhoz, majd napjainkban érvényes tipizálásukat ismertetjük és kitérünk a hazai bázis fogalmára. Ezt követően a lokális versenyelőnyök forrásait rendszerező rombusz-modellt értékeljük, amely a regionális klaszterek elméleti hátterét alkotja.

### 2.3.1. Agglomerációs előnyök és térségi bázis

Idézett 1990-es könyvében *Porter* a globalizáció kiváltotta változásokra felügyelve újrafogalmazott egy régi megállapítást, ugyanis a gazdasági tevékenységek térbeli „sűrűsödése”, a gazdasági tevékenységek regionális specializációja és bizonyos mértékű földrajzi koncentrációja az áruterelő gazdaságokban mindig megfigyelhető volt (Porter 1990). *Porter* „szellemi elődei” közül, amint említettük, *Alfred Marshall* már

1890-ben felvázolta az iparágak lokális előnyeinek forrásait, amelyekből az iparági körzetek alap gondolatai erednek. A múlt század elején *Joseph Schumpeter* ismertette az innovációs klasztereket, a század közepén *Francois Perroux* elemezte a fejlődési és növekedési pólusokat stb., hogy csak a témakörrel foglalkozó nevesebb közgazdászokat említsük. Az 1980-as évektől, jórészt a globalizáció következtében újra az érdeklődés homlokterébe kerültek a térbeli koncentrációk különböző típusai: „harmadik Olaszországban” új iparági körzetek (NID – new industrial districts), üzleti (beágyazódott) hálózatok (embeddedness networks), lokális termelési rendszerek (local production systems), az „innovációs miliő”, a csúcstechnológiára alapozódó technológiai pólusok (Szilícium-völgy) és technopoliszok (metropoliszok, globális városok), a „tudásalapú régiók” (learning region) stb. (Armstrong - Taylor 2000; Bergman-Feser 1999; Kocsis-Szabó 2000; Malecki 1997; Maskell et al 1998; Scott 1998; Storper 1997). Azaz empirikus vizsgálatok sora tárta fel, hogy a gyakorlatban nagyon sok helyen megfigyelhető a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrálódása, mégha a valóságban nagyon sokszínűen alakultak ki ezek a „tömörülések”, és ebből adódóan eltérő alapállásból és jellemzőkkel írják is le őket.

*Porter* a globális versenyben való sikeres helytálláshoz az **agglomerációs előnyök, agglomerációs hozadék** fontosságát emeli ki, ezáltal lényegében „modernizálja”, a globális korszakba helyezi át *Alfred Marshall* közel száz éve kidolgozott, a fejezet elején bemutatott pozitív lokális extern hatások fontosságát kiemelő gondolatait (Porter 1996). A pozitív externáliák fogalma és elmélete napjainkban szorosan kapcsolódik az agglomerációkhoz, a regionális tudományban szinte szinonimaként használják az externális gazdaság és az agglomerációs gazdaság kifejezéseket (Benko 1999; Buzás 2000; Lengyel 2000a; Rehnitzner 1998). A szakirodalomban nincs egyértelmű elhatárolás a két fogalomkör között, de néhány specifikum kiemelhető.

Az **extern hatás**, amint azt kifejtettük, a neoklasszikus közgazdaságtan elméleti kategóriája, amelynek célja az elemzésbe bevonni a gazdasági tevékenységek nem szándékolt, nem ellentételezett olyan mellékhatásait, olyan lényeges tényezőit, amelyek az árakkal (költségekkel) kifejezhető piaci tranzakciókon kívül esnek, főleg amiatt, hogy az erőforrás-allokáció hatékonyabbá váljon. Az extern hatások nem biztos, hogy térbeliek, továbbá „piacosítva” (internalizálva) őket megszüntethető externális, piacon kívüli jellegük (Lengyel-Mozsár 2002a). Megjegyzem, hogy a *Krugman-féle* térgazdaságtanban általában a centripetális erőket tekintjük agglomerációs, míg a centrifugális erőket diszperziós (deglomerációs) hatásoknak (Fujita-Krugman-Venables 1999: 34-41; Fujita-Thisse 2002: 5).

Az **agglomeráció** fogalma *Alfred Weber* nyomán a 20. század elején terjedt el: az egymás közelében, egymás szomszédságában, egy térségben sűrűsödő gazdasági tevékenységek együttesét értjük alatta, amely lehet egy iparági körzet<sup>51</sup>, vagy egy nagyváros és vonzáskörzete. **Agglomerációkból fakadó gazdaságosság** (agglomeration

<sup>51</sup> Az agglomeráció ezen értelmezése a regionális gazdaságtan fogalma, de az angolszász gyökerű társadalomföldrajzban is ilyen értelemben használatos (lásd Johnston et al 2000), azaz nemcsak nagyvárosok vonzáskörzetére, település-együttesekre vonatkozó fogalom, mint a magyar közfelfogásban.

economies), agglomerációs hozadék, leggyakrabban agglomerációs előnyök (hátrányok) a gazdasági tevékenységek során a vállalatok, illetve a tevékenységek egymáshoz térben közeli elhelyezkedéséből fakadó költségmegtakarítások vagy más gazdasági előnyök (Bartke-Illés 1997: 51; Isard 1956; Johnston et al 2000; Lengyel-Mozsár 2002a; Pearce 1993). Az extern hatásokkal összevetve az agglomeráció főleg a **regionális gazdaságtan és a gazdálkodástan (üzleti tudományok)** által használt fogalom és csak a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációjához kapcsolódik, inkább gyakorlatias szemléletű, az üzleti és regionális fejlesztési elképzeléseket fejezi ki, a vállalatok versenyelőnyei javításának háttérfeltételeire koncentrálnak, az ingyenesség és a „píacon kívüliség” nem kritérium. Napjainkban elfogadottá vált, hogy az **agglomerációs gazdaságok két alaptényezője: a pozitív lokális externáliák és a növekvő mérethozadék** (Maskell et al 1998: 183). Tehát az agglomeráció fogalmát olyan speciális extern hatásokra lehet visszavezetni, amelyek elősegítik a növekvő mérethozadék kialakulását.

A Marshall által említett belső méretgazdaságosságot Hoover mint **indirekt agglomerációs előnyöket** jellemezte, amikor a vállalatnak célszerű egyetlen nagyméretű üzemben, egyetlen telephelyen végeznie összes gazdasági tevékenységét (Hoover 1970: 11). Hoover az agglomerációs előnyök három általános hatását emelte ki: az olcsóságot (cheapness), a változatosságot (variety) és a rugalmasságot (flexibility), azaz nemcsak a költségelőnyöket tartotta fontosnak.

Napjainkra a regionális gazdaságtanban Isard tipizálása terjedt el, aki részben Ohlin és Hoover nyomán a méretgazdaságosságot javító **agglomerációs előnyök három alaptípusát** különböztette meg (Isard 1956: 172; 1975: 112-116):

- (1) **Nagyvállalati előnyök** (large-scale economies): egy vállalaton belül adódó előnyök, amikor egyetlen telephelyre, egyetlen üzembe tömörítik az összes tevékenységet. Az információk gyorsabb és pontosabb áramlásából, a hatékonyabb tudástranzferből, az eszközök jobb kihasználásából stb. a méretgazdaságosságot javító olyan előnyök származnak, amelyek nem merülnek fel a különböző településeken levő telephelyek esetén.
- (2) **Lokalizációs előnyök** (localization economies of scale), másképpen lokalizációból eredő méretgazdaságosság: külsők egy vállalat, és belsők az iparág számára, azaz egyetlen iparághoz/üzletághoz tartozó vállalatok térbeli sűrűsödéséről van szó. A lokalizációs előny nem függ össze a városmérettel (kisvárosokban is megfigyelhető) és akkor keletkezik, amikor egy adott iparág vállalatainak földrajzi koncentrációja és a köztük levő kapcsolatok mérhető hasznot hoznak, a fellépő specializáció miatt javul a hatékonyság, illetve az azonos iparághoz tartozó cégek hasonló inputjaikat (a megosztható iparági szolgáltatásokat: könyvelés, jogi tanácsadás stb.) alacsonyabb egységköltségen tudják beszerezni. A lokalizációs előnyök iparág-specifikusak: speciális oktatási intézmények (speciális szaktudás), specializált szolgáltatások, alvállalkozók és tanácsadó cégek közelsége, az iparág igényeihez igazodó magas szintű speciális infrastruktúra stb. Egy iparági körzet el-

sősorban az adott iparág lokalizációs előnyöket kihasználó földrajzi koncentrációjának tekinthető.

- (3) **Urbanizációs előnyök** (urbanization economies of scale), másképpen urbanizációból eredő méretgazdaságosság: külsők az iparág és belsők a térség (város) szempontjából, általában több iparág/üzletág vállalatai koncentrálnak, a nagy piac miatt sokféle gazdasági tevékenység, például az üzleti szolgáltatások többsége gazdaságosan végezhető (a nagyvárosokra jellemző előnyök). Az urbanizációs előnyök<sup>52</sup> főleg a város méretéből, lakosságszámából, a városi területeken koncentrált gazdasági tevékenységekből egymásra hatásából eredő költségmegtakarítások. Ilyenek a nagy helyi piac (pl. munkaerőpiac) és a belőle eredő specializáció (szakképzés), a közszolgáltatások méretgazdaságossága, az alacsony tranzakciós költségek, a pénzintézetek közelsége, a kiépült modern infrastruktúra (közlekedési csomópont, repülőtér), a fejlett kommunikációs háttér, a színvonalas intézmények (egyetemek, kutatóintézetek), a kulturális létesítmények stb.

