

2. A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai

Lengyel Imre

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

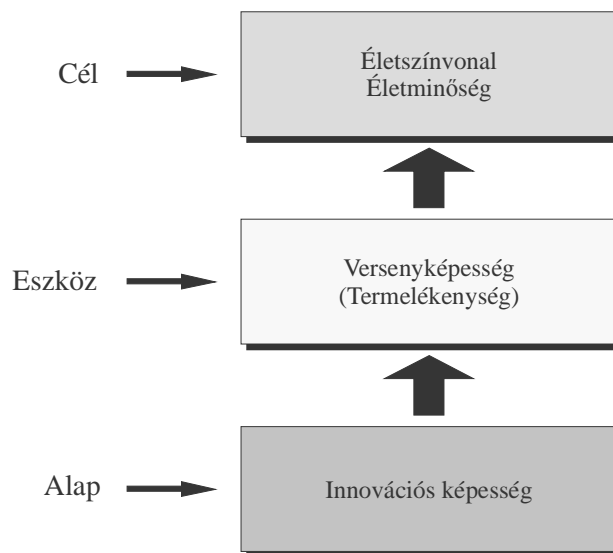
A globalizáció felértékelte az alulról-szerveződő helyi gazdaságfejlesztést, amelynek hosszas viták után napjainkra kialakult a fogalom-, cél- és eszközrendsze-

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

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

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

2.1. ábra. A regionális/helyi gazdaságfejlesztés logikai szerkezete



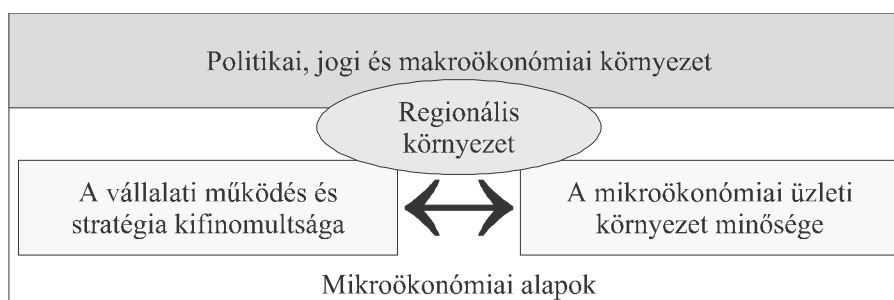
Forrás: Porter (2001, 5. o.) alapján saját szerkesztés.

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

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

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

2.2. ábra A lokális versenyképességet meghatározó környezet



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.2. A vállalkozások komplex lokális intézményi környezete

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

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

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

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

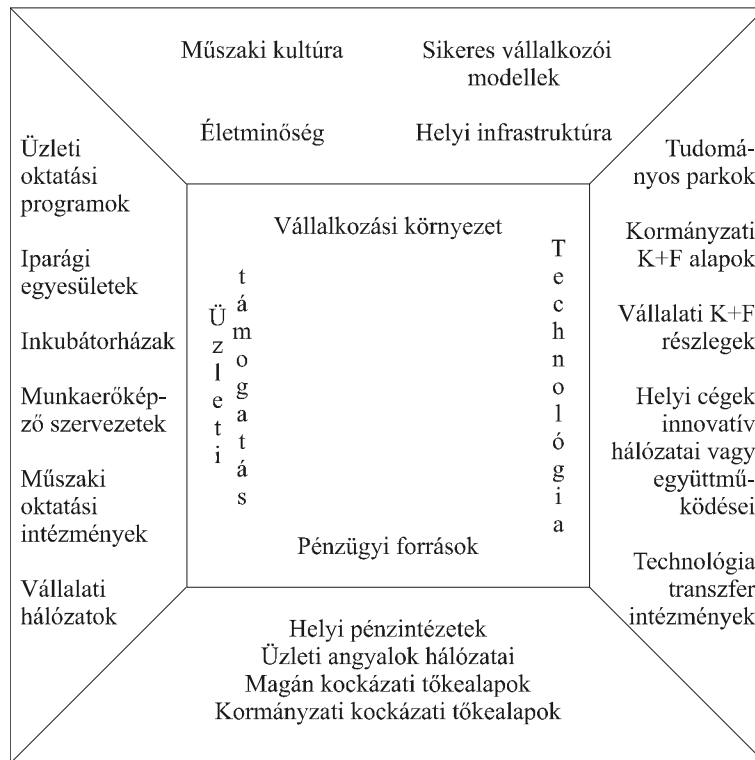
A helyi üzleti környezet elemeit többféleképp lehet rendszerezni, a közgazdaságtudomány (így a gazdaságpolitika) alap gondolataihoz, de a gyakorlati fejlesztésekhez is illeszkedik a lokális intézményrendszer „üzleti környezet négyszöge” (2.3. ábra). A négyszög oldalai egy-egy vetületét jelenítik meg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

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

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

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

2.3. ábra A vállalkozások lokális intézményi környezete



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.3. Az iparági körzetek típusai és fejlesztésük eszközei

