

8. Az építőipari klaszterek fejlesztésének fontosabb jellemzői

Az Európai Unióban, pontosabban a fejlett országokban kétféle, alapvetően eltérő klaszter-felfogás figyelhető meg. Az egyik a regionális gazdasági fejlődés és az ehhez kapcsolódó szerkezetváltás eszközének tartja a klasztereket, így lényegében olyan *kiterjesztett regionális húzóágazatként* fogja fel, amelyik az ágazat gazdasági szervezetein kívül a kapcsolódó szakmai egyesületeket és intézményeket (oktatási, tanácsadó, fejlesztő ügynökségek stb.) és egyéb kormányzati részlegeket is magában foglalja. A másik felfogás a versenyképesség megújítását helyezi előtérbe, az *innovativitást és a tudásbázist* (főleg a lisszaboni EU-csúcs után). Ezen megközelítés szerint a klaszter a nemzetgazdaság húzóágazata, amelyik a globális versenyben növekvő piaci részesedésű (és növekvő skáláhozadéku), a kutatás-fejlesztés eredményein alapuló tevékenységek szükségszerű egymáshoz kötődése, „csomósodása”. Az első felfogás a tradicionális tevékenységeknek felel meg, így a pl. feldolgozóiparnak, míg a második inkább a tágran értelmezett „tudásgazdasághoz” kapcsolódik.

A nemzetközi gyakorlatot áttekintve az építőipari klaszterek speciális szerveződések, mégpedig kétféle értelemben. Egyrészt *nem az exportot favorizálja a gazdaságpolitika*, mint a többi klaszternél, hanem inkább a hazai piac és ágazat védelmét, a munkahelyteremtést, az épített környezet garantált minőségét, a helyi közösségek akarátának érvényesítését stb. Másrészt *az építőipari piac az speciális piac*, a verseny oligopolisztikus (részben monopolisztikus), ahol a piaci szereplők közötti összejárás, kartellezés megjelenhet. Továbbá a minőségi problémákból eredő gondok sokszor csak évek múltán jelentkeznek, ezért nem ritka a vállalkozások részéről a költségek indokolatlan leszorítása, a kevésbé tartós megoldások választása. Mindezek miatt a fejlett országokban a kormányzat kiemelten figyel az építőiparra: a hazai bázisú cégeket a kormányzat megerősíti, főleg a közösségnek az épített környezet minőségével kapcsolatos hosszabb távú érdekeire tekintettel. A hazai építőipar versenyképességének megerősítése mindenütt a klaszteresedés irányába mutat, mégha több helyen más elnevezést is használnak. A rendszer szemlélet, a hálózatosodás, az építőipari háttérintézmények fejlesztése, a képzések és műszaki fejlesztések ösztönzése stb. mind-mind ebbe az irányba mutatnak.

Magyarországon elég nagy félreértések adódnak abból, hogy a klaszterek fejlesztését vajon piac- és versenyellenes lobbinak tekinthetjük-e, avagy az EU versenypolitikájával megegyező piacbarát szerveződésnek. Emiatt először az EU versenypolitikájának azon részeit tekintjük át, amelyek a klaszterek fejlesztéséhez kapcsolódnak. Ezt követően külön kitérünk a regionális innovációs stratégiák elemeire, amelyek a klaszterek fejlesztésének egyik fontos keretét és forrását alkotják. Majd az építőipari megaklaszter szerveződésének legfontosabb feltételeit

vázoljuk, végül az üzleti (vállalkozói) építőipari klaszterek fejlesztésének alapismereteire térünk ki.

Amint a korábbi fejezetekben bemutattuk, a nemzetközi gyakorlat sokféle sikeres klaszter szerveződést mutat fel, emiatt nincs egyetlen „biztos módszer”. A szubjektív elemek, a vállalati és kormányzati szándékok, a társadalmi szempontok is szerepet játszhatnak a klaszterek kialakulásában. Ebből az is adódik, hogy az építőipari klaszterek hazai szerveződésének csak az alapelveit és lehetőségeit tekinthetjük át, és nem tudjuk, mert nem lehet is megadni megvalósíthatósági tanulmány szintjén az építőipari klaszter leírását és fejlesztésének lépéseit. Az építőipari klaszter megvalósulása és működése nagyban függ azon elhivatott személyektől, akik a kulcsfontosságú döntéseket előkészítik, meghozzák és naponta végrehajtják. Reméljük, hogy a fejezetben leírt gondolatok hozzájárulnak a hazai építőiparnak a gyakorlatban is megvalósuló klaszteresedéséhez, ezáltal a sikeres helytálláshoz az egyre élesedő hazai építési piaci versenyben.

8.1. Klaszterfejlesztési politikák háttere az Európai Unióban

A globális verseny erőteljes kihívásai, illetve az EU tagországokban a *közösségi versenypolitika* egyre nehezebbé teszi az egyes vállalatok és iparágak közvetlen támogatását, kikényszeríti a *közvetett támogatásokat*: az infrastruktúra, a háttérintézmények (pl. oktatási, fejlesztési, tanácsadó, információs szolgáltatások), az üzleti környezet stb. fejlesztését. A kormányzatok közvetlen piaci beavatkozási lehetőségei minimalizálódnak, emiatt lényegében a hálózatok és klaszterek fejlesztései kerülnek előtérbe. Főleg a klaszter-alapú gazdaságpolitika eszközeit kell és lehet alkalmazni nemcsak az EU régebbi tagállamaiban, hanem Magyarországon is, mivel a hagyományos ágazati politikák hatékonysága napjainkra megkérdőjeleződött.

8.1.1. A klaszterfejlesztési politikák alapelvei

Amint a 6. fejezetben áttekintettük, az Európában, illetve máshol is lezajlott vizsgálatok alapján megadhatók a *klaszterfejlesztési politikák alapelvei*, amelyeket Magyarországon is mind a vállalatoknak és szervezeteiknek, mind a kormányzatoknak célszerű figyelembe venni (Isaksen – Hauge 2002):

- a) A gazdaságfejlesztési politika fókusza megváltozott, nem az egyedi cégeket, nem is jól lehatárolt csoportjaikat (hard hálózataikat), hanem a *vállalkozások helyi/regionális rendszereit támogatja* és megpróbálja javítani a vállalatok „hozzáadott érték növelő környezetét”.
- b) A klaszter-politika egyre kevésbé a nagy (globális) cégek, hanem inkább a *KKV-k helyi agglomerációi* iránt érdeklődik és a régió belüli endogén növekedési folyamatokra koncentrálnak, nem kizárólag a külső befektetések odavonzására.

- c) A „győzteseket támogatják”, azaz a *sikeres helyi iparágakat/üzletágakat*, mégpedig a helyi kormányzatok és az iparág vezető szervezetei által generált „bottom-up” folyamatok erősítésével.
- d) A *társadalmi folyamatok ösztönzése* áll az előtérben, pl. a bizalmon alapuló kölcsönösen előnyös együttműködéseké a tudás elterjesztésében a helyi szereplők között, nem pedig a pénzügyi támogatások (amelyek sokszor csak rövid távon hatékonyak).
- e) A klaszteresedés rámutat a *közszereplők* fontosságára, akik az együttműködést elő tudják segíteni, kiemelkedő a *fejlesztő ügynökségek (brókerek)* szerepe a cégek közötti kapcsolatok, illetve a cégek és a tudást generáló közvetítő intézmények között.

Az elvek mellett megadhatók azok a *közvetlen célok, támogatási formák és eszközök* is, amelyek szintén jellemzőnek mondhatók a fejlett európai országok klaszterpolitikája alapján. Ezek szerint az EU-ban a *klaszterek fejlesztésére általánosan jellemző* (Isaksen – Hauge 2002):

- a) a regionális gazdaságfejlesztés és szerkezetváltás támogatásának eszközei,
- b) az üzleti együttműködés és a hálózatosodás javításának elősegítői,
- c) technológiai transzferként a cégekhez technológiai információk közvetítői,
- d) megfigyelhető a közszféra és az intézmények, ügynökségek brókerként való működése a vállalati hálózatok segítségével és támogatási projektek kidolgozásában,
- e) jelentős az innovációs kapacitás, a tudásmenedzsment javítása a cégek és környezetük közötti interaktív tanulási folyamatok során,
- f) kiemelt fontosságú speciális tényezőkre, főleg a tartós versenyelőnyöket nyújtó speciális tudás létrehozására koncentrálnak,
- g) az iparág helyi cégei, regionális intézményei kritikus tömegének meghaladása a cél.

Az európai vizsgálat azt a konklúziót vonta le, hogy a *klaszter-támogatási politika fő céljai a gyakorlatban* (Isaksen – Hauge 2002):

- a) *a cégek közötti együttműködés és az üzleti hálózatok élénkítése*, amelyért a magánszféra, a piacon versenyző cégek és szervezeteik tehetnek legtöbbet,
- b) *a cégek igényeiből igazodó technológiai transzfer-szervezetek megerősítése*, amely a kormányzatok hatásköre, főleg az oktatási, kutató és fejlesztő szervezetek támogatásával,
- c) a fentiek alapján lényegében *regionális innovációs rendszerek kialakítása*, amely a régiókat irányító szervezetek felelőssége.

A klaszterek fejlesztésére vonatkozó legfontosabb ismereteket és nemzetközi tapasztalatokat a 6. fejezetben leírtakkal összhangban azt mondhatjuk:

- mindegyik fejlett országban a globális verseny kihívásaira, illetve az EU-ban a közös versenypolitika hatására kidolgozták a *klaszter-alapú gazdaságpolitikát*,
- *iparáganként, és időnként országonként* is eltérő a klaszterek felépítése, illetve országonként különbözőek lehetnek a támogatási eszközök is,
- a *kormányzatok tudatosan támogatják* a klaszterek, mint stratégiai húzóágazatok megerősödését, mégpedig a klaszterek valós érdekeire figyelve (amit a klaszterek szakmai szervezetei fogalmazznak meg),
- a *magánszektor szervezetei*, a vállalatok szakértőiből álló különböző bizottságok és tanácsok egyeztetik elképzeléseiket és tisztázzák az összes kulcsvállalat számára fontos közös akciókat,
- a klaszterek élénkítésénél a *hálózat-szervezés bevált módszerei* állnak előtérben, főleg az embrionális és a fejlődő klasztereknél.