Az extern hatások<sup>53</sup> és az agglomerációs előnyök rövid összevetéséből is kitűnik, hogy a közgazdaságtanban mindig felmerült, de napjaink globális folyamatai következtében egyre fontosabbá válnak a lokális üzleti környezet azon tényezői, amelyek vagy ingyenesek, vagy olcsóbbak, mint más térségekben. Mind a külső gazdasági hatások, amelyek a neoklasszikus közgazdaságtan gondolat- és fogalomrendszerébe illeszkednek, mind az agglomerációs előnyök, amelyekkel a regionális gazdaságtan és üzleti tudományok operálnak, ugyanazt a gazdasági valóságot próbálják leírni, még ha kissé eltérő szemlélettel és különböző módon is. Részben ezen felismerés miatt a fejlett országokban egyre nagyobb erőfeszítések történnek annak érdekében, hogy az externáliák internalizálásával tegyék hatékonyabbá a gazdaságot, többek között ösztönözzék az olyan gazdasági tevékenységeket, amelyek a vállalatok és egyének számára pozitív külső gazdasági hatásokat, másképpen agglomerációs előnyöket nyújtanak. Ezen előnyök forrásainak tudatos létrehozása főleg a kis- és középvállalkozások számára nélkülözhetetlen, amint azt már *Marshall* is érzékelte.

Az empirikus vizsgálatok viszont azt is kimutatták, hogy nem mindegyik agglomerációs gazdaság sikeres, több nagyváros (ahol pedig mindig megfigyelhetők az urbanizációs előnyök) lemaradt a globális versenyben. *Harrisonra* hivatkozva *Porter* kiemeli, hogy napjainkban az **agglomerációs előnyök két csoportját** célszerű megkülönböztetni (Porter 2000b: 258-259):

1. **Statikus agglomerációs előnyök:** a fogyasztók (továbbfeldolgozók) elégséges száma, az elég nagy speciális (iparági) munkaerőpiac, a speciális infrastruktúra (képzési, logisztikai stb.) és iparági szolgáltatások (tanácsadás, jogi, külkereske-

<sup>52</sup> Egy bizonyos városméret felett általában megjelennek az *urbanizációs hátrányok* (urbanization diseconomies) is, mint a környezetszennyezésből és túlnépesedésből eredő problémák.

<sup>53</sup> *Marshall* csak egyetlen iparágra, azaz egyetlen termékpiacra vonatkoztatta a külső méretgazdaságosságot, mivel ő csak lényegében a lokalizációs előnyöket emelte ki.

delmi, marketing szolgáltatások stb.), azaz lényegében a **költségsökkentésre** lehetőséget nyújtó előnyök.

2. **Dinamikus agglomerációs előnyök:** a technológiai tudás túlcordulásából, az innovációs készségből és fejlesztésekből, a helyi egyetemi, kutató-fejlesztő részlegekkel történő hatékony együttműködésből stb. származó előnyök, amelyek az egyediségre, **termékdifferenciálásra** és gyors termékváltásra adnak módot.

Statikus agglomerációs előnyök a nagyvárosokban mindig fellépnek a nagyméretű fogyasztói (és munkaerő-) piac miatt, ahol a helyi szolgáltatásoknál már növekvő mérethozadék lép fel. Porter szerint a piacok globalizálódása következtében ezek a **statikus agglomerációs előnyök elégtelenné váltak**, mivel a meglévő költségelőnyöket kiegyenlíti a technológiai váltás felgyorsulása, a nyersanyagok és termelési tényezők olcsó és gyors beszerezhetősége, a munkaerő növekvő mobilitása, az alacsony szállítási és kommunikációs költségek stb., azaz a versenytársak gyorsan utolérlik a piacvezető cégeket és ezáltal megszűnnek azok költségelőnyei (Porter 2000b). Részben ennek tudható be, hogy a nehézipari térségek sok helyen, mint Magyarországon is, sorra tönkrementek az 1970-80-as években, pedig tipikus (statikus) agglomerációs előnyöket élveztek.

Nem a lokalizációs, vagy urbanizációs előnyök, hanem dinamikus vetületeik, azaz a **dinamikus agglomerációs előnyök** magyarázzák a globális versenyben elért sikereket: az olyan helyi üzleti környezet, az a vállalati és intézményi kör, a köztük levő intézményesült (avagy informális) kapcsolatrendszer, amelyik lehetővé teszi, hogy a versenytársaknál korábban és hatékonyabban lehessen bevezetni az új eljárásokat, új termékeket, vagy új eszközöket. Lényegében a tudás létrehozásához és helyi elterjesztéséhez, alkalmazásához szükséges lokális háttér az, amelynek el kell érnie egy bizonyos nagyságot, kritikus tömeget. A dinamikus agglomerációs előnyöket főleg a mobil tevékenységek esetén lehet hasznosítani (lásd a 4. fejezetben a traded-nontraded szektorok ismertetésénél). A **regionális klaszterek** egyértelműen a dinamikus agglomerációs előnyöket hasznosítják, ebben különböznek a mindenhol megtalálható hálózatoktól, a nagyvárosokban megfigyelhető urbanizációs gazdaságoktól, vagy bizonyos iparágak vállalatainak térbeli sűrűsödésétől.

„A globalizációs folyamat fokozatosan áthelyezte az iparági versenyelőny alapját a statikus árversenyről a dinamikus fejlesztésekre, előnyös helyzetbe hozva azokat a cégeket, amelyek versenytársaiknál innovatívabbak és alkalmasabbak a tudás létrehozására” (Malmberg-Maskell 2001: 3). Ez a megállapítás összhangban áll *Krugman* véleményével is, aki a *Marshall-féle* lokális extern hatások közül a technológiai túlcordulást, az innovációk elterjedését tartotta a legfontosabbnak (Krugman 1991: 52-53). Általánosnak tekinthető az a felfogás, hogy az innováció nem az ötletadótól, nem a kockázatviselő vállalkozótól, nem a kockázati tőkéstől, s nem is a jelentős erőforrásokkal rendelkező nagyvállalattól függ. Az innováció forrásai inkább a széles értelemben vett társadalmi és területi struktúrák, a társadalmi és gazdasági intézmények agglome-

rációja és szinergikus kapcsolatai, amelyek összeforrtak az innováció háttérét nyújtó technológiai infrastruktúrával (Fujita-Thisse 2002: 268).

*Porter* újraértékelt a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációjával, agglomerálódásával foglalkozó korábbi eredményeket, támaszkodva az általa kidolgozott globális iparági/üzletági versenystratégiák fogalmi és módszertani készletére (Porter 1990, 1998c). A fentiek alapján a tartósan sikeres iparágak, így a regionális klaszterek is mindig dinamikus agglomerációs előnyökre épülnek. Nyilvánvaló, hogy a globális versenyben egyetlen ország (még az Amerikai Egyesült Államok) sem képes mindegyik iparágban sikeres globális vállalatokat felmutatni, ahhoz szűkösek a termelési tényezők (pl. felkészült munkaerő), ezért mindegyik ország gazdasága szükségszerűen specializálódik néhány olyan iparágra, amelyekben versenyelőnyeik vannak. *Porter* szerint a lokális/regionális üzleti környezet elemei elsődlegessé váltak a vállalati/iparági versenyelőnyök kialakulásában és fennmaradásában, ezért az erőteljesen specializálódott globális iparágaknak az a legkedvezőbb, ha részlegeik földrajzilag koncentrálnak, kialakítva a dinamikus agglomerációs előnyök forrásait.

Napjainkban a szállítható (transferable) inputokat használó tevékenységek esetén a vállalat szinte bárhol működhet, bármely ország bármely térségében. A tartós vállalati versenyelőnyök viszont egyre inkább a lokális, nem-áthelyezhető (non-transferable) tényezőktől függenek, főleg a hazai bázisban koncentrálnak speciális képzettségű munkaerő tömegétől, a felgyűlt tapasztalatoktól, a vállalati kultúrától, a hallgatólagos tudáson alapuló innovációs készségtől, az infrastruktúra színvonalától, a helyi intézmények hatékonyságától stb.

A **vállalat hazai bázisa** (home base) egy olyan ország és/vagy országrész, ahol a vállalat érdemi tevékenységeit folytatja és stratégiai döntéseit meghozza, ahol általában a székhelye (headquarters) található. A **hazai bázis két területi szintjét** érdemes megkülönböztetni:

- **Nemzeti szint:** a hazai cégeknek versenyelőnyt jelenthet a külföldiekkel szemben saját országuk társadalmi, gazdasági és kulturális környezetének alapos ismerete (pl. nyelv, munkakultúra, fogyasztói szokások), a gazdasági jogszabályok (versenypolitika, adózás, szabványok stb.), munkaerőpiac, oktatás és szakképzés kérdéseiben való jártasság, valamint a hazai kormányzat és piac befolyásolási lehetősége.
- **Térségi/regionális/lokális szint**<sup>54</sup>: az országon belüli, szubnacionális térség (országrész, régió), sok esetben egy nagyobb város és vonzáskörzete, ahol a csúcsmenedzsment, a versenystratégiát kidolgozók és a döntéshozók többsége él. Ahol a kutató-fejlesztő, marketing-, pénzügyi és egyéb kulcsrészlegek, a vállalattal napi kapcsolatban álló egyetemi és fejlesztő-intézetek vannak, ahol a vállalatok „lényegi képességei” (core competencies) és törzstevékenységei földrajzilag koncentrálnak.

<sup>54</sup> *Porter* csak a hazai bázis (home base) fogalmat használja, amit túl általánosnak tartok, ráadásul tapasztalataim és a szakirodalom szerint a klaszterek többségénél mindig van egy meghatározó kisebb térség, egy ingázási övezet is, ezért szűkítem le a „bázis” térbeli kiterjedését.

*Porter* empirikus vizsgálataiból is adódik, hogy a **vállalat térségi bázisa** nyújtja azokat az információs és innovatív versenyelőnyöket, másképpen dinamikus agglomerációs hozadékot, szinergiát, felhalmozódott egyéni és szervezeti tapasztalatokat, a hallgatólagos tudást, amelyeket a távoli versenytársak nem tudnak utánozni, így a lokalitásból adódó versenyelőnyöket nem tudják egykönnyen mérsékelni. Egy vállalat a magas hozzáadott értékű, nagy termelékenységű, vagy stratégiai fontosságú tevékenységeit általában a hazai/térségi<sup>55</sup> bázisban koncentrálja, míg értékláncának többi, kevésbé meghatározó (vagy helyettesíthető), alacsonyabb jövedelmezőségű tevékenységét kihelyezi, részben különböző telephelyekre (pl. fejlődő országokba), részben más helyi vállalatokhoz (outsourcing).