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

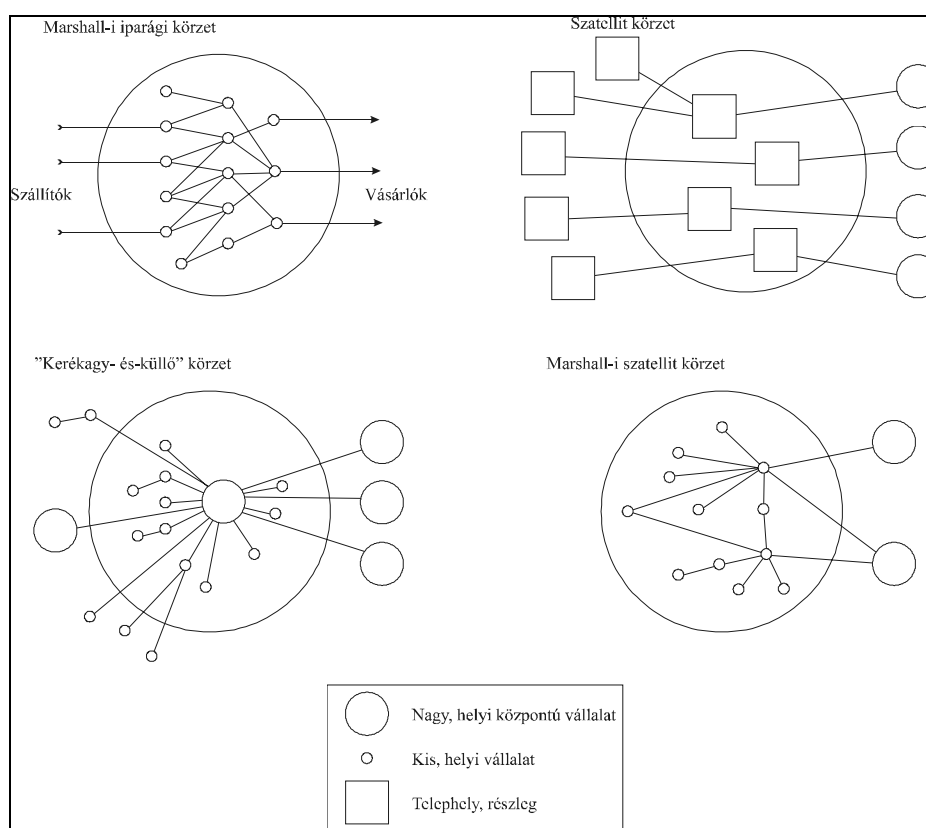
A fentiekben ismertetett Marshalli-i iparági körzetre nagyon sok példa figyelhető meg a gyakorlatban, ilyen pl. Olaszországban Emilia Romagna, vagy Veneto tartomány, ahol sok kis cég működik együtt a bútoriparban, cipőiparban stb. De a Szilícium-völgyben működő csúcstechnológiai, elektronikai (félvezető-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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.4. A KKV-k regionális támogatásának általános szempontjai

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

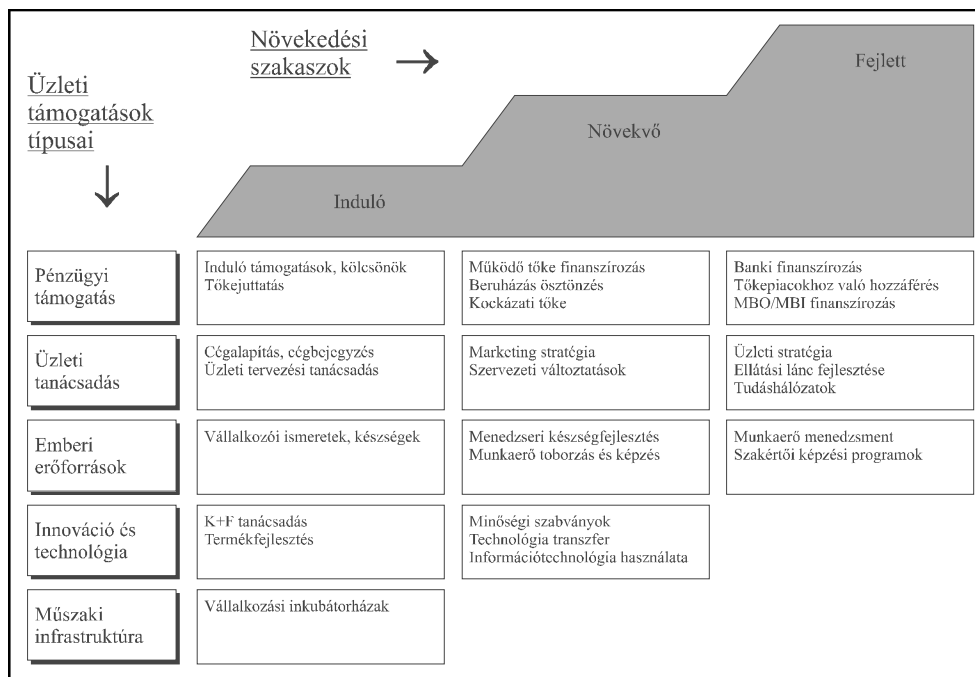
Habár a régióknál megfigyelhető gyakorlat részben eltér, mivel alkalmazkodik a helyi sajátosságokhoz, ennek ellenére a KKV-k regionális támogatásánál már kialakultak azok a nemzetközileg bevált támogatási eszközök, amelyek a **KKV-k életpályájának** egyes ciklusainál felmerülő igényekhez, illetve a szükséges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

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

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

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

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



Forrás: Ernst&Young (1999)

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

2.5. A regionális gazdaságfejlesztési stratégiák lépései

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

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

Az országok (és régiók) fejlődésének magyarázatakor Michael Porter **kompetitív fejlődés elmélete** a vállalati és iparági versenyelőnyök alapján a következő egymásra épülő szakaszokat¹ különböztette meg:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.1. táblázat A regionális gazdaságfejlesztési stratégia fázisai

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

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

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

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

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

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

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

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

Felhasznált irodalom

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

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

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