Az Európai Unióhoz nemrég csatlakozott országok, illetve a jelenleg is tárgyalásokat folytató államok részére tanulságos dokumentumok és útmutatások születtek, amelyek a vállalkozások fejlesztésére, a vállalkozások együttműködésére is fontos megállapításokat tartalmaznak. Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleménye „*Európa ipari körzeteiről és az új tudásalapú hálózatokról*” (2005/C 255/01) kiemeli, hogy új szemléletű „metakörzetek” kialakulása várható. Döntő, hogy a „lisszaboni stratégia megvalósítása érdekében a helyi szintű kezdeményezések elősegítése és az a képesség, hogy hálózatba tudjuk őket foglalni: először is, az Unióban mindenütt, különösen az új tagállamokban ösztönözni kell az innovatív vállalkozások létrejöttét és fejlődését, másodsor pedig több lehetőséget kell adni arra, hogy ezek a vállalkozások egymással találkozassanak és együttműködhessenek a szorosabb gazdasági és társadalmi kohézió szellemében”. A „metakörzetek” sokfélék, fő jellemzőik a vállalkozói hálózatok és a klaszterek működése: „olyan vállalatok csoportjai, amelyek csapatszellemben működnek együtt, a csapat játékszabályai szerint játszanak”.

Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság „*A technológiai parkok szerepe az új uniós tagállamok ipari szerkezetváltásában*” című dokumentumban (2006/C 65/11) szintén a vállalkozások együttműködését, klaszteresedését tartja az új tagállamok egyik legfontosabb gazdaságfejlesztési feladatának. Az ipari-technológiai parkok hatékony segítséget nyújthatnak a térségek fejlődéséhez, elősegítve a technológia transzfert, helyet adva az ipari és kutatás-irányított klasztereknek. A dokumentumban kiemelik az innovációs pólusok szerepét, amelyek „a vállalkozások, képzési központok és köz- vagy magán kutatóintézmények meghatározott földrajzi területen belül megvalósuló, szoros együttműködési társulása”, „közös projektet hajt végre, kiváltva a helyi szereplők különböző szinergiáit”. A dokumentum egyértelműen állást foglal amellett, hogy a kevésbé fejlett régiók felzárkóztatása, a vállalkozások versenyképességének javítása főleg a vállalkozások együttműködésén és üzleti környezetének megerősítésén áll, vagy bukik.

Az elmaradott régiók 2007-2013 közötti támogatásának szempontjait „*A növekedést és munkahelyteremtést támogató kohéziós politika: közösségi stratégiai iránymutatás*”

oké, 2007-13” dokumentum (COM(2005) 0299) tekinti át. Három iránymutatás szerepel benne:

- 1) Hogyan lehet Európát és régióit vonzóbbá tenni a befektetés és a foglalkoztatás területein (infrastruktúra, környezetvédelem, energiaforrások).
- 2) Tudás és innováció a növekedésért (K+F beruházások, innováció, vállalkozókészség, információs társadalom).
- 3) Több és jobb munkahely (foglalkoztatás, szociális védelem, oktatás).

A második irányelv kiemeli a K+F fontosságát, amely akkor hatékony, ha a szereplők szorosan együttműködve kiválósági/innovációs pólusokat hoznak létre, lényegében innovatív KKV-klasztereket. Ennek eszközei, amikre támogatások nyerhetők el: a vállalkozókészség erősítése, a vállalkozások együttműködése, illetve az ipari-egyetemi kapcsolatok megerősítése.

A fentieket összegezve: az Európai unióban a piaci verseny tisztasága miatt nem az elkülönült, egyedi vállalatokat, hanem a vállalkozások együttműködését, hálózatosodását és klaszteresedését támogatják. Mindezt azért, mert ezáltal tudnak helyt állni a vállalatok a globális versenyben és így jövedelmező munkahelyeket létrehozni és fenntartani. A hazai építőipar klaszteresedésénél is fontos üzenetek fogalmazódtak meg a fenti dokumentumokban, amelyeket célszerű figyelembe vennünk.

8.1.2. Közösségi versenyszabályozás: a vállalkozások együttműködésének ösztönzése

Alapvető kérdés, hogy az EU versenypolitikája a piaci verseny megsértésének tekinti-e a klaszterek támogatását? Hiszen a klaszterekben lévő cégek részben összehangolják versenystratégiájukat, piaci tevékenységeiket, amely koordináció már sértheti a tisztességes piaci versenyt. Válaszunk az, hogy nem, sőt, a klaszterek támogatása lényegében nem minősül a vállalatok direkt támogatásának, mivel főleg olyan üzleti környezet létrehozására irányul, amelyet mindegyik vállalkozás élvezhet. A klaszterek támogatásához célszerű áttekintenünk az EU verseny- és regionális politikájának kapcsolódó részeit.

Az EU létrehozásának egyik fő célja az *egységes piac* megteremtése, amelyen az átlátható és fokozott verseny nagyobb hatékonyságot és emiatt gyorsabb gazdasági növekedést tesz lehetővé, ami hozzájárul az életszínvonal gyors növekedéséhez. Az egységes piac követelménye vonta maga után a belső vámok eltörlését, az egységes valuta bevezetését, a jogi szabályozás harmonizációját, a szabványok kidolgozását stb., azaz a *verseny adminisztratív akadályainak eltörlését*. Ezáltal nemcsak hatékonyabb lesz a gazdasági tevékenység, hanem a vállalatok költségei is jelentősen csökkenhetnek, így a nemzetközi piacon versenyképesebbek lesznek.

Piacgazdaságokban a vállalatok közötti versenynek „piactisztító hatása” van, a piaci automatizmusok hatékonyabbá teszik a gazdaságot. Az eleve hátránnyal indulók viszont tartósan kiszorulhatnak a piaci versenyből, a kisebb cégeknek, avagy az elmaradott térségekben működőknek alig van esélyük a globális piaci

versenyben sikeresen részt venni, mivel sok esetben a kiépítetlen infrastruktúra miatt magasabbak a költségeik, avagy képzetlenebbek a munkatársaik. De a munkaerőpiacról tartósan kiszoruló rétegek által okozott társadalmi és gazdasági feszültségek kezelése jóval többbe kerül, mint ezen rétegek számára az esélyegyenlőség megteremtése. Emiatt működtetni kell olyan mechanizmusokat is, amelyek esélyegyenlőséget teremtenek.

Az EU-ban elsősorban a *kohéziós politika* szolgál a piaci verseny okozta feszültségek kezelésére, amelynek forrásait főleg a Strukturális Alapok biztosítják. Magyarországon is a Nemzeti Fejlesztési Terv lényegében a kohézió erősítését, az ország és az elmaradott térségek felzárkóztatását, a versenyhátránnyal induló vállalkozások támogatását tűzte ki célul. Az EU-s regionális támogatások között kiemelt helyen szerepel a vállalkozások együttműködésének ösztönzése, amely azonban csak a közösségi versenypolitika által megadott keretek között történhet.

Az EU-ban a *közösségi versenypolitika* egyrészt a tisztességes piaci verseny feltételeit írja elő, közte a vállalkozások együttműködésének szabályait. Másrészt a vállalatoknak adott kormányzati támogatást korlátozza, mivel azt a gazdasági folyamatokba való beavatkozásnak, így a piaci verseny torzításának minősíti. Emiatt jelentősen beszűkült a kormányok mozgástere, nem adhatnak a vállalatoknak közvetlen támogatásokat (nyilván léteznek elfogadott kivételek is), hanem elsősorban közvetett eszközöket kell alkalmazniuk. Ezek a *közvetett eszközök* pedig lehetővé teszik, hogy a kis- és középvállalatok, illetve klaszterek számára is előnyös módon formálódjon a gazdaságpolitika: míg korábban egyoldalúan a nagyvállalati érdekek domináltak., manapság akisebb cégek, hálózatok és klaszterek kerültek előtérbe.

A közösségi versenypolitika speciálisnak tekinthető abban az értelemben, hogy a *közös (egységes) piacon* biztosítja a tisztességes verseny feltételeit, míg az egy-egy tagországban a tisztességtelen versenymagatartás ellen való fellépés az adott tagállam hatóságára tartozik, amely Magyarországon a Gazdasági Versenyhivatal. A közösségi versenypolitika *csak a tagállamok közötti*, a termékek, illetve szolgáltatások szabad áramlását akadályozó eseteket tárgyalja, a tisztességes verseny egységes piacon történő érvényesülését szolgálja. Az európai versenyjog hatálya a vállalkozások mellett szükségszerűen kiterjed a tagállamokra is, amelyek kormányai ugyanúgy képesek torzítani a piaci versenyt, mint a vállalkozások.

Ez a kettős hatály egyben azt jelenti, hogy a közösség versenyjogi szabályrendszere két fő csoportba sorolható (GKM 2003):

- *Vállalkozásokra vonatkozó szabályok (ún. antitröszt-szabályok):* a versenykorlátozó megállapodások szabályozását, az erőfölényes piaci helyzettel való visszaélésre vonatkozó előírásokat, valamint a vállalatok összeolvadását (koncentrációját) ellenőrző rendelkezéseket ölelik fel.
- *Állami beavatkozásokra vonatkozó szabályozás:* a kereskedelmi jellegű állami monopóliumok működtetéséről, az állami vállalatok irányításáról, a vállalkozásoknak juttatott különleges és kizárólagos jogokról szóló szabályokat, továbbá az állami támogatás szabályait foglalja magában.

A *vállalkozásokra vonatkozó szabályok*, a vállalkozások piaci magatartásával foglalkozó közösségi versenyjog alapjai a Római Szerződés (RSZ) 81-86 (korábban: 85-90) cikkeiben találhatók. A vállalkozásokra vonatkozó versenyszabályozás lényege, hogy az egységes piaccal összeegyeztethetetlen minden olyan magatartás (megállapodás, döntés), amely hatással lehet a tagállamok közti kereskedelemre, és amelynek célja az egységes piacon belüli verseny akadályozása – összehangolt döntések, piacfelosztás, dömpingárak, rögzített árak, árukapcsolás stb. Lényeges dolog a versenyjoggal kapcsolatban, hogy nem terjed ki anya- és leányvállalat viszonyára.