A globális verseny az egymással kapcsolatba kerülő szervezetek egymásra utaltságát is felerősítette, nemcsak a vállalatok közötti együttműködés vált szükségesszerűvé, hanem a különböző **helyi intézményekkel való szoros kapcsolatok** kiépítése is, ugyanis a térségi bázis különböző (oktató, képző, fejlesztő, közigazgatási stb.) intézményei a versenyelőnyök kialakulásában meghatározó szerepet töltenek be. *Porter* szerint nem elkülönült vállalatok versengenek egymással, hanem földrajzilag koncentrállódó klaszterek, amelyek üzleti sikeressége egyértelműen a vállalatok és intézmények lokális kapcsolatrendszerétől függ. A klaszterek nemcsak egyesítik a nagyvállalatok méretgazdaságossági előnyeit a kisebb vállalatok rugalmasságával és költségérzékenységgel, hanem a helyi intézmények bevonásával tudatosan alakítják a dinamikus agglomerációs előnyöket és formálják a lokális szinergikus hatásokat (Bergman-Feser 1999; Buzás 2000; Deák 2000).

### 2.3.2. Rombusz-modell: a lokális üzleti környezet elemeinek rendszerezése

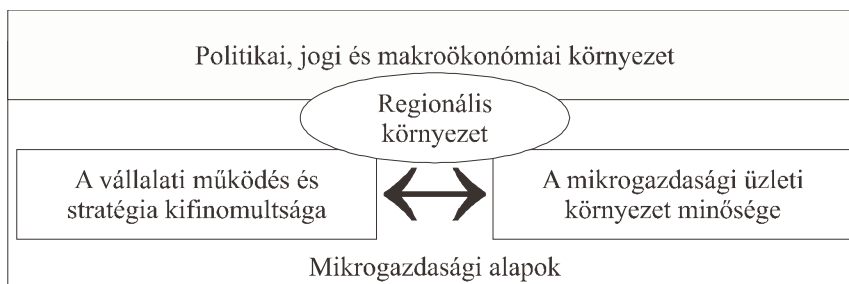
*Porter* szerint a vállalatok tartós versenyelőnyeit, amelyektől a vállalatok termelékenysége függ, mind a makroökonómiai környezet, mind a mikrogazdasági alapok befolyásolják (2.4. ábra). A **politikai, jogi és makroökonómiai környezet** jelentőségét újabban emeli ki, mivel korábban a mikrogazdasági alapokat egyoldalúan favorizálta<sup>56</sup>. A gazdaságpolitika, monetáris politika, adótörvények, befektetések szabályozása, társadalombiztosítás, innovációs rendszerek, szerzői és jogvédelem, oktatási rendszerek stb. ugyanis országonként eltérő módon determinálják a vállalati/iparági ver-

<sup>55</sup> Egy transznacionális vállalatnak több helyen lehet térségi bázisa, a lényeg az, hogy egyrészt dinamikus agglomerációs előnyök legyenek abban a térségben (innovációs háttér), másrészt az ottani részleg elég nagy döntési szabadsággal rendelkezzen ahhoz, hogy érdemben együtt tudjon működni a többi helyi céggel és intézménnyel, illetve a szükséges technológiai váltásról önállóan tudjon dönteni, és önállóan el is tudja végezni.

<sup>56</sup> *Porter* nevezetes 1990-es könyvében a kormányzat másodlagos szerepet játszott a rombuszmodell determinánsainak befolyásolásában, viszont napjainkra a makroökonómiai környezet (ennek részeként a kormányzat is) kiemelt fontosságúvá vált, amely az iparágak versenyképességének javítását nagymértékben képes segíteni, de hátráltatni is.

senyelőnyöket (erre mutattak rá az 1990-es évek távol-keleti válságai, valamint a fejlődő országok problémái).

2.4. ábra A vállalati versenyelőnyök determinánsai



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

A **mikrogazdasági (üzleti) alapok** egyrészt a vállalati működést és stratégiát jelentik, másrészt az üzleti környezet, főleg a lokális üzleti környezet minőségét. Azaz Porter megkülönbözteti a **vállalaton belüli tényezőket**, a vállalati működés és stratégia kifinomultságát, főleg a vállalati menedzsment és a vállalati kultúra jellemzőit, az adott vállalat technológiai színvonalát, valamint a mikrogazdasági üzleti környezet minőségét, a **vállalaton kívüli lokális üzleti környezetet**. A vállalaton belüli működés kifinomultsága a vállalati szervezet hatékonyságát jelzi, amilyen módon a vállalat a legjobb nemzetközi gyakorlatot átveszi az élenjáróktól (best practice). A stratégia kifinomultsága a stratégia típusát jelenti, ahogyan a vállalat versenyez: a legegyszerűbb forma az alacsony tényezőköltés, míg fejlettebb a differenciált termékek és szolgáltatások köre, amikor a vállalat egyedi versenypozíciót tud kialakítani a riválisokkal szemben. A vállalaton kívüli mikrogazdasági üzleti környezetet az ismertető rombusz-modell írja le.

Ebben a felosztásban nem nehéz felismernünk *Marshall* gondolatait, ugyanis a vállalati működés és stratégia a belső méretgazdaságosságot, míg a mikrogazdasági üzleti környezet a külső méretgazdaságosságot jeleníti meg. Így Porter is, *Krugman*hoz hasonlóan, érdemben visszanyúlt *Marshall* megfigyeléseihez, hasonlóan rendszerezte a vállalati versenyelőnyöket befolyásoló tényezőket. A 2.4. ábra felosztása azt is sugallja, hogy a hatékony vállalkozásfejlesztésnek három elkülönülő területe van: a központi kormányzat gazdaságpolitikája, az egyedi vállalati támogatások, illetve a helyi üzleti környezet minőségének javítása.

Az iparági versenyelőnyök szempontjából célszerű kiemelni a **regionális környezetet**<sup>57</sup> is, amely mind a makroökonomiai környezethez, mind a mikrogazdasági alapokhoz szorosan kapcsolódik. A regionális/lokális környezet a vállalati versenyelő-

<sup>57</sup> Porter nem vette figyelembe a regionális környezetet, eredeti ábráján sem szerepel, de úgy vélem, hogy napjaink európai regionalizációs törekvései közepette egyre fontosabb lesz, ezért emeltem ki.



nyöket befolyásoló mindegyik tényezőcsoportra hatással van, azok egyféle közös részét képezi:

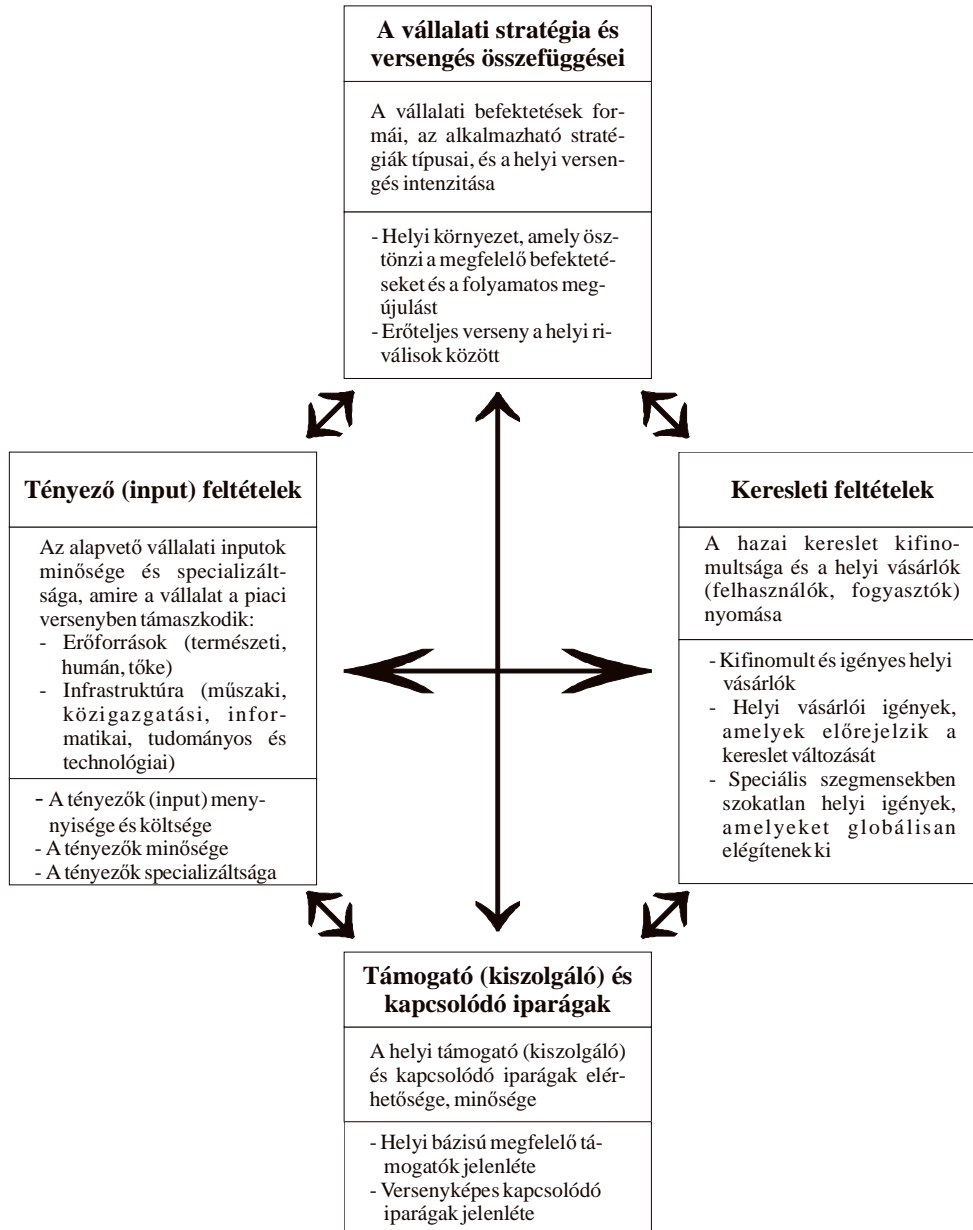
- A regionális környezetnek vannak olyan elemei (pl. a régióban a hálózati infrastruktúra, a közművek, összekötő utak stb. fejlesztése, a regionális innovációs rendszer, a települések oktatási intézmény-fejlesztése stb.), amelyek a regionális/megyei/települési politika részei. Jellemükénél fogva viszont a makroökonómiai környezethez tartoznak (helyi adók, regionális fejlesztési tervek stb.), általában a helyi önkormányzatok és országos ágazati politikák írják elő ezen fejlesztések kereteit.
- A vállalati működés és stratégia kifinomultsága nemcsak magától a vállalattól függ, hanem a környezetben domináns viselkedési mintáktól, a helyi tudásbázistól, a helyi munkakultúrától stb., azaz mind a vállalati vezetőkre és beosztottakra, mind a szervezeti kultúrára hatással van a regionális/lokális környezet is.
- A mikrogazdasági üzleti környezet tényezői pedig jórészt lokálisak és regionálisak, pl. a helyi beszállítói hálózatok, helyi szakképzési intézmények, amelyek jóval túlmutatnak egy-egy vállalat igényein.

A mikrogazdasági üzleti környezetet a széles körben alkalmazott **Porter-féle rombusz-modell négy determinánsa** írja le: tényező (input) feltételek, keresleti feltételek, a vállalati versengés és stratégia összefüggései, valamint a támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak (Deák 2000; Hoványi 1999; Lengyel 2000b, 2001b; Porter 200b). Mivel a piaci verseny az adott iparágon belül folyik, ezért iparáganként kell feltárnunk a vállalati versenyelőnyök lehetséges forrásait: a rombusz-modell **egy adott iparág versenyelőnyeire ható lokális környezet elemeit rendszerezi** (2.5. ábra).

Ez a modell kiterjesztése a közismert lineáris termelési folyamatnak: input → vállalat → piac. A kiterjesztés kétféle értelemben történt, egyrészt a vállalatok csoportját két részre osztotta: az iparág kulcsvállalataira (amelyek az adott termék értéklánc-rendszerét koordinálják), valamint a beszállító iparágak vállalataira (lényegében a kiszervezésekre). Másrészt a folyamat linearitása megszűnt, mivel mindegyik determináns hat a másikra, azaz visszahatások lépnek fel, pl. a piaci (keresleti) igények visszahatnak a vállalatok két csoportjának működésére és az inputok előállítására is. Tehát a modell logikája szerint a tényező feltételek felelnek meg az inputnak, a keresleti feltételek pedig a piacnak, míg a másik két determináns az említett két vállalati körnek.

(a) **Tényező (input) feltételek:** a vállalati inputokat jelentő erőforrások, valamint az erőforrások és a termékek áramlását lehetővé tévő infrastrukturális elemek összessége. Fontos kiemelni, hogy ezen tényezők közül csak azok bírnak jelentőséggel, amelyek szükségesek az adott iparág működéséhez. Specializáltságuk alapján megkülönböztetünk általános és speciális tényezőket. Az **általános tényezők** bármely iparágban felhasználhatóak (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.), kialakításuk hosszabb időt és jelentősebb befektetést igényel.

2.5. ábra Rombusz-modell: a lokális mikrogazdasági üzleti környezet



Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter (2000b: 258) alapján.

Az iparági versenyelőnyök létrejöttében az erőforrások és infrastrukturális elemek **minőségének és specializáltságának** fontosabb szerep jut, mint mennyiségének. Ma-

gasabb rendű és tartós versenyelőnyök forrásait csak specializált tényezők nyújthatják, mivel a versenytársak által történő 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 készíthet.

(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), **igényes fogyasztói csoportoknak**. Ők azok a fogyasztók, akik nyomást gyakorolnak az iparágra, hogy az magas minőségű termékeket állítson elő. A tömegízlés idővel sokszor a kifinomult vásárlók szokásait veszi át, így a helyi igényes vásárlók elvárásainak nyomon követésével előre jelezhetőek a piaci kereslet változásai, ami a globális piacra való kilépést is elősegítheti.

(c) **Támogató (kiszolgáló) iparágak:** azok a vállalkozások, üzleti partnerek, amelyek a vizsgált iparágnak 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 üzleti partnerek (beszállítók) 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, amely ráadásul a vállalkozások tevékenységének s kapcsolatrendszerének változásával időben is módosulhat.

(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 vállalkozás-készséget ösztönző lokális környezet is elősegíthet. Egy vállalkozás vezető 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 ismertetett négy determináns külön-külön, hanem az egész rombusz, a **determinánsok és a közöttük lévő kölcsönhatások** határozzák meg együttesen a vállalat/iparág lokális versenyelőnyeit. Sikeres vállalatok, iparágak, értéklánc-rendszerek<sup>58</sup> ott működnek, ahol egyrészt az egyes determinánsok hozzájárulnak a versenyelőnyökhöz, másrészt az új kihívások – új piaci igények, versenytársak, innovációk – megjelelése 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 rombusz determinánsai az iparágak tartós versenyelőnyeinek forrásai legyenek: a **térbeli koncentrációt** és az **innovációkat**. Mindkét tényező megfigyelhető a regionális klasztereknél, amelyek a dinamikus agglomerációs előnyökön alapulnak.

Porter az értéklánc-rendszert (termelési láncot) meghaladva, továbbfejlesztve, a regionális klaszterek jelentőségét emeli ki. **Regionális klaszter** alatt az *egyazon iparágba tartozó, egyazon térségben működő versenyző és kooperáló vállalatok, kapcsolódó és támogató iparágak, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastrukturális intézmények (oktatás, szakképzés, kutatás) és vállalkozói szövetségek (kamárák, klubok) szervezeteinek innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációt* érti (Porter 1998c).

A **rombusz-modell lényegében egy regionális klaszter versenyelőnyeinek forrásait** rendszerezi, mivel egy adott iparág<sup>59</sup> cégei, valamint a földrajzilag koncentrált kapcsolódó és támogató iparágak egy regionális klasztert alkothatnak, kihasználva a dinamikus agglomerációs előnyöket. „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 1998c: 213). 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.

Porternek a vállalati/iparági versenyelőnyökből kiinduló megközelítése szükségszerűen vezet el a lokális versenyelőnyök felismeréséhez, amelyeket a térségben működő klaszterek hatékonyan kihasználhatnak. Alapfeltevése: egy térség akkor sikeres (versenyképes), ha az ott működő vállalatok, iparágak többsége sikeres. Azaz azt kell elemezni, hogyan lehet piacgazdaságban alkalmazható eszközökkel elősegíteni ezen

<sup>58</sup> A hazai vállalatgazdaságtani egyetemi oktatás egyik tankönyve is Porter értéklánc (value chain) koncepciójára épül (Chikán-Demeter 1999). Porter „value system” kifejezését értéklánc-rendszerként használjuk, talán ez felel meg a tartalmának. Megjegyzem, hogy a nemzetközi szakirodalomban a kissé eltérő tartalmú termelési lánc (production chain) vagy az ellátási lánc (supply chain) fogalmak használata gyakoribb (Chikán 1998, 159-160).

<sup>59</sup> A klaszter iparága/üzletága nem biztos, hogy a statisztikai nyilvántartásban szereplő ágazati besorolásnak megfelelően tehető, mivel a lényege: összekapcsolódó tevékenységek halmaza. Pl. egy egészségügyi turisztikai klaszterben kórházak, szállodák, fürdők, gyógyszalonok, egészségügyi berendezések gyártói, rekreációs intézmények, gyógynövény-üzletek, éttermek stb. szerepelnek. Viszont mindig van egy domináns tevékenységcsoport, ami a legfontosabbnak tűnik, és amiről a klasztert el szokás nevezni (Buzás 2000a; Deák 2002; Grosz 2000; Lengyel 2002b).

helyi iparágak versenyelőnyeinek megerősödését. *Porter* gondolatrendszere lényegét tekintve a gazdasági bázis (exportbázis) elmélet modernizálását jelenti, beépítve a globális verseny kihívásaira reagáló stratégiai menedzsment legújabb eredményeit. Ezt a felfogást, amint említettük, az elméleti közgazdaságtudomány művelői közül többen bírálják, habár az empirikus vizsgálatok megállapításait többségük elfogadja. Általában hiányolják a közgazdaságtanban alkalmazott „szokásos” fogalmak és gondolatok használatát, illetve nem tartják kellő tudományos alapossággal letisztázottnak az irányzat által bevezetett új fogalmakat (pl. klaszter, dinamikus agglomerációs előnyök).

A vita háttérében nemcsak a két egyre inkább elkülönülő részdiszciplína, a közgazdaságtudomány és a gazdálkodástan eltérő szemlélete és módszertana áll. Többen ellenkezéssel fogadják *Porter* azon felfogását, amelynek előterében a gazdasági életben felmerülő valós problémák megoldására szolgáló gyakorlati javaslatok kidolgozása áll. Úgy tűnik, hogy ez a gyakorlatias megközelítés a verseny gyorsan változó feltételei közepette felvetődő kérdésekre jól felhasználható válaszokat ad, de időnként valóban nem felel meg a tudományos elvárásoknak. Ennek ellenére úgy vélem, hogy ez a gondolkör az alkalmazott regionális tudományokban, főleg a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához kiválóan alkalmazható, amint azt nemzetközi példák sokasága is igazolja. Nem is beszélve arról, hogy az irányzat koncepciójában a verseny és a térbeliség egyaránt kiemelt szerepet tölt be, illetve további kiváló kutatási lehetőségek adódnak az egyes fogalmak és állítások tudományos háttérének tisztázására.