A gyakorlatban is előforduló alapesetek három csoportba sorolhatók (*Sári* 2003):

- versenykorlátozó megállapodások és összehangolt piaci fellépés,
- erőfölénnyel, az uralkodó piaci helyzettel való visszaélés, valamint
- a koncentrációk, vállalati összeolvadások előzetes ellenőrzése.

Az EU-ban tilos a vállalatok minden olyan *összehangolt piaci fellépése*, amely a tagállamok közötti kereskedelem szabadságát akadályozhatja. A kartelltilalom érvényes nem EU székhelyű vállalatokra is. A RSZ 81. cikkében a versenykorlátozó megállapodásokkal kapcsolatban kiemelik, különösen tiltott:

- a vételi vagy eladási árak vagy egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett rögzítése;
- az előállítás, forgalmazás, műszaki fejlesztés vagy befektetés korlátozása vagy ellenőrzése;
- a piac vagy a beszerzési források felosztása;
- azonos ügyletek esetén eltérő feltételek alkalmazása a kereskedelmi partnerekkel szemben, ami által azok hátrányos versenyhelyzetbe kerülnek;
- a szerződés megkötésének olyan többletszolgáltatáshoz való kötése, amely sem természetüknél fogva, sem a kereskedelmi szokások szerint nem állnak kapcsolatban a szerződés tárgyával.

De *nem sértik a versenytörvényt a vállalkozások közötti együttműködések bizonyos típusai*, ha ezek hozzájárulnak az árutermelés vagy a forgalmazás javításához, vagy a műszaki, illetve gazdasági haladás előmozdításához, miközben az ebből származó haszon méltányos része a fogyasztókhöz jut. Ha a vállalkozások együttműködése vertikális (alá- vagy fölérendeltségi viszonyban állnak), anyavállalat és leányvállalat, avagy egymástól nem független vállalatok megállapodásai (RSZ 81. cikk). Továbbá a „de minimis” elv szerint 5%-os piaci részesedés és 300 millió euró éves forgalom alatt nem kell alkalmazni a korlátozó intézkedéseket (*GKM* 2003).

A Európai Bizottság illetékes hivatala köteles a szabályokat betartatni. A Bizottság felléphet saját kezdeményezése vagy valamely tagállam javaslata alapján. A bizottság a versenyszabályok megsértőit legfeljebb éves forgalmuk 10%-át kitevő összegig bírságozhatja meg, de kártérítés megfizetésére nem kötelezheti őket, mivel az a tagállamok bíróságainak jogköre. A Bizottság mentességet adhat

a kartelltilalom alól, pl. csoportos mentesség vonatkozik a K+F megállapodásokra a 418/85-ös rendelet alapján

Az EU közösségi versenyjog másik nagy területe az *állami beavatkozásokra, támogatásokra* vonatkozó szabályokat fogja át, amelyekről a RSZ 87-89. cikke rendelkezik (korábbi 92-94. cikkek). Lényege: az állami monopóliumok felszámolása, a támogatások, adók, jutalékok és vámok tilalma, melyek a hazai (állami) cégeket kedvezőbb helyzetbe hoznák. De ide értendő a *közösségi szolgáltatók* (vasút, légitársaság, vízmű stb.) különleges vagy kizárólagos jogai is. Nyilván az önkormányzatok, illetve egyéb (nonprofit, civil stb.) gazdasági tevékenységet nem végző szervezetek nem vesznek részt a piaci versenyben, viszont vállalkozási tevékenységet végző nonprofit szervezetnek is tilos támogatást, kedvezményeket nyújtani, azaz a piacon gazdasági tevékenységet folytató bármilyen szervezet számára.

Az *állami támogatásokra* vonatkozó közösségi jogi szabályozás három részre osztható:

- a kereskedelmi jellegű állami monopóliumok diszkriminációmentes működtetésére vonatkozó előírás (RSZ 37. cikk),
- az állami vállalatok irányítása, valamint a vállalkozásoknak juttatott különleges és kizárólagos jogok (RSZ 90. cikk),
- állami támogatások nyújtása (RSZ 92-94. cikkek).

Nemcsak az állami, hanem a *helyi önkormányzatok* által egyes vállalkozásoknak nyújtott támogatások is veszélyeztethetik az egységes piac működését, így ezeket is tiltja a versenypolitika. Pl. egyedi helyi adókedvezmény, piacinál alacsonyabb kamatra adott kölcsönök, a telephely piaci áron aluli átadása, egy adott vállalkozás számára önkormányzati pénzből épített infrastruktúra (pl. energiavezeték, bekötőút, csatorna), vagy olyan szolgáltatás, amit egy adott cég a többinél olcsóbban kap meg.

Az állami támogatások tilalma igen széles körre terjed ki. Nem csupán a közvetlen finanszírozás nem megengedett, hanem a piaci szintűnél alacsonyabb kamatra adott kölcsönök, kölcsöngaranciák, adókedvezmények és mentességek is, származzanak bármilyen, a központi állami költségvetésből finanszírozott intézménytől, sőt, akár az önkormányzatoktól is (GKM 2003). Tilos állami tulajdonrész birtoklása vállalatokban, ha az akár csak azzal a veszéllyel fenyeget, hogy torzítja a szabad versenyt.

Az EU szabályai szerint a vállalatok számára állami, önkormányzati támogatások nyújtása csak *kivételes és indokolt esetekben* engedhető meg. A bizottság diszkrecionális hatáskörébe tartozó döntések:

- a) A szokatlanul alacsony életszínvonalú vagy jelentős foglalkoztatási gondokkal küzdő területek gazdasági fejlődésének előmozdítására nyújtott regionális támogatások, idetartozik Magyarország is, illetve 2007-től a vidéki régiók.

- b) A közös európai érdekű tervek előmozdítására vagy egy tagállam gazdasági életében jelentős zavarok kiküszöbölésére nyújtott támogatások.
- c) Meghatározott gazdasági ágazatok vagy gazdasági területek fejlődésének előmozdítására nyújtott támogatások, ha azok nem gyakorolnak kedvezőtlen hatást a kereskedelmi feltételekre oly mértékben, hogy az a közös érdekekkel ellentétes legyen (az egy főre eső GDP-nek a nemzeti szintnél 10 százalékkal alacsonyabbnak, míg a munkanélküliségi rátának a közösségi szintnél 15 százalékkal magasabbnak kell lennie).

A versenypolitika által is elfogadott főbb állami támogatási kategóriák a következők:

- *horizontális támogatás*, területi és ágazati körülhatárolás nélkül: kutatási, fejlesztési célra, környezetvédelmi célra, kis- és középvállalatoknak nyújtott, a foglalkoztatás elősegítésére nyújtott támogatások.
- a nehéz helyzetbe került vállalatok megmentésére és/vagy *szervezet-átalakítására* nyújtott támogatás,
- körülhatárolt *régióhoz* kapcsolódó beruházási, vállalkozási, vagy foglalkoztatás-támogatás.

Vállalatok állami támogatása esetében a „*de minimis*” elv azt mondja ki, hogy a Bizottság nem veszi figyelembe a kisebb összegű állami támogatásokat, amelyek kedvezményezettjei maximum 150 főt foglalkoztatnak, éves forgalmuk nem éri el a 15 millió eurót (GKM 2003). A magyar versenytörvény a vállalatok közötti megállapodásokat csekély jelentőségűnek (bagatell megállapodás) tartja, ha a benne részt vevők együttes részesedése az érintett piacon a 10 %-ot nem haladja meg.

Általánosságban leszögezhető, hogy *bármilyen állami támogatás tilos*, ha az valamely vállalkozásnak gazdasági előnyt nyújt egy másik vállalkozással szemben. Alapelveként azok a támogatások tilosak, amelyek célpontjai egyes vállalatok vagy ágazatok. Viszont ugyanezen elv alapján *nem tilosak* az indokolt fejlesztéspolitikai vagy egyéb általános jellegű intézkedések és (horizontális) támogatások, közte a vállalkozások sikeres együttműködéséhez szükséges mikrogazdasági üzleti környezet fejlesztése.

A közösségi verseny szabályozásának logikájából adódik, hogy a vállalkozásoknak szánt támogatásokat csak nyilvános, mindegyik vállalkozás számára *nyitott és áttekinthető pályázatokon* lehet elosztani. Ekkor egyrészt egyik vállalkozás sincs kizárva a támogatás elnyerési lehetőségéből és elvileg a legjobb feltételeket kínáló cég lesz a nyertes. Másrészt a többi piaci szereplő számára kalkulálhatóvá válik a nyertes versenytárs pozíciójának javulása, azaz fel tud készülni a verseny intenzívebbé válására.

A közpénzekből nyújtott támogatásoknál másik elvárt alapelv a *saját erő, az önrészesedés* megléte. Ezáltal a komolytalan akciókat részben ki lehet szűrni, mivel a vállalkozások csak olyan célra pályáznak, amelyet pályázat nélkül is megvalósítanának, az elnyert támogatás csak felgyorsítja a tervezett fejlesztéseket.

Az EU-tól megszerezhető támogatások (pl. agrár, terület- és vidékfejlesztési) a versenypolitika oldaláról, valamint a *regionális politika* oldaláról körülhatároltak. A támogatási formák közül a ráfizetéses, azaz tartósan veszteséges működést fenntartó támogatás általában tilos. Az EU-bizottsága a támogatásoknak leginkább ezt a formáját ellenzi, ez ugyanis közvetlenül hat a termelési költségek és az árak alakulására, így súlyosan negatív következményekkel járhat a vállalkozások közötti versenyre. A *termékszerkezet-váltásra* engedélyezhető támogatás odaítélésének kritériumai is meglehetősen szigorúak. Az egyes tagállamoknak ilyen esetben a brüsszeli bizottság előtt bizonyítaniuk kell az iparág vagy a régió súlyos válsághelyzetét, valamint pontos tervet bemutatni arról, hogy ezáltal a termelés korszerűsödik és nem jönnek létre új, ismételt túlermeléshez vezető kapacitások. Az EU-ban érvényes szabályok szerint lehetséges a krízishelyzetben levő vállalatok, vállalkozások számára közvetlen pénzügyi támogatás is, ez azonban külön engedélyekhez kötött és általában csak rövid lejáratú hitel lehet.