#### 2.4. A regionális tudomány újabb irányzatai

Áttekintettük, hogy a gazdaságtudományok témánk szempontjából alapvető irányzatai hogyan reagáltak napjaink változó gazdasági feltételeire, a térbeliség és a földrajzi koncentráció felértékelődésére. Amíg *Krugman* az új nemzetközi gazdaságtan alapgondolatait, addig *Porter* a vállalati stratégiai menedzsment szemléletét egészíti ki a térbeliség szempontjaival.

Lényegében arról van szó, hogy a korábbi közgazdasági irányzatok nem vették figyelembe a **térbeli piaci elégtelenségeket**, amelyek a régiók közötti egyenlőtlenségeket okozzák (*Hoover* is csak a telepítési döntések mozgatórugóira tért ki). Az empirikus vizsgálatok kimutatták, hogy a piaci automatizmusok nem hozzák létre a neoklaszikus közgazdaságtan által feltételezett térbeli egyensúlyt: a munkaerő és a tőke ellenétes áramlását a fejlett-fejletlen régiók között, hanem inkább növekedési pólusok (térbeli koncentrációk) alakulnak ki és állandósulnak (újratermelődnek) a területi egyenlőtlenségek.

A lokális koncentrációk megerősödése főleg három piaci elégtelenségre vezethető vissza (*Hurst-Thisse-Vanhoudt* 2000: 10-11):

- **Technológiai externáliák:** a cégek főleg egymástól tanulják, hogyan lehet valamit hatékonyabban és jobban csinálni. A cégek ott jönnek létre, vagy oda települnek, ahol már vannak a tevékenységi körükhöz kötődő innovatív cégek, intézmények és

lehetőség nyílik az adott üzletág megosztott szolgáltatásaira (jogi, könyvelési, marketing stb.), vagy nagyméretű helyi piac van. Az egyre alacsonyabb fajlagos szállítási költségek még inkább felértékelik a technológiai externáliákat, ezáltal felerősödnek a centripetális folyamatok is.

- **Pénzbeli externáliák** (pecuniary externalities): a termelékenységben meglévő különbségek miatt a fejlettebb régiókba áramlik a szakképzettebb munkaerő és a tőke is, de senki sem kalkulál a betelepülés által kiváltott további hatások összegződésével. A migráció megemeli az árakat (ingatlanok, szolgáltatások stb.), de javul a termelékenység is az extern hatások következtében, így a bérek általában nem csökkennek, csak növekedési ütemük lassul. A kevésbé fejlett régiókban kiépülő autópályák hatása is kettős, mert lehetővé teszi ugyan a nagyobb (főleg feldolgozóipari) exportot, de az import is olcsóbbá válhat, ami a helyi cégek egy részének tönkremenetelét idézheti elő (főleg a kívülről érkező szolgáltatások hatásai miatt).
- **Kritikus tömeg:** ha kevés a versenyképes üzleti vállalkozás, akkor nincsenek hálozatok, nincs elég információ és hiányosak a vállalkozói tapasztalatok is. Nem jönnek létre a közösen használható, megosztható szolgáltatások sem, mert nincs elég fizetőképes kereslet, ezáltal egy önmagát erősítő „lemaradási hatás” alakulhat ki. Nyilván a kisebb településeken, rurális térségekben működő vállalatok eleve hátrányban vannak, mert drágábban jutnak szolgáltatásokhoz és alig élveznek pozitív lokális extern hatásokat.

A regionális tudomány és gazdasági földrajz jeles képviselői is megpróbálták a napjainkban újraformálódó térszerveződés gazdasági mozgatórugóit leírni, elemezni és összegezni. *Michael Storper* a regionalizációs viták során három fő irányzatot különböztet meg, melyek álláspontjuk „fókuszába” (Storper 1997: 3-18):

- az intézményeket (politikai, tervezési stb.),
- az iparági (üzletági) szervezeteket és tranzakcióikat,
- a technológiai váltást és „tanulást” állítják.

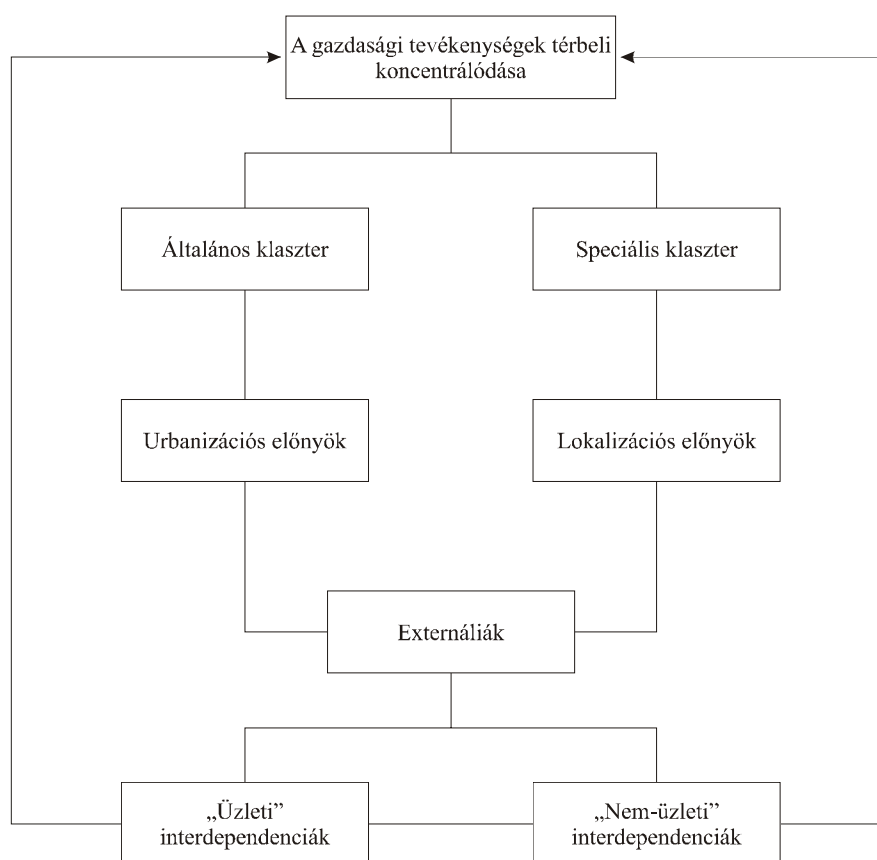
*Allen J. Scott* távlatos, a témakört áttekintő munkájában szintén három csoportba sorolta a térbeli koncentrációhoz kapcsolódó, empirikus vizsgálatokra támaszkodó irányzatokat (Scott 2000: 31):

1. **Regionális fejlődéstudományok:** hasonló személyes műveltség (kulturális, vallási és nyelvi háttér), hagyományok, együttműködési szokások és „nem-üzleti” (untraded) interdependenciák<sup>60</sup>, amelyek fenntartják (és néha gátolják) a lokális termelési rendszerek működését.

<sup>60</sup> Az „untraded interdependencies” kifejezést a regionális tudományban *Dosi* és *Lundwall* vezette be a 80-as években, míg *Storper* jelentősen kiterjesztette (Storper 1997). Lényege a pozitív extern hatásokból adódó halmozódó oksági folyamatot generáló olyan helyi hagyományok, informális szabályok, viselkedési minták, amelyek a piaci szereplőket befolyásolják, és amelyek régió-specifikusak (Storper 1997: 5). Az „untraded interdependencies” kifejezést nem könnyű lefordítani, talán „kereskedelmi forgalomba nem

2. **Intézményi regionális gazdaságtan:** a közösségi (kormányzati és magánszektor) szabályozás intézményei és hatásaik a regionális gazdasági teljesítményre és a lokális munkaerőpiac struktúrájára.
3. **Tudásalapú régiók:** dinamikus agglomerációs előnyöket nyújtó tanulási és innovációs folyamatok, valamint azok a módok, ahogyan ezek a folyamatok formálják a regionális gazdasági változásokat, azaz a tudásteremtés és a helyi tudástranszfer egyaránt a középpontban áll.

2.6. ábra A gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációja



Forrás: a szerző saját szerkesztése Dicken (2003: 23) alapján.

Peter Dicken is összegezte a térbeli koncentráció alapvető mozgatórugóit (Dicken 2003: 22-24). A fogalmi eltéréseken átlépve a pozitív externáliákat emeli ki,

---

kerülő kölcsönös egymásra utaltságok” fejezi ki a tartalmát. Az interdependencia kifejezés többértelmű, általában a fejlődésméletekben használják (Szentés 2002).

amelyek egyaránt hozzájárulnak az urbanizációs és lokalizációs előnyökön alapuló klaszterek létrejöttéhez (2.6. ábra). A kétféle agglomerációs előny szerint megkülönböztet **általános és speciális klasztert**. Szintén fontosnak tartja az „üzleti” (traded) és „nem-üzleti” interdependenciákat, amelyek a személyes (face-to-face) kapcsolatok, a társadalmi és kulturális interakciók, valamint a tudás és innováció elterjedésének erősítésével elősegíthetik a klaszteresedési (térbeli koncentrációs) folyamatokat.

A regionális tudomány eltérő álláspontjainak fenti csoportosításai arra is utalnak, hogy az empirikus vizsgálatok igen eltérő eredményekre vezettek, a sikeres régiók fejlődésében különböző tényezők döntőek. Minél kisebb egy gazdaság, minél kisebb egy régió, annál inkább kimutatható egy-két olyan társadalmi-gazdasági tényező meghatározó jelentősége, amely más régiók fejlődésében nem, vagy csak korlátozottan figyelhető meg (pl. Harmadik Olaszország iparági körzeteinél a kisvállalkozások tradicionális együttműködési formái). Ezek a tényezők általában nem fejezhetők ki a szokásos közgazdaságtani ár-költség-mennyiség összefüggésekkel, hanem jellemzően „gazdaságon kívüliek” (lokális extern hatások, agglomerációs előnyök stb.).

A regionális tudomány új irányzatai közül két olyan megközelítést tartok kiemelkedőnek, amelyek részben kapcsolódnak a fejezetben bemutatott közgazdaságtani iskolához. *Scott* hármass felosztását alapul véve az egyik az új intézményi közgazdaságtanra támaszkodva az externáliák és a tranzakciós költségek közötti összefüggéseket, míg a másik a fejlődéelméletekhez kötődve a kapcsolati tőke és a nem-üzleti interdependenciák fontosságát hangsúlyozza. A tudásalapú régiókat a 4. fejezetben részletesen tárgyaljuk.

#### 2.4.1. „Regionális motorok”: externáliák és tranzakciós költségek

A regionális tudomány és gazdaságtan néhány közismertnek tekinthető gondolatából kiindulva a **gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásának általános elméletére** (general theory of location) tesz javaslatot *Allen J. Scott* (1998). A közgazdaságtudomány két, alapvetőnek tekintett irányzatának térfelfogását ötvözi. Az egyik a neoklaszikus közgazdaságtan (jelesül *Krugman*), amely *Marshall*-ra hagyatkozva a térbeliség, a hely szerepét főleg externáliák kibocsátójaként vizsgálja. A másik az **intézményi közgazdaságtan**, amely az eltérő térbeli pozíciókhoz kapcsolódó tranzakciós költségek (közte a szállítási költségek) egyik típusaként értelmezi a gazdaság térbeli működésének költségeit. *Scott* a két irányzat gondolatait és fogalmait kiegészíti a regionális gazdaságtan azon klasszikusnak tekinthető eredményeivel, amelyek a szállítási költségek minimalizálását tartják alapvetőnek a telephely-választási döntéseknél. Lényegében a térbeli elhelyezkedéshez kapcsolódó, pénzben (költségekben) kifejezhető üzleti tranzakciókat, valamint a pénzben nem megjelenő hatásokat együtt vizsgálja.

Az új gazdasági térszerveződésnél a **technológiai externáliák szerepe** (fontossága) és a térbeli **tranzakciós költségek** nagysága alapján különböző típusokat alakíthatunk ki (2.3. táblázat). A típusok nem különülnek el élesen, lényegében csak szemléltet-



tik a gazdasági tevékenységek eltérő mérlegelési szempontrendszerét ezen két dimenzió szerint.

2.3. táblázat A gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásának típusai a térbeli tranzakciós költségek és externáliák alapján

Externáliák szerepe	Térbeli tranzakciós költségek nagysága		
	Egységesen alacsony	Heterogén	Egységesen magas
<b>Gyenge</b>	Térbeli entrópia (véletlen eloszlás)	Véletlen eloszlás kombinálva a Lösch-Weber-féle térszerveződéssel	Lösch-Weber-féle térszerveződés
<b>Erős</b>	Kis összekapcsolódó klaszterek	Szuper-klaszterek	Kis elkülönült klaszterek

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése Scott (1998: 87) alapján.

**Gyenge extern hatások** esetében (ha egy adott tevékenységnél, illetve kapcsolódó vállalati stratégiánál nincs komoly szerepük), az alacsony tranzakciós költségekkel járó tevékenységek szinte bárhol végezhetők. Ilyen típusú tevékenységeknél gyorsan, kis költséggel telephelyet lehet váltani, illetve a szállítási költségek sem jelentősek. Ebben az esetben **térbeli entrópiáról** beszélhetünk, mivel nincs térbeli meghatározottsága, nincs kimutatható térbeli törvényszerűsége ezen tevékenységek térbeli elhelyezkedésének, szinte véletlenszerűnek tekinthető a telephelyek létrehozása (tipikusan ilyenek a betanított munkára épülő összeszerelő üzemek, vagy bér munkát végző cégek telephelyei).

Ha a nagyobb távolság miatt a tranzakciós költségek is megnőnek, azaz jelentőssé válnak a szállítási, kapcsolattartási, információgyűjtési, szerződéskötési és –módosítási stb. költségek, akkor a vállalat ezen költségeket redukálni szeretné, így nyilván mérlegeli, hogy hol végezze ezeket a tevékenységeket (melyik régióban, településen lesz minimális ezen költségek összege). Mivel gyenge az externáliák iránti igény, ezért több telephely közül lehet választani, így a **Lösch-Weber-féle térszerveződés**<sup>61</sup> válik érvényessé, minimalizálva az erőforrások (alapanyag, munkaerő) elérhetősége, az input-output kapcsolatok működtetése során felmerülő tranzakciós (főleg szállítási) költségeket (ilyen a klasszikus nagyüzemi vegyipar, kohászat stb.). Felmerül egy köztes, heterogén megoldás is, amikor már fellépnek jelentősebb tranzakciós költségek, de még elviselhető nagyságúak, ekkor a vállalati stratégiától függően a telephelyek **véletlen eloszlása kombinálódik a Lösch-Weber-féle térszerveződéssel**.

Ha az **extern hatások erősek**, mert ennél a tevékenységnél alapvető fontosságúak, akkor az adott iparág vállalatainak érdemes térben tömörülniük (klasszikus *Marshall-i*

<sup>61</sup> Scott a „landscape” kifejezést használja, amit térszerveződésnek fordítottam, mivel nyilván a szállítási költségek minimalizálását célzó Weber-féle, illetve Lösch-féle elméletekre gondol (Lengyel 1994).

iparági körzetek). Ha alacsonyak a tranzakciós költségek, akkor ezek a klaszterek kicsik maradnak, mert más iparágbeli helyi cégekkel elenyésző tranzakciós költségek mellett is együtt tudnak működni. Ilyen **kis összekapcsolódó klaszterek**<sup>62</sup> vannak pl. a Hollywood-i filmiparban, ahol az elkülönülő, de erősen egymáshoz kapcsolódó szub-klaszterek: forgatókönyvírás, speciális effektek, animáció, filmvágás stb.

Ha viszont magasak valamely tevékenység tranzakciós költségei, akkor egyetlen értéklánc-rendszer (termelési lánc) cégeinek érdemes térben tömörülniük, hogy minimalizálják a köztük fellépő jelentős tranzakciós költségeket és hasznosítsák az egymás melletti elhelyezkedésből eredő extern hatásokat (pl. élelmiszerügyártás több szakágazata, avagy kutatásigényes tevékenységek). A magas tranzakciós költségek miatt más helyi tevékenységcsoportokkal sincsenek üzleti kapcsolatban, de ezek a **kis elkülönült klaszterek** élvezik a tudás túlsordulásából és bizonyos közösségi javakból (infrastruktúra) eredő pozitív extern hatásokat.

A két szélső eset között nagyon sokféle tevékenység található, főleg az extern hatások iránt érzékeny, a gyakori személyes találkozásokat igénylő üzletágak szereplői tömörülnek térben. Az ilyen iparágak zöme vertikálisan dezintegrált szerveződést követ, pl. az olasz iparági körzetek, ahol a termékdifferenciálásra törekvő, ezért gyakori egyeztetéseket igénylő, egyazon tevékenységet végző kisvállalkozások találhatók: márkás bőrlábbelik, egyedi bútorok készítése stb. A **szuper-klaszterek** általában nagyvárosokban és vonzáskörzetükben található, a csúcstechnológiai húzóágazatoktól a kézművesiparig a tevékenységek széles körét felölelik, a viszonylag alacsony tranzakciós költségek miatt az inputot szinte az egész világból beszerezhetik, és bárhol lévő piacra szállíthatnak.

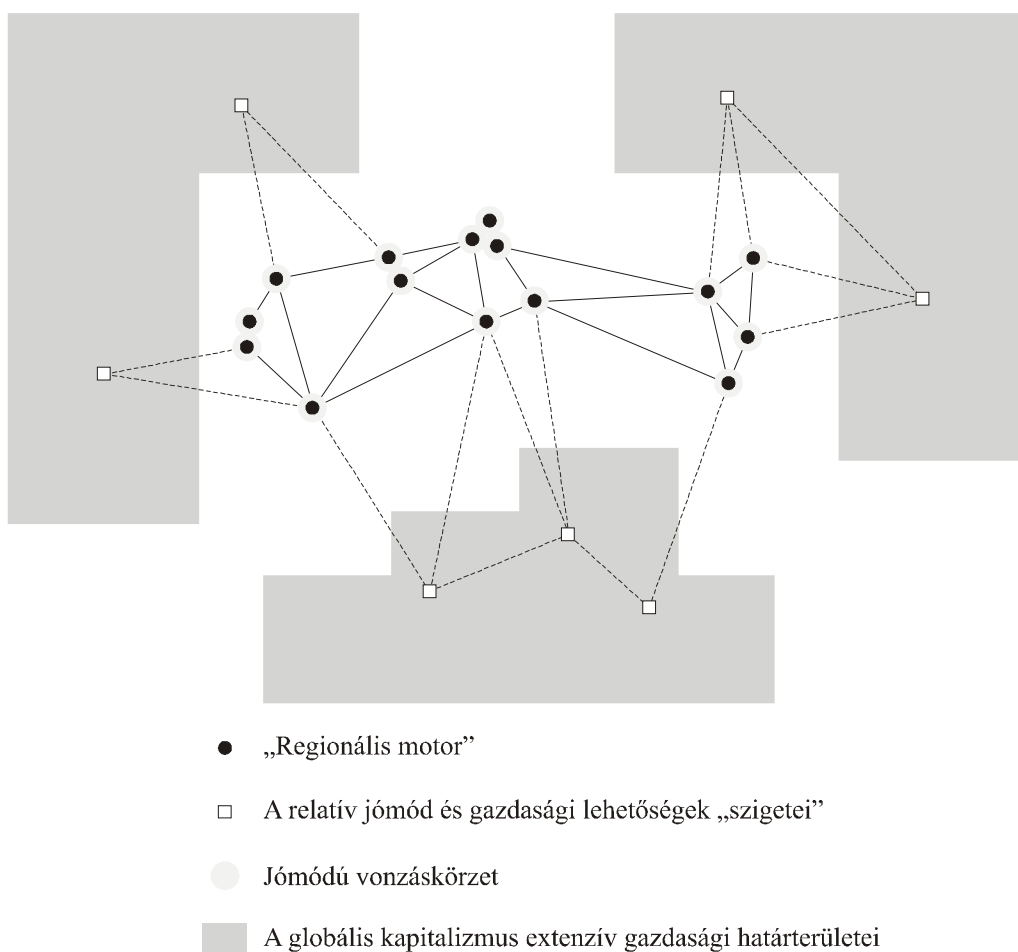
A globális gazdaság „**regionális motorjai**” (regional motors) a szuper-klaszterek, amelyek szűkebb vonzáskörzetükben (lokális térségükben) szintén prosperálást idéznek elő (2.7. ábra). De ezek a regionális pólusok nem fedik le a fejlett országok egészét, hanem ott is csak szigetszerűen fordulnak elő. Az is lényeges, hogy ezek a szuper-klaszterek, és így a fejlett országok világvárosai egymással állnak kapcsolatban és alkotnak hálózatokat, nem pedig saját országukon belüli tágabb környezetükkel, nem az ottani perifériákkal. A fejlődő országokban már csak viszonylagos jólétű szigetek fordulnak elő, kapcsolódva egy-egy világvároshoz és szuper-klaszterhez, míg a fejlődő országok többi része napjaink kapitalizmusának határvidékét (frontier) alkotják.