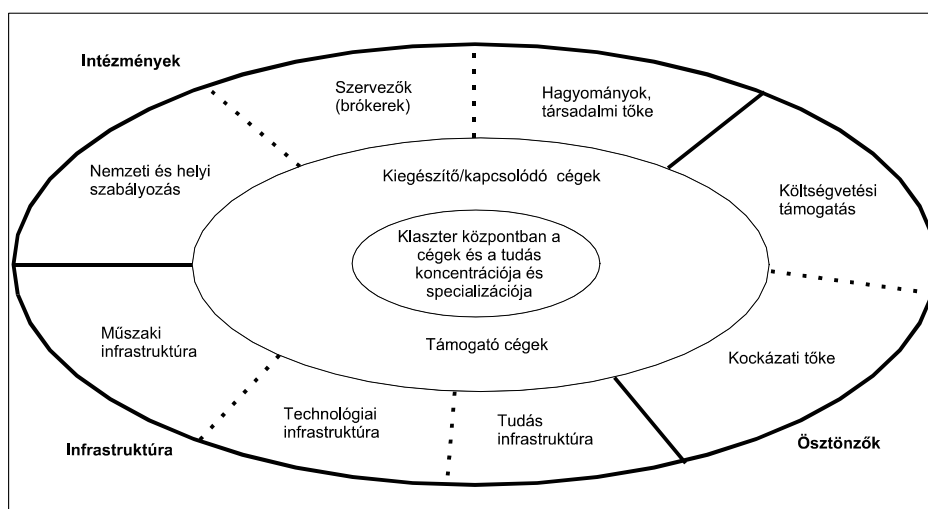
A fentieket összegezve, az építőipari vállalatoknak, magának az ágazatnak a nyílt, avagy burkolt támogatása is sérti a közösségi versenyjogot, szintúgy a versenyt torzító vállalati összehangolt piaci fellépések. Nem tiltott viszont a vállalatok horizontális támogatása, illetve az üzleti környezet fejlesztése. Mindezek az alapelvek megadják a hazai építőipari klaszterek fejlesztésének lehetséges, a versenypolitikát nem sértő kereteit is, amelyeket itthon is célszerű kialakítani.

8.1.3. A regionális/lokális innovációs rendszerek jellemzői

Amint a 6. fejezetben áttekintettük, az üzleti környezet fejlesztésére szolgáló, a helyi vállalati, kormányzati és intézményi összehangolt stratégiák általában az ún. *regionális innovációs rendszerben* (RIS, regional innovation system) összegződnek, főleg az EU regionális támogatásaira igényt tartó régiókban (*Dőry – Rechnitzer* 2000). Nemzetközi tapasztalat, hogy a klaszteresedést fel lehet gyorsítani, amennyiben a szükséges üzleti környezet elemeinek megerősítését, közte az intézményi és önkormányzati fejlesztési elképzeléseket a többi helyi üzleti szereplővel összhangba hozzák. Azaz ha a szinergikus hatásokat tudatosan generálják. Az EU-ban a regionális klaszterek fejlesztésének programja főleg a *régió regionális innovációs stratégiájában* fogalmazódik meg.

Többféleképp lehet megszerezni a regionális/lokális innovációs rendszerek alkotóelemeit. Az egyik széles körben elterjedt felfogás elkülöníti a magot, a kapcsolódó vállalati kört és a háttérrel (*8.1. ábra*). A magban a *klaszter* áll, ahol a cégek és a tudás koncentrációja és specializációja található, azaz lényegében a domináns gazdasági tevékenységet folytató cégek és kapcsolódó intézmények. A klaszter itt lényegében egy olyan húzóágazat, amelyik több, egymással versengő cégből áll és nemzetközileg versenyképes tevékenységet folytat. A klasztert, mint magot pedig első körben a kiegészítő/kapcsolódó és támogató cégek veszik körül, amelyek valamilyen módon kötődnek a klaszter értéklánc-rendszereihez. Könnyű felfedezni, hogy ez a stratégia-centrikus RIS lényegében a rombusz-modellből indul ki, annak kulcsdeterminánsait fogja át.

8.1. ábra A regionális/lokális innovációs rendszerek alapvető részei



Forrás: Johansson – Karlsson – Stough (2001).

A *külső báltér*, a *környezet* három nagyobb részt tartalmaz: az intézményeket, infrastruktúrát és az ösztönzőket (a tőkét). Az *intézmények* között megtalálható a szabályozási környezet éppúgy, mint a társadalmi tőke és a bróker ügynökségek (amelyek menedzselik a hálózatokat és a technológia transzfert). Az ösztönzők egyik része költségvetési támogatás (főleg K+F-re), a másik magántőke befektetése (nyilván a RIS-ben csak a kutatáshoz kapcsolódó finanszírozás fontos, de pl. a kereskedelmi hitel nem). Az infrastruktúra pedig csak a tudásalapú gazdaság által szorosan igényelt műszaki, technológiai és tudás infrastruktúra, mivel a RIS-ben sem városfejlesztési, sem közlekedési, sem lakossági infrastruktúrának nincs helye, azt a helyi önkormányzatnak kell finanszíroznia.

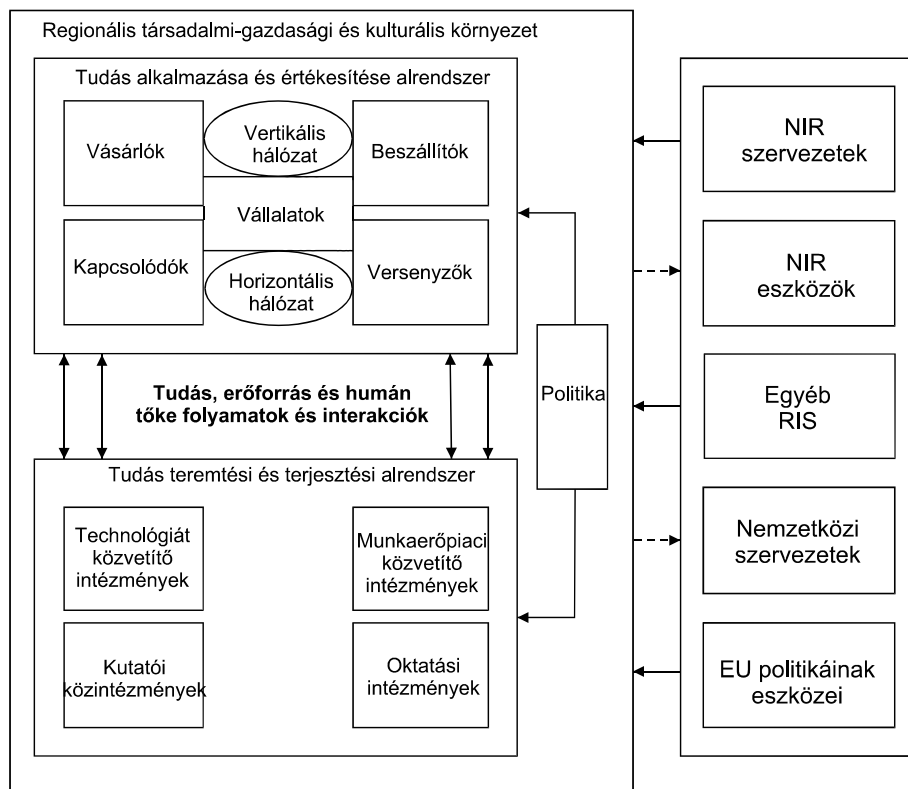
A RIS-nek ez a széles körben elterjedt felfogása rámutat arra, hogy fő cél mindenképpen a magas hozzáadott értéket produkáló, versenyképes, profitorientált cégeket tartalmazó és tudásintenzív, magas jövedelmű munkahelyeket létrehozó *klaszterek fejlesztése*. Ezt a magot veszi körül a belső kör, a támogató és kapcsolódó iparágak, amelyben szintén olyan profitorientált cégek vannak, amelyek elősegítik a klaszter versenyképességét.

Fontos üzenete ennek a rendszerezésnek, hogy nem az infrastruktúra (pl. logisztikai központ, ipari, park, autópálya) a gazdaságfejlesztés célja, hanem versenyképes gazdasági tevékenységek megerősítése és ezen tevékenységek sikerességéhez elengedhetetlenül kapcsolódó háttérintézmények szükség szerinti fejlesztése. Azaz *meg kell fordítani a logikát*: először azt kell kitalálni, hogy milyen tevékenységben van esély helyi húzóágazat klaszteresedésére, és azokra a fejlesztési elképzelésekre kell koncentrálni, amelyek megerősítik ezen húzóágazat versenyelőnyeit. Ez a szakzsargonban azt jelenti, hogy nem kínálat-, hanem *kereslet-orientált gazdaságfejlesztési stratégi-*

át kell folytatni. A térbeli társadalmi problémákat, a területi egyenlőtlenségeket nem a versenyképességre koncentrálnó gazdaságfejlesztési, hanem a méltányosságot alapul vevő területfejlesztési programokkal kell mérsékelni.

Egy másik, széles körben elfogadott felfogás már a különböző szintű olyan politikákat is rendszerezi, amelyek befolyással vannak a RIS elemeire, ezáltal a klaszterek fejlesztésére is (8.2. ábra). A politikák, mint tudatos közösségi beavatkozások, eltérő kormányzati szinteken és szervezetekben generálódhatnak. Kiemelt szerepe van a *Nemzeti Innovációs Rendszer (NIR)* szervezeteinek és a felhasznált szabályozásnak, eszközöknek (főleg pályázatoknak). Ezek a politikák a RIS két alapvető alrendszerére egyaránt hatnak. A regionális társadalmi-gazdasági és kulturális környezet két része: a tudás teremtésére és terjesztésére szolgáló alrendszer, illetve a tudás alkalmazására és értékesítésére szolgáló alrendszer.

8.2. ábra A komplex regionális/lokális innovációs rendszerek szereplői



Forrás: Töttdling – Tripl (2005).

A tudás teremtésére és terjesztésére szolgáló alrendszer főleg egymásra épülő nonprofit intézményekből áll: az oktatási intézmények által felkészített hallgatókat a munkaerő-piaci intézmények közvetítik a vállalatok felé. A kutató közintézmények

eredményeit pedig a technológia transzfer intézmények kínálják fel a vállalati szférának. Ebben a felfogásban jól elkülönülnek a tudás teremtésére hivatott funkciók (a munkaerő tudása és a technológiai tudás) a terjesztésre vonatkozó funkcióktól. Fontos üzenetként fogható fel, hogy elkülönült szervezeteknek kell ezeket a funkciókat megvalósítani, mert speciális célok és feladatok adódnak.

A *tudás alkalmazására és értékesítésére szolgáló alrendszer* lényegében egy klasztert ír le: a rombusz-modell elemei jelennek meg. A kulcsvállalatok és különböző hálózataik, a beszállító (támogató) és kapcsolódó cégek, a vásárlók és a konkurensok között terjed az információ és ezzel együtt a tudás, a tapasztalat. A vásárlók visszajelzése, a piaci kereslet nagyon fontos, szintén lényeges az innovációra kényszerítő versenytársak jelenléte.

A RIS-nek ez a modellje jól ötvözi a spontán piaci folyamatoknak, a piaci versenynek kitett vállalatok, valamint a nonprofit háttérintézmények szükségszerűen elkülönült, de egymást feltételező együttműködését, azaz lényegében egy klasztert ír le. A piaci szféra a maga törvényszerűségei szerint működik, de ettől eltérő elvek alapján szerveződnek a tudást létrehozó közintézmények, amelyek főleg költségvetési forrásokból finanszírozódnak. Nyilván egy profitorientált kutatóvállalat az nem a tudás teremtéshez tartozik, hanem a vállalati szférához. Nagyon fontos, hogy a két alrendszer egymásra épül, egymást feltételezi, közöttük folyamatos interakciók figyelhetők meg, amelyet a regionális és innovációs politikának kell ösztönöznie és támogatnia.

A RIS-ek mindkét alrendszere és a klaszteralapú helyi fejlesztéspolitikák prioritásai és célkitűzései, de a menedzselésük és eszközeik is függenek az adott térség, régió fejlettségétől. Az európai RIS vizsgálatok rámutattak arra, hogy ebből szempontból alapvetően *háromféle térségtípus* különíthető el: az elmaradott (fejletlen, periférikus), az ipari szerkezetváltási problémákkal rendelkező és a nagyvárosi térség (8.1. táblázat). Ez a hármas felosztás nagyjából megfeleltethető az EU regionális politikájának is: az 1. célkitűzés alá tartozó kohéziós (konvergencia) régiók, a 2. célkitűzés alá tartozó szerkezetváltási (regionális versenyképességet erősítő) régiók és a sikeres (nem támogatandó) régiók.

A RIS és az eltérő fejlettségű régiók klaszteresedésének problémái alapján megadott szempontok az EU regionális vizsgálataiból származnak, kidolgozásuk célja részben az EU regionális politikájának megalapozása volt. A magyar régiók többsége a periférikus típusba sorolható, emiatt a nemzetközi tapasztalatok szerint a fejlesztési lehetőségek igen behatároltak. Ennek két fontos következménye van: egyrészt a klaszterek fejlesztési stratégiájának időbeli lépéseit úgy kell ütemezni, hogy először a hiányzó intézményeket és egyéb szervezeteket kell először létrehozni. Másrészt ezzel összefüggésben az oktatást, tapasztalatcserét és hálózatosodást kell elősegíteni.

8.1. táblázat Eltérő térségtípusok klaszteresedésének problémái

	Régiótípus		
	Periférikus térség intézményi hiányok)	Ipari szerkezetvál- tási térség lock-in, „alagút”)	Nagyvárosi térség töredezettység)
Klaszterek jellegzetessé- gei, problémái	Gyakran hiányoznak vagy gyengén fejlettek; KKV-k dominálnak; Külső székhelyű cégek részlegei	Gyakran érett ágaza- tokban specializált; nagy cégek dominálnak	Számos iparág, szolgál- tatás, de gyakran hiá- nyoznak az erős profilú, magasan fejlett, tudás- alapú klaszterek
Innovációs tevékenység	K+F és termék- innováció alacsony szintje, hangsúly inkább a folyamat- innováción	Érett technológiai fejlődési pályák, fo- lyamat-innováció	K+F a nagyvállalati központokban és a high-tech cégeknél; de termék-innováció és új cégek létrehozása gyakran nem a várakozásoknak meg- felelő
Egyetemek, kutatóintézetek	Kevés vagy gyenge profilú; elszigetelt alapkutatá- sok; gyenge üzleti és mű- szaki felsőoktatás	Gyakran hagyomá- nyos iparágakra, technológiákra irányul; modern alkalmazott kutatások hiánya; hagyományos felsőoktatás	Sok és jó minőségű egyetem és kutatóintézet, de gyakran gyenge kapcsolat a helyi gazdasággal
Oktatás/képzés	Hangsúly az alacsony és középszintű képesítéseken	Hangsúly gyakran a technikai, műszaki képeségeken van; Menedzseri képeségek és „modern” képesítések gyakran hiányoznak	Iskolák és más képző intézmények széles köre van jelen
Tudástranszfer	Néhány szolgáltatás elérhető, de általában véve gyenge struktúra; Specializált szolgáltatások hiánya; gyakran nem illeszke- dik megfelelően a kereslethez	Sok, specializált transzfeszervezet, de a koordináció gyenge; gyakran nem illeszkedik megfelelően a kereslethez	Általánosságban nagy sűrűségben vannak jelen ilyen szolgáltatások; piaci alapon működnek
Hálózatok jellegzetessé- gei, problémái	Kevés van a térségben a gyenge klaszteresedés és a gyenge szervezeti struktúra miatt	Gyakori a technológiai és/vagy fejlesztés- politikai zsákutca (lock-in, „alagút”)	Piaci kapcsolatok a dominánsak, gyakran jelen van néhány klaszter és az innováció- hoz kötődő hálózatosodás
Agglomerációs előnyök típusai	Lokalizációs	Urbanizációs /lokalizációs	Urbanizációs

Forrás: Tödtling – Trippel (2005) és Patik (2006) alapján.

8.2. A klaszteresedés tipizálása a gyakorlatban

Amint az 5. és 6. fejezetekben bemutattuk, a klaszterek sokfélék a gazdasági és intézményi feltételektől függően különböző sikeres klaszter modellek találhatók. Ennek ellenére megadhatók azon dimenziók, amelyek szerint a klaszterek fejlesztésének szempontjai, a fejlesztésben szereplők köre rendszerezhető (DTI 2004, Grosz 2005 Lengyel – Deák 2002b, NGA 2002).

A klaszteresedés *gazdasági dimenzióját a munkamegosztás* jelenti. Az egyes vállalkozások saját érdekeiket szem előtt tartva versenyeznek, azonban piaci sikerük nem pusztán egyéni cselekedeteik függvénye. Számos másik vállalkozással (alkatrész beszállítók, szolgáltató cégek stb.) állnak kapcsolatban, amelyek szintén értékteremtő módon járulnak hozzá a végtermékhez. Ezen vállalkozások mindegyike érdekelt a végső fogyasztók igényeinek minél jobb kielégítésében. Létezik tehát a vállalkozásoknak egy csoportja (értéklánc-rendszer), amelynek tagjai a közöttük fennálló munkamegosztás révén függnek egymástól és a munkamegosztás mélyülése fokozza az egymásrautaltság mértékét.

A klaszteresedés *földrajzi dimenzióját a vállalkozások területi koncentrációjával* jellemezhetjük. Már Marshall is megfigyelte az iparági körzetek kialakulását, amit a vállalatok térbeli koncentrációjából fakadó lokális pozitív externáliákra vezetett vissza. A gazdasági kibocsátás növekedése a piaci szereplők számára versenyelőnyöket eredményez, mivel a nagyobb piac révén a méretgazdaságosság kihasználásával javul a termelékenységük.

A két dimenzió alapján a klaszteresedés négy alapesetét különböztethetjük meg (8.3. ábra) (Feser 1998):

- *Kitermelő iparágak*: valamilyen helyi erőforrásra települt, és ebből következően földrajzilag erősen koncentrált gazdasági tevékenység (pl. bányászat). A munkamegosztás foka azonban alacsony, mivel a vállalkozások egyoldalúan kitermelő tevékenységet végeznek.
- *Helyi piacra termelő vállalkozások*: a helyi piac igényeit kielégítő vállalkozások (pl. kiskereskedelem). Ezen iparágakra nem jellemző sem a gazdasági, sem a földrajzi klaszteresedés. Egyrészt minden városban, régióban megtalálhatóak, másrészt gazdasági kapcsolatrendszerük szűk.
- *Iparági klaszter*: egymással szoros kapcsolatban lévő vállalkozások vagy iparágak alkotta hálózat, vagy másképpen megfogalmazva: olyan vállalkozások, iparágak csoportja, melyek nagymértékben felhasználják egymás kibocsátását, tehát a munkamegosztás mértéke jelentős közöttük. Ezeket az iparágakat a munkamegosztás magas foka ellenére nem jellemzi térbeli koncentráció (pl. pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó cégek).
- *Regionális klaszter*: olyan iparági klaszter, melynek vállalatai földrajzilag koncentráltan vannak jelen, tehát iparági és földrajzi koncentrációról egyaránt beszélünk (pl. kaliforniai borklaszter, finn telekommunikációs klaszter). Azaz Porter által említett regionális klaszter fogalmáról van szó ebben az esetben. Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy regionális

klaszter alatt *egymással szoros és valamilyen módon tartósan együttműködő gazdasági szereplők térbeli koncentrációját* értjük.

8.3. ábra A klaszteresedés két dimenziója

Gazdasági összefonódás mértéke

		alacsony	magas
Földrajzi koncentráció mértéke	magas	Kitermelő iparág	Regionális klaszter (Porter)
	alacsony	Helyi piacra termelő vállalkozások (nontraded szektor)	Iparági klaszter (OECD)

Forrás: Feser (1998, 25. o.) és Lengyel – Deák (2002a).