A fent vázolt gondolat a növekedési pólus elméletet eleveníti fel a fejlődést pontoszerűnek (szigetszerűnek) feltételezve, támaszkodva a világvárosok hierarchiájával és hálózataival foglalkozó vizsgálatokra. Egy-egy „regionális motor” közvetlen térbeli hatása az ingázási vonzáskörzetnek felel meg, a jómódú perifériák pedig szűkebb környezetüknek, így a fejlett országokban is általában megadhatók a belső perifériák. A szuper-klaszterek nem a belső perifériákkal, hanem más szuper-klaszterekkel állnak kapcsolatban, kihasználva a kommunikációs és közlekedési (szállítási) lehetőségeket

<sup>62</sup> Ezek a klaszterek térben csomósodó tevékenység-halmazt, lényegében agglomerálódó gazdaságokat jelentenek és nem a Porter által definiált regionális klasztereket.

(ez a kapcsolatrendszer pl. a bankszektorban egyértelműen megfigyelhető). Azaz a szuper-klaszterek, az ott működő transznacionális cégek globális hálózatokat alkotnak, átlépve államhatárokat és főleg egymással, nem pedig országuk elmaradott térségeivel állnak kapcsolatban (Dicken 2003; Scott 1998). Nem a földrajzi távolság és nem a szomszédság döntő, hanem a globális specializációban elfoglalt hasonló pozíció.

2.7. ábra A globális gazdaság térszerveződése



*Forrás:* a szerző saját szerkesztése Scott (1998: 69) alapján.

Scott a fenti tipizálás és gondolatmenet alapján fejti ki napjaink jellemző gazdasági térszerveződésének mozgatórugóit. Ez a megközelítés igen szimpatikus, annak ellenére, hogy inkább szemléltető ötletnek tűnik és nem egy alaposan kidolgozott tudományos teóriának. Komoly összhangot teremt viszont a vállalatok által is mérlegelt, napjaink empirikus vizsgálataival kimutatott vállalati döntési szempontok és a közgazda-

ságtudományi kategóriák (extern hatások, tranzakciós költségek) között. Azaz elméletileg tisztázott és alaposan elemzett fogalmakból indul ki, amelyekre véleményem szerint alapozni lehet egy újszerű regionális gazdaságtant. A röviden bemutatott gondolatmenetben többek között megjelennek *Krugman* és *Porter* nevével fémjelzett irányzatok bizonyos gondolatai is.

#### 2.4.2. Nem-üzleti interdependenciák: a „szentháromság” modell

A regionális fejlődés értelmezésére *Michael Storper* is kidolgozott egy új elméletet, amelybe szociológiai szempontokat is beépített. **Nem-üzleti interdependenciákon** alapuló heterodox megközelítése némi hasonlóságot mutat *Porter* gondolataival (*Storper* 1997). Ez a „szentháromság” (holy trinity) modell abból indul ki, hogy a globális versenyben a régiók fejlődése három alaptényezőtől függ (2.8. ábra): a vállalati szervezettől, a technológiától és a térbeliségtől (agglomerációs előnyöktől). Ez a három tényező szinte megegyezik az egy évvel később publikált *Porter*-féle felosztással (lásd 2.3. ábra). De ezt a három tényezőt emelte ki többek között *David M. Smith* is (1971: 26), amikor a feldolgozóipar telepítési döntéseinek alaptényezőit elemzi: méretgazdaságosság (vállalati szervezet), technika (mint technológia) és térbeli elhelyezkedés. *Storper* továbbfejlesztette *Smith* gondolatait, és a döntéshozókat, mint szubjektumokat és kapcsolatrendszerüket, kulturális háttérüket is figyelembe veszi. Megjegyzem, hogy a „nem-üzleti interdependenciák” több esetben szinonímája a túlcsonduló hatásoknak (spillover effects) szomszédsági hatások, lokális extern hatásoknak (*Gardiner* 2003).

*Storper* szerint ez a három alaptényező kölcsönösen meghatározza egymást, de nem a szokásos közgazdasági mérlegelésre (ár-költség-mennyiség) utaló összefüggérendszerben (*Storper* 1997: 31-43):

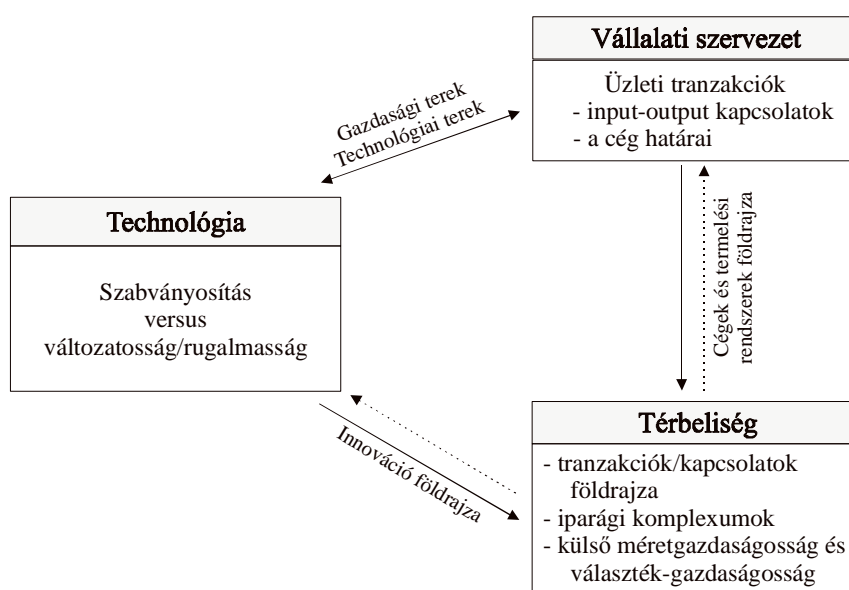
- **Technológia**<sup>63</sup>: az új technológiák, új termelési eljárások és az új termékek kidolgozása és elterjedésük, piaci sikerük elsősorban az adott régió innovációs kapacitásától függ. A termelékenységet javító technológiai váltás nemcsak a költség-ár dimenziókat változtatja meg, hanem meghatározza a termelés célszerű térbeli helyét is. Az innováció és technológia nem egy „fekete doboz”, amely véletlenül alakul ki, hanem a vállalati versenyelőnyök tudatos megtervezésének köszönhető. A vállalati menedzsmentnek döntenie kell: költségelőnyöket tart-e fontosnak és akkor ehhez vásárol (dolgoz ki) technológiát (pl. szabványosított tömegtermékek előállításánál), vagy stratégiai pozicionálásra törekszik és a termékdifferenciálásból adódó előnyöket hasznosítja. Utóbbi esetben rugalmas termelésre, választék-gazdaságosságra<sup>64</sup> (egyedi termékek) lehetőséget adó technológiai megoldást kell

<sup>63</sup> A technológia kifejezést tágabb értelmezésben használjuk: a mit, mivel és hogyan kérdésre adódó válaszok összességét értve alatta.

<sup>64</sup> *Választék-gazdaságosság* (economies of scope) a termékkála változatosságából, sokrétűségéből adódó előnyöket, hozadékot jelenti, amikor két vagy több termék együttes gyártása hatékonyabb, mint külön-

választania. A technológia mint tárgyiasult tudás megjelenhet leírható, kodifikált formában (licenc, know how), és „testet ölthet” nem leírható, nem kodifikálható, hanem személyekben és szervezetekben felhalmozódott tudásban (hallgatólagos tudás). A tudásnak ezt a kettősségét jellemezhetjük kozmopolita és nem-kozmopolita tudásnak, a tartós vállalati versenyelőnyök forrásai főleg utóbbi hely-specifikus tudástömegektől függnének.

2.8. ábra A regionális fejlődés három összefüggő alaptényezője



Forrás: a szerző saját szerkesztése Storper (1997: 27) alapján.

- **Vállalati szervezetek:** az egyazon termelési láncba (értéklánc-rendszerbe) tartozó cégek kapcsolatai nemcsak az egymásnak szállítandó inputok (termékek, szolgáltatások) jellemzőitől függnének, hanem a cégek közötti eltérő erősségű nem-üzleti (személyes, szervezeti) kapcsolatokról is. Ezek a nem-üzleti interdependenciák felölelik a vállalatok közötti, valamint a vállalatokon belüli információk, tapasztalatok megosztását, a szakmai tudás átadását, továbbá a cégek és intézmények összetett kapcsolatrendszerét is. Azaz a vállalatoknak nemcsak a kereskedelmi input-output tranzakciókra kell figyelniük, hanem azokra a kölcsönös egymásrautaltságot meghatározó módokra, viselkedési és magatartásformákra is, ahogyan a hagyományok és emberi viszonyok alakítják a nem-üzleti kapcsolatokat, mivel ezek együt-

külön (Kocsis-Szabó 2002). Előfordul még a változatossági hozadék, változékonysági hozadék, változatossági gazdaságosság (változatossági megtakarítás) kifejezés is.

tesen kijelölik egy-egy cég lehetőségének határait. A vállalat részben a technológiai döntéshez kapcsolódva tudatosan határozza meg, hogy „termel vagy vásárol”, azaz saját telephelyet (-rendszert) hoz létre, avagy független vállalatokba kiszervezi a termelést.