8.2.1. A klaszterek alapvető típusai fejlesztésük lehetőségei szerint

A klaszterek fejlesztésekor a gyakorlatban a fenti két típust, az iparági és a regionális klasztert emelik ki (lásd 5. fejezet) (Lengyel 2001, OECD 1999). Mind az iparági, mind a regionális klasztereknél 3-3 típust különböztetünk meg (8.2. táblázat). Iparági klaszter esetében az *ágazati koncentráció* a fontos (azaz egy iparág mekkora súlyt képvisel egy ország gazdasági szerkezetében), míg regionális klaszter esetében a *térbeli kiterjedés* (a térségi bázis) nagysága a lényeges megkülönböztető kritérium.

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

- *Megaklaszter*, amely lényegében olyan iparági csoport, amelyhez tartozó szervezetek és üzleti partnereik a gazdasági tevékenységek széles köréhez kapcsolódnak, és az egész nemzetgazdaság fejlődését meghatározzák (pl.

Finnországban a telekommunikáció, Görögországban a turizmus, Svájcban a pénzügyi iparág).

- *Mezoklaszter*, amely egy adott iparág versengő vállalataiból és értéklánc-rendszereikből, valamint a kapcsolódó iparági intézményekből áll (pl. kerámiaipar, bútorigar, tejipar).
- *Mikroklaszter (üzleti klaszter)*, amely legtöbbször az adott iparághoz tartozó egy-két vállalat értéklánc-rendszerét, beszállítói, alvállalkozói, kereskedelmi hálózatát jelenti.

8.2. táblázat A klaszterek típusai

Iparági klaszter: ágazati koncentráció súlya szerint	Regionális klaszter: társégi bázis kiterjedtsége szerint
Megaklaszter	Makroklaszter
Mezoklaszter	Regionális klaszter
Mikroklaszter	Lokális klaszter

Forrás: Lengyel (2001).

A *regionális klaszterek megkülönböztetésénél* a társégi bázis kiterjedése a lényeges megkülönböztető ismérv, amint *Porter* is többször kiemelte: mindig a valós gazdasági kapcsolatok által kirajzolódó vonzáskörzeteket kell tekinteni, és nem pl. a közigazgatási területi egységeket. A gazdasági térben formálódó csomóponti régiók a fontosak, nem pedig az intézményi tér tervezési, politikai régiói (*Lengyel – Rechnitzer* 2004).

A regionális klaszterek három típusa a társégi bázis kiterjedtsége szerint:

- *Makroklaszter*, melynek társégi bázisa az egész ország, így az iparág versenyző vállalatai, beszállítói vagy partnerszervezeteik megtalálhatók szinte mindegyik régióban.
- *Regionális klaszter*, amikor az iparág versengő vállalatai és kapcsolódó intézményei földrajzilag koncentrálnak, társégi bázisuk egy régió, vagy egy nagyváros és vonzáskörzete.
- *Lokális klaszter*, amely leginkább egy településen, vagy egy lokális térségben (munkaerő-vonzáskörzetben, ingázási övezetben) működik, elsősorban kis- és középvállalkozások (KKV-k) helyi hálózataiból áll.

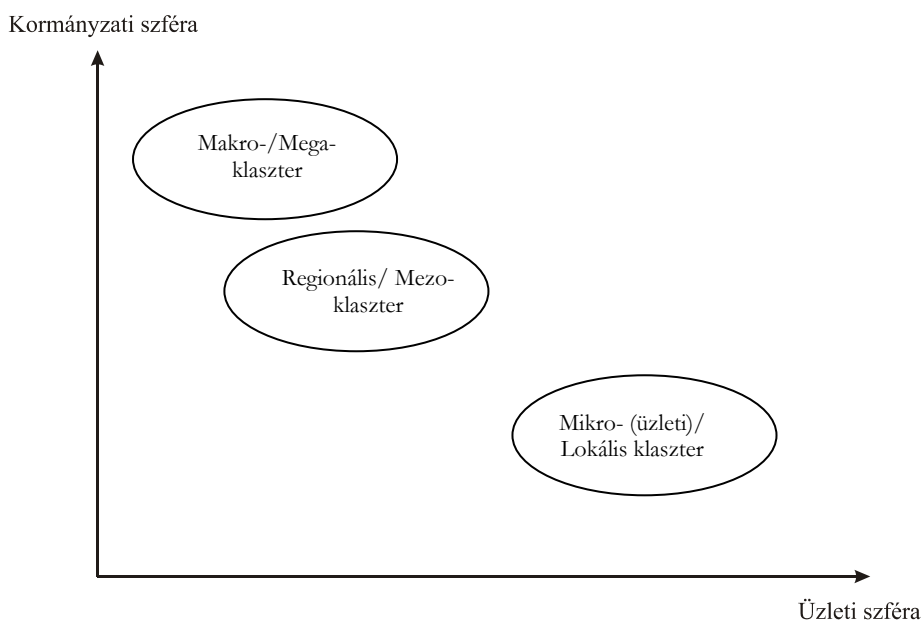
A klasztereknek a társégi bázisuk kiterjedtségének nagysága szerinti tipizálása úgy-ahogy illeszkedik a közigazgatás területi szintjeihez (a tervezési régiókhoz), így a klaszterek fejlesztésénél a különböző szintű kormányzatok: a központi, a regionális, a települési kormányzatok és intézményeik feladatai körvonalazhatók. A magánszektorban, a vállalatok szakmai szervezeteinek, pl. a klaszter-bizottságoknak is célszerű a közigazgatás területi szintjeihez igazodniuk (*Porter* 2000). A régiók által koordinált gazdaságfejlesztés érdekében a regionális klaszterek meg-

erősödését tudja támogatni, míg makroklaszterek esetében csak lobbizhat az országos szerveknél, lokális klasztereknél pedig segítheti a helyi önkormányzatokat a beszállítói hálózatok és üzleti környezetük fejlesztésében.

8.2.2. A klaszterek fejlesztésében a kormányzat és a magánszektor szerepe

A 90-es években a fejlett országok többségében elindult a klaszterek spontán fejlődési folyamatának tudatos felgyorsítása, a klaszterek létrehozásának és fejlődésének támogatása, amely fejlesztéspolitikákban nagyon elkülönül a *kormányzat*, valamint a *magánszféra szerepe*, mivel különbözőek a lehetőségeik is (DTI 2004, Fisher – Reuber 2000, Isaksen – Hauge 2002, NGA 2002, OECD 1999, 2001). A klaszterek tudatos támogatása nemcsak a fejlett, hanem a fejlődő országokban is megfigyelhető: az UNIDO és az OECD sok klaszter programot indított, az OECD a LEED program keretében 2003-05-ben folytak a kelet-közép-európai országokban klaszter vizsgálatok.

8.4. ábra A klaszterek típusainál a beavatkozások aránya a kormányzati és az üzleti szféra részéről



Forrás: Cluster Navigators (2001).

Az iparági és regionális klaszterek bemutatott típusainál eltérő a kormányzatok, valamint az üzleti szféra mozgásterét (8.4. ábra). Makro és megaklaszterek kialakításának ösztönzésekor elsősorban a *kormányzati politikákon* van a sor (lásd pl. a holland és dán építőipari megaklasztereket). Ez azt jelenti, hogy az országos gazdaságpolitikákban kell megfogalmazni a megaklaszterek küldetését és támogatá-

sának feltételeit, eszközeit, azaz ebben az esetben *top-down gazdaságfejlesztésről* van szó. A mikro (üzleti) és lokális klasztereknél a vállalati szférának kell lépnie, igénybe véve a helyi önkormányzatok támogatását, azaz ebben az esetben *bottom-up gazdaságfejlesztésről* van szó. A regionális és mezoklaszterek a két ismertett típus között helyezkednek el, de fejlesztésük szemlélete közelebb áll a makro-klasztéréhez. Ez a tipizálás rámutat arra is, hogy a klaszterek típusától nagyon függ, kinek célszerű kezdeményeznie a klaszteresedést.

A fentieket összegezve, a klaszterek fejlesztését mind a kormányzati, mind az üzleti (vállalati) szféra egyaránt kezdeményezheti. De a makro/mega klaszterek főleg kormányzati döntésekkel és fejlesztésekkel befolyásolhatók, mivel nemzetgazdasági szintű súlyuk van. Ellenben a mikro (üzleti) lokális klaszterek kialakulását elsősorban a vállalkozások és szövetségeik ösztönzik, felismerve közös üzleti érdekeiket.

A kormányzati és magánszektor számára javasolt lépéseket a rombuszmodell szerint is rendszerezhetjük (8.3. táblázat). A *legfontosabb kormányzati teendő a vállalati versengés feltételeinek biztosítása*, a hazai és helyi piaci verseny előtt álló korlátok lebontása, azaz *a monopóliumok korlátozása*, a versenypolitika kidolgozása és betartatása, a verseny tisztaságának garantálása, mivel az erős hazai és helyi verseny tudja csak felkészíteni a vállalatokat a nemzetközi versenyben való helytállásra. Másik fontos teendő azoknak a *klaszter ügynökségeknek és közintézményeknek a létrehozása*, amelyek elősegítik a klaszterek megalakulását és megerősödését tanácsadással, minták kidolgozásával, kutató és fejlesztő intézmények létrehozásával és működtetésével, pályázatok és támogatási formák kidolgozásával stb. Hasonlóan kormányzati részlegeket célszerű létrehozni a külkapcsolatok ápolására, a külföldi tőke letelepítésének előkészítésére (sok esetben a helyi vállalkozások egy része ellenérdekelt), az exporttámogatások elveinek kidolgozására. Főleg azon külföldi tőkét szokás a régióba vonzani, amelyik kiegészítő termékeket, avagy alapanyagokat gyárt, míg a klaszter alaptevékenységében a hazai vállalatokat preferálják, azaz megnehezítik a külföldiek „benyomulását”.

A *tényező feltételeknél* a közszolgáltatásokat nyújtó közintézmények fejlesztése a legfontosabb: a klaszter iparágainak versenyképességéhez szükséges szakképzett munkaerő felkészítése, speciális képzések és oktatások megszervezése. Elő kell segíteni, hogy a klaszter vállalkozásainál alkalmazható innovációk kidolgozása és adaptálása, a versenyelőnyt nyújtó technológiai kutatások és fejlesztések a helyi egyetemeken történjenek, egyébként csak jelentős kéréssel és drágán lehet hozzájutni az új technológiákhoz, illetve azok adaptálásához, bevezetéséhez szükséges ismeretekhez és tapasztalatokhoz. Továbbá nem lesznek helyben olyan szakértők, akik tapasztalatból is ismernék ezt az új technológiát.

8.3. táblázat A kormányzat és a vállalkozói szféra fejlesztési lehetőségei

A rombusz determinánsai	A helyi versenyelőnyök forrásai	Közsféra (kormányzatok) feladatai	Vállalkozói szféra (kamarák, szövetségek) feladatai
Tényező (input) feltételek	A tényezők (input) mennyisége és költségei	Speciális képzési és oktatási programok létrehozása (mennyiségi munkaerő)	A speciális műszaki, szakmunkás, főiskolai és egyetemi tananyagok fejlesztésének segítése (véleményezés, javaslatok)
	A tényezők minősége	Helyi egyetemi kutatási kezdeményezések létrehozása a klaszter iparágá(ái)nak technológiáit érintően	A speciális egyetemi kutatóközpontok támogatása (szakértői segítség, anyagi szerepvállalás)
		Klaszterspecifikus információgyűjtés és azok feldolgozása	Központosított információgyűjtés megvalósítása
	A tényezők specializáltsága	A speciális szállítási, telekommunikációs stb. infrastruktúra bővítése/fejlesztése	Speciális infrastrukturális igények összegyűjtése, jelzése a döntéshozók felé, közös lobbizás
			Tanfolyamok szervezése, azokon részvétel a szabályozások, minőség, informatika és vezetési ismeretek témájában
Támogató és kapcsolódó iparágak	Helyi térségi bázisú, megfelelő színvonalú támogató (beszállító) iparágak megléte	A klasztertagok találkozását elősegítő fórumok szervezése és szponzorálása	Értékesítő és beszerző vállalkozások közös alapítása és működtetése, a közös érdekek mentén, közös fellépés a piacon
		Azon klaszterkezdeményezések támogatása, amelyek beszállítók vagy szolgáltatók, valamint más helyről üzletágak becsábítása	
		Klaszterorientált vámszabad területek, ipari parkok, inkubátorházak stb. létrehozása	Helyi beszállítói hálózatok ösztönzése és a beszállítók egyéni vagy közös befektetéseinek odavonzása

	Versenyképes kapcsolódó iparág jelenléte	Közös fellépés külföldön, rendezvényeken a klaszter és a kapcsolódó iparágak részére	Fórumok, tapasztalatcserék, munkaerőképzések stb. megszervezése
Keresleti feltételek	Kifinomult és élénk keresletet támaztó helyi fogyasztók	Modern, innovációt segítő jogi standardok megalkotása, amelyek a klaszter vonatkozásában: csökkentik a jogbizonytalanságot, és új termékek és technológiák korai alkalmazását ösztönzik, fejlesztésekre buzdítanak.	Együttműködés a kormányzattal a szabályozás korszerűsítésében és az innovációk ösztönzésében (javaslattevés, előzetes véleményezés, gyakorlati tapasztalatok átadása).
	Helyi keresleti igények, melyek előre jelzik a kereslet nemzetközi változásait	A klaszter termékeit/ szolgáltatásait függetlenül tesztelő, termékminősítő és értékelő szolgáltatások szponzorálása	Helyi vizsgálati és minősítő szervek létrehozásának támogatása (igények jelzése, előkészítésben tanácsadó szerep, a minősítő szervezetek munkával történő biztosítása)
	Olyan speciális piaci szegmens szokatlan kereslete, amelyet globálisan lehet kiszolgálni	A klaszter termékeire/ szolgáltatásaira kifinomult keresletet támaztani területi marketinggel is	
A vállalati versengés és stratégiák összefüggései	Olyan helyi viszonyok, amelyek a befektetések megfelelő formáit és a fenntartható növekedést segítik	A klasztert érintő szakterületekben illetékes kormányzati kirendeltségnek a klaszter közelébe telepítése	Közös fellépés a piacokon, új piacok közös keresése
		Az erőfeszítéseket a külföldi tőke bevonására kell koncentrálni	Együttműködés a kormányzattal az exporttámogatás témakörében
	A helyi központú konkurensok élénk versenye	A klaszter exportösztönzésére törekedjen	A klaszter érdekérvényesítő (esetleg döntéshozó) szervének, egy klaszterbizottságnak a létrehozása
		A helyi verseny korlátjainak felszámolása	

Forrás: Porter (1998b), Lengyel (2000, 2001).

A *támogató és kapcsolódó iparágak* esetében a kormányzat a kapcsolatok létrehozásában tud segíteni, a kölcsönös előnyök felismertetésében, az információk áramlásának felgyorsításában, pl. rendezvényekkel, üzletember találkozókkal. A versenyképes klaszter folyamatosan növeli kibocsátását, amihez külső források, új kiszolgáló és kapcsolódó cégek is kellenek, amelyeket oda kell vonzani regionális propagandával, marketinggel. A támogató és kapcsolódó iparágak agglomerációs előnyeinek erősítésére célszerű kormányzati támogatással, szervezéssel, pl. szabad kereskedelmi zónákat, ipari parkokat, logisztikai központokat létesíteni, azaz a jelentős vállalati költségsökkentésre módot nyújtó koncentrált infrastruktúra egyes elemeit kiépíteni.

A kormányzat a *keresleti determinánst* is érdemben tudja módosítani, főleg olyan jogszabályok és szabványok előírásával, amelyek a vállalatokat innovációkra, ezáltal versenyképességük javítására készítik. A kifinomult igényű vásárlók miatt speciális, a klaszter tagjainak igényeihez igazodó minősítő intézmények, laboratóriumok is szükségesek, amelyek a klaszter termékeit, szolgáltatásait állandóan ellenőrzik. Különösen fontos a *minőségbiztosító rendszerek* bevezetésének támogatása.

A klaszter-alapú gazdaságpolitikában a központi és a helyi kormányzatok tevékenysége az üzleti keretekre, a háttérfeltételekre, a verseny élénkítésére irányul, viszont klaszterek csak alulról, önkéntesen, a *gazdasági szereplők által irányított önszerveződéssel* jöhetnek létre és maradhatnak fenn, ezért a klaszterek megerősödésében a főszerepet a *magánszektor, a klaszter tanácsa és tagszervezetei* játsszák. A magánszektor legfontosabb teendője az *együttműködés kereteinek kidolgozása*, a klasztert megjelenítő bizottság, szakmai szervezet létrehozása, közös fellépés rendezvényeken, kiállításokon, valamint a lobbierősítése a központi forrásokért, exporttámogatásokért, a kormányzati szándékok befolyásolásáért.

A *tényező feltételeknél* a magánszféra esetén a munkaerő képzésének ösztönzése a leglényegesebb: olyan specializált képzések, tananyagok és tantervek kidolgoz(tat)ása és oktatásának felügyelete, amelyek a klaszterek valós igényeinek felelnek meg. Szintén a vállalkozásoknak kell összefogniuk, hogy olyan fejlesztések legyenek a helyi egyetemeken, kutatóintézetekben, amelyekre nagy szükség van a vállalkozások versenyelőnyeinek erősítéséhez. Alapvető, hogy minden olyan infrastruktúra kiépüljön, ami kell a klaszter tagjainak, azaz a versenyelőnyt nyújtó speciális tényezőket a szolgáltatók biztosítani tudják. A klasztert alkotó cégek menedzsmentje közös tanfolyamokon tudja szinten tartani felkészültségét (külön-külön a speciális szakmai tanfolyamok túl drágák lennének), egyúttal a klaszter kohézióját is javítva.

A *támogató és kiszolgáló iparágak* esetében a vállalkozások összefogása, közös kereskedelmi társaságok, szakmai szervezetek alapítása szintén a magánszektor feladata, valamint információk nyújtásával a helyi beszállítói hálózatok kialakulásának ösztönzése. A *keresleti tényezők* versenyt javító erősítésében, az innovációk kikényszerítésében, a minőség biztosításában együtt kell működni a kormányzati és a magánszektornak.

A klaszterek fejlesztésében a kormányzati és magánszektor kiegészítheti egymást, kialakulhat egy egészséges munkamegosztás (Porter 1998a). A kormányzati és adminisztratív szervek lassúsága és körülményessége, piaci döntésekre való alkalmatlansága miatt a kormányzatra inkább a hosszabb időtávú és széles körben hasznosítható infrastruktúra fejlesztése hárul. A magánszféra rugalmasabb, ezért képes a vállalkozások napi érdekeinek megfelelő fejlesztések koordinálására és megvalósítására. Nagyon sok kormányzati intézkedés úgy születik, hogy előtte a klaszter szervezeti javaslatokat dolgoznak ki, nyilván erőteljesen megjelenítve saját érdekeiket, egyúttal egy megfelelő kompromisszum keretfeltételeit is kidolgozva.

Fontos kiemelni, hogy a klaszterek szerveződési stratégiáját tekintve három eltérő típust lehet megkülönböztetni (Lengyel 2002):

- globalizáció-befolyásolt klaszterek,
- erőforrás-alapú klaszterek,
- politika-vezérelt klaszterek.

Az építőipari megaklaszterek alapvetően politika-vezéreltek, azaz a kormányzat ösztönzi megerősödésüket gazdaságpolitikai stratégiai megfontolások miatt: részben foglalkoztatási, részben környezetvédelmi, részben minőségi, részben a külső döntési központoktól való függés gyengítése stb. szempontok merülhetnek fel prioritásként. A politika-vezérelt klaszterek létrejötte a *klaszter-alapú gazdaságfejlesztési politikák* kialakulásával van szoros összefüggésben (amint látható volt a 6. és 7. fejezet esettanulmányaiban is).

Az 5. fejezetben ismertettük a klaszterek alapvető típusait szerveződésük jellege szerint: iparági/regionális, intézményre épülő, hálózatra-épülő és tudásorientált klaszterek. Ezen négy típus szerint mind a működés, mind a vállalatok versenystratégiája eltérő, emiatt különböző módon célszerű a fejlesztési akciókat is megszervezni (8.4. táblázat). Az építőipari klaszterek esetében is nagyok az eltérések a hatékonyan alkalmazható támogatások típusai között. Pl. megaklaszterek lényegében egy szolgáltató intézményre épülnek, míg a mikroklaszterek inkább vállalati hálózatokból nőnek ki.

A fentiek alapján egyértelmű, hogy az építőipari klaszterek is sokféleképp szerveződhetnek, amint a 7. fejezet esettanulmányaiból is kiderült. A klaszteresedés ösztönzésénél meghatározó, hogy makro- vagy mikroklaszterről van-e szó, mivel eltérőek a kormányzati és a vállalati szféra szervezési lehetőségei. De a klaszter szerveződésének típusa is fontos, mivel az alkalmazható fejlesztési akciók a típusoktól nagyon függenek.

8.4. táblázat Klaszter típusok üzleti előnyei, szerveződésük jellege és fejlesztési lehetőségük

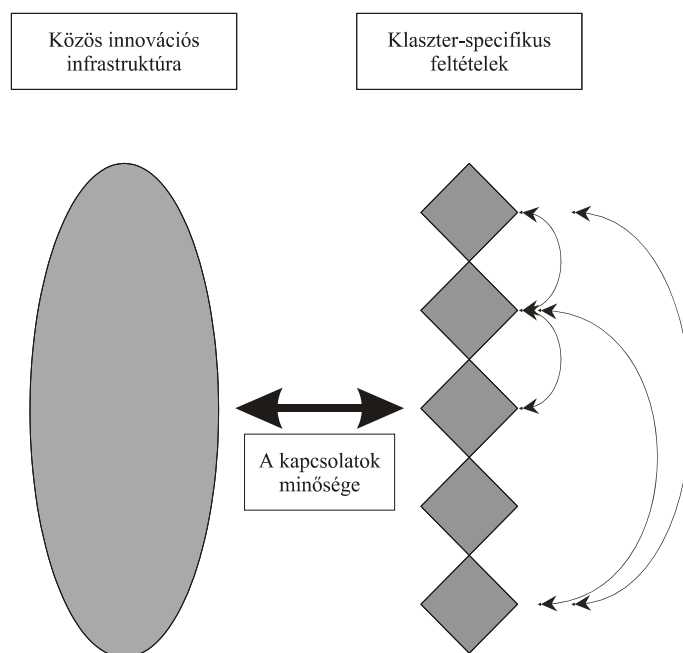
Fejlesztési területek	Iparági /regionális klaszter (rombuszmodell)	Intézményre épülő (szolgáltató központ, soft hálózat)	Hálózatra épülő (zárt tagság, hard hálózat)	Tudásorientált (egyedi vagy mentor csoportok)
Finanszírozás	Pénzügyi szabályozás; kockázati tőke támogatása	Bankszolgáltatáshoz férés elősegítése, közös programok, „csomag”	Ugyanazon finanszírozási „csomag”	Tudatosság erősítése, tapasztalatok terjesztése a hitelügyletekről, pénzügyekről
Szaktudás fejlesztése	Oktatáspolitikai, munkaerőpiaci audit, tanulók gyakorlati programjai	Klaszter tréning lehetőségek: képzésekért lobbyszás; szaktudás igazolása	Partnerek szaktudásának összehasonlása; közös képzések megrendelése	Információk és tapasztalatok cseréje a képzésekről és támogatásokról
Marketing és nemzetköziesedés	Kereskedelem politika, missziók egységesítése; intézményi (kamara) szervezetek	Tagok piac-figyelési támogatása exportnál és FDI-nál; külső ügynökségek alkalmazása, regionális védjegy (márka)	Közös termékek fejlesztése és marketingje; piacokon közös megjelenés	Információk cseréje az új piaccsatornákról
Árubeszerzés (inputok)	Szabályozási feltételek, értékláncok fejlesztése (szűk keresztmetszetek)	„Piacfigyelés” és közös beszerzési stratégiák; tudatos értéklánc menedzsment	Közös beszerzés; összehangolt értéklánc menedzsment	Tapasztalatok cseréje a beszerzésekről és értéklánc menedzsment végrehajtásáról
K+F	Innovációs rendszerbe beágyazva	„Technológia figyelem”; műszaki információk nyújtása (könyvtár stb.)	Partnerek technológiai fejlesztéseinek összegyűjtése	„Legjobb gyakorlat” tudatos terjesztése és alkalmazása
Információs technológia	Szabályozási környezet, infrastruktúra támogatása	Tudatos kiépítés, IT nyújtás mint közös erőforrás	Közös IT hálózat és kapcsolat létrehozása	Információk cseréje IT bevezetésről és használatról
Minőség	Szabványok és bizonyítványok szabályozása; minőségbiztosítási programok	Tanúsítványokhoz, igazolásokhoz hozzáférés	Közös tanúsítvány stratégia	Tanúsítványokról a „jó gyakorlat” információk cseréje

Forrás: Lagendijk (1999, 87. o.).

8.3. Az építőipari klaszterek fejlesztésének alapgondolatai

A RIS-ben, pontosabban a regionális gazdaságfejlesztési stratégiáknál fő vezérlőelv a globális versenyben sikeres helyi húzóágazatok megerősítése, azaz lényegében klaszterek ösztönzése (Porter 2003). A klaszterek fejlesztésének két nagy része különíthető el: az egyik a vállalatok többségének igényeihez igazodó, mindegyik klaszternek szükséges közös infrastrukturális rész, a másik az egyedi klasztereknek felel meg (8.5. ábra). Pl. egy országban a megaklaszterek fejlesztésekor el kell különíteni ezt a két cselekvési tervet, de a végrehajtó szervezeteket is.

8.5. ábra Az innovációs infrastruktúra fejlesztésének részterületei



Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter – Bond (1999: 56) alapján.

A közös, szinte mindegyik iparág fejlődéséhez szükséges infrastruktúra: közép- és felsőfokú oktatás, közlekedési hálózat, környezetvédelem stb. A *közös innovációs infrastruktúra* fejlesztése felülről-lefelé történő tervezéssel történik, főleg központi források felhasználását és a központi kormányzat, az ágazati (minisztériumi) hatóságok, valamint a helyi kormányzatok aktív szerepvállalását igényli, továbbá a területi kiegyenlítődés irányába mutat. Ezek a közös helyi infrastruktúra fejlesztések ritkán hoznak létre valódi vállalati versenyelőnyöket, hanem csak csökkentik a cégek esetleges versenyhátrányait.

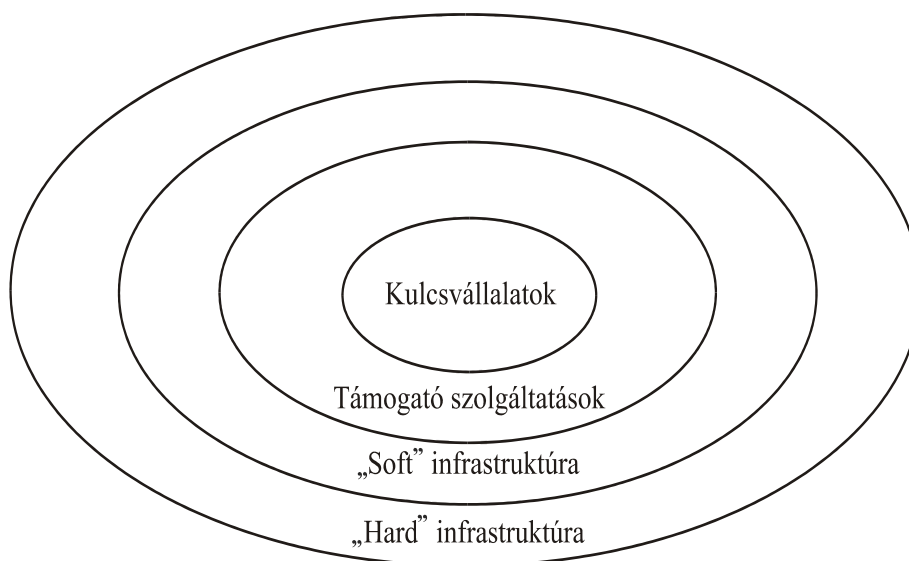
A speciális fejlesztések már a klaszterek egyedi igényeinek felelnek meg: speciális kutatóintézetek, speciális egyetemi szakok, egyedi műszerezettségű laboratóriumok stb. A *klaszter-specifikus* fejlesztések alulról-felfelé szerveződnek, mivel csak

vállalati szinten mérhető fel a vállalati versenyelőnyökhöz szükséges feltételek. Főleg decentralizált és helyi (önkormányzati, vállalati) forrásokat igényelnek és régióként, városokként eltérő módon megvalósuló befektetéseket. Minden egyes klaszter esetében a rombusz négy determinánsa (ezért van az ábrán öt darab, a csúcsára állított rombusz) szerint kell elemzéseket (pl. SWOT-analízist) készíteni és fejlesztési javaslatokat kidolgozni. Nyilván a különböző klaszterek egymásra hatását is értékelni kell. A közös és a klaszter-specifikus fejlesztésekre eltérő módon megfogalmazott és végrehajtott programok akkor hatékonyak, ha a közöttük levő kapcsolatok erősek, a szinergikus hatások minőségi javulást idéznek elő.

8.3.1. A klaszterek fejlesztésének prioritásai és beavatkozási pontjai

A klaszterek fejlesztésének fő célja a profitorientált vállalkozások tartós versenyelőnyeinek megerősítése. Emiatt a klaszter-specifikus környezet kialakításakor elsősorban az *iparág kulcsvállalatainak* az érdekeit, igényeit kell alapul vennünk (8.6. ábra). Ezt követik azon *üzleti szolgáltatások* fejlesztései, amelyek ezeket a kulcsvállalatokat támogatják. Ezután következhet a „soft” *infrastruktúra*, azaz a képzés, oktatás stb. Legvégül a „hard”, *azaz műszaki infrastruktúra* kaphat fejlesztési prioritásokat. Korábban bemutattuk, hogy a rombusz-modell szerint milyen kormányzati és vállalati szféra által végrehajtható fejlesztéseket célszerű ösztönözni (lásd 8.3. táblázat). De a 8.6. ábrán látható sorrend és súlyozás, ezek a prioritások rámutatnak arra is, hogy itt lényegében helyi húzóágazatok céltudatos fejlesztéséről