- **Térbeliség (lokális):** a tranzakciók térbelisége, valamint a szervezetek közötti, a helyi hagyományokra támaszkodó kapcsolatok döntőek valamennyi régióban, a centrumtérsegekben és a perifériákon egyaránt. Az egyes régiókban ezek a nem-üzleti interdependenciák, valamint a technológiai jellegű „túlcsordulás”, információcseré és -áramlás elősegíti bizonyos iparági komplexumok kialakulását. Ezen húzóágazatok versenyelőnyei eredhetnek az agglomerációs előnyökből (külső méretgazdaságosságból) vagy a helyi innovációs kultúrán alapuló választékgazdaságosságból. De mindkét esetben a **régió-specifikus kapcsolati tőke** szerepe meghatározó, amely eltérő jellemzőkkel bír ugyan, de egyaránt fontos pl. az olasz, japán, német gazdaságban. A vállalati szervezet és az alkalmazott technológia együtt határozza meg egy adott tevékenység térbeliségének jellemzőit, mennyire igényli a nem-üzleti interdependenciákat.

A fenti gondolkör meghaladja a gazdasági rendszer korábbi szokásos felfogását, amely általában egy mechanikus gép hasonlatból indul ki: tárgyi input és output, ahol ezeknek az inputoknak és outputoknak meghatározott fizikai és geometriai szabályok szerinti mozgása van. *Storper* a **három alaptényező kölcsönös meghatározottságát** emeli ki: egy regionális gazdaság lényegében nem más, mint a fenti három alaptényező közötti üzleti és nem-üzleti kapcsolatok rendszere. A gazdasági folyamat meghatározó elemei elsősorban nem tárgyi tényezők, hanem egymással bonyolult kapcsolatban álló, élénk oda-visszahatásokat generáló **emberi szereplők** (reflexive human actors), akik egyénileg (mint szubjektumok) és közösségként (szervezeti kultúrák) egyaránt fellépnek. Emiatt a gazdasági akkumuláció nemcsak anyagi tőkét, hanem főleg **kapcsolati (együttműködési) tőkét** jelent (relational assets), így lényegében a gazdaságot különböző **regionális hálózatok működtetik**. Napjaink regionális gazdaságában a tudás vált fontossá, amelynek kidolgozásához, megértéséhez, interpretálásához és hatékony hasznosításához nélkülözhetetlenek a személyes kapcsolatok, a nem-üzleti interdependenciákon alapuló együttműködések.

*Storper* felfogásában a technológia nem gazdaságon kívüli, nem abszolút tényező, hanem a vállalati vezetés tudatos döntésétől függ, hogy milyen alkalmaznak. Ezt a döntést főleg a vállalati szervezet determinálja, a tulajdonosi kör és menedzsment kulturális háttere, együttműködési tradíciói, a munkaerő felkészültsége stb., valamint ezen tényezőkkel összefonódva a vállalat térbeli elhelyezkedése. Ugyanígy a vállalati szervezetek is nagyon eltérőek, amelyeket szintén a térbeli elhelyezkedés és az alkalmazott technológia befolyásol (nem lehet egyik pillanatról a másikra a két alapvető versenyelőny-forrást megváltoztatni, ehhez jelentős befektetés kell és zömében másik munkatársi gárda). A három alaptényezőt a közgazdaságtan hagyományos szemléletén kívül

eső kapcsolatok, a nem-üzleti interdependenciák kötik össze, megteremtve és működtetve a régió gazdaságát.

Ez a megközelítés részben hasonlít *Porter* felfogásához, mivel *Storper* szerint is a technológiáktól és a vállalati stratégiáktól függően alakul ki és formálódik a térgazdaságtan. De annyiban el is tér tőle, hogy *Storper* szerint a **tér is aktív szerepet tölt be**, mivel meghatározza az alkalmazható technológiát, illetve a régióban hatékonyan működtethető vállalati szervezeti formát is. További fontos eltérés, hogy a személyek és szervezetek kapcsolati tőkéjének meghatározó szerepét hangsúlyozza, mint ami működteti a regionális gazdaságot.

Ez a modell nyilván eltér a korábbiaktól, túllép a közgazdaságtani, gazdálkodástani fogalmakon és szociológiai szempontokat is felvet. A nemzetközi példákat áttekintve (pl. kínai, japán, arab stb. gazdaságok), egyértelműen leszögezhető, hogy az angolszász közgazdasági szemlélet sok helyen nem érvényesül és a kulturális háttértől, civilizációs gyökerektől függően más-más helyi gazdaságok alakulnak ki, amelyek eltérő jellemzőit szerintem *Storper* modellje jól visszaadja.

## 2.5. A térbeliség közgazdaságtani megítéléséről

A fejezetben ismertetett, a témakör napjainkban kiemelkedő két közgazdaságtani irányzatán kívül több, a globalizáció „territorializációs” hatását eltérő nézőpontból elemző közgazdasági, gazdaságföldrajzi iskola alakult ki: a *Marshall*-i (vagy *neo-Marshall*-i agglomerációs gazdaságok), a kaliforniai (technológiai körzetek), a „learning region” (tudásalapú régió), az innovatív milió stb. irányzatok (Cooke 1999; Malecki 1997; Markusen 1999; Maskell et al 1998; OECD 1999). Megjegyezzük, hogy a globalizáció során egyre inkább előtérbe kerülő, a mikro- és makroszint közötti mezoszintet a közgazdaságtudomány művelői eltérő módon értelmezik, nemcsak a regionális gazdaságtan fogalom- és eszközrendszerével vizsgálják, hanem többen eltekintenek a térbeliségtől és pl. egy országon belüli iparágat, vagy gazdasági szektort neveznek „középszintnek” (Capello 1994; Kocsis 1997; Hatzichronoglou 1999: 11).

A fentiek alapján nyugodtan kijelenthetjük, hogy mind a közgazdaság-, mind a gazdálkodás-tudománnyal foglalkozók egyre szélesebb körében elfogadottá vált, hogy a gazdaság működésében meghatározók a térbeli jellemzők. Az sem vitatott, hogy a globalizációs folyamatok, a technológiai váltás és az erősödő vállalati verseny következtében kerültek a térségek, régiók az érdeklődés előterébe. A korábbi egyoldalú felfogást, amely a távolságot, a térbeli eltérést egyedül mint szállítási költséget értelmezte, napjainkra felváltotta egy komplexebb, a valósághoz jóval közelebb álló szemlélet, amely már korábban is jelen volt a regionális gazdaságtanban (Bartke 1989). A gazdasági térrel, gazdasági koncentrálódással foglalkozó különböző irányzatok más-más aspektust emelnek ki, de a bemutatott közgazdasági megközelítések mindegyike érdekes és hasznos gondolatokat fogalmazott meg. *Krugman* és társai térgazdaságtana eredeti és színvonalas tudományos kísérlet az új globális feltételek modellezésére és álta-

lános közgazdaságtudományi kérdések (pl. térbeli egyensúly) vizsgálatára. *Porter* rombusz-modellje, regionális klaszterei pedig a gazdaságpolitika, főleg a helyi gazdaságfejlesztés kidolgozásához nyújtanak felhasználható eszközöket.

Részben az ismertett közgazdaságtani irányzatok hatására a regionális tudomány képviselői közül többen megpróbálták általános modellekbe foglalni napjaink térgazdaságának alapvető jellemzőit. Mind *Scott*, mind *Storper* modelljénél kiemelhető, hogy nem lehet egyetlen olyan „sémát” megadni a telephely-választásra, amely mindegyik gazdasági tevékenységre teljesül. *Scott* a gazdasági tevékenységeknek az extern hatások iránti igényeitől (szükségleteitől) és a tranzakciós költségek nagyságától teszi függővé, hogy egy adott tevékenységet hol érdemes végezni. Egyre inkább elfogadottnak tűnik az a megállapítása is, hogy nem mindegyik régió, hanem az egymással kapcsolatban álló városrégiók, mint növekedési pólusok a globalizáció térbeli motorjai. *Storper* a vállalati szervezet és az alkalmazott technológia kölcsönös meghatározottságát emeli ki, amelyet a lokális jellemzők (a térbeliség) is befolyásolnak. Lényeges megfigyelése, hogy a régió-specifikus kapcsolati tőke is meghatározó szerepet tölt be, ezáltal eltérő együttműködési szokások és egyéb gazdaságon kívüli tényezők által determinált regionális gazdaságok jönnek létre.

Napjainkban terminológiai viták is folynak, mennyiben tekinthetők ezek az új irányzatok a közgazdaságtudomány, a gazdálkodástudomány, a regionális tudomány, esetleg a földrajz részének (Martin 1999; Mészáros 2000). A „*The Oxford Handbook of Economic Geography*” szerkesztői, valamint terminológiai kérdésekkel foglalkozó szerzőtársaik sem érezték felhatalmazva magukat arra, hogy elköteleződjenek egyik vagy másik álláspont mellett, mivel a tudományelméleti viták eldöntéséhez még nem érett meg az idő, nem tisztázódtak le kellő mértékben az álláspontok (Clark-Feldman-Gertler 2000; Scott 2000; Storper 2000). Viszont ebben a kézikönyvben mind *Krugman*, mind *Porter* iránymutató fejezetet írt, nyilvánvalóan *Scott* és *Storper* is, jelezve az általuk képviselt irányzatok elfogadottságát (Krugman 2000; Porter 2000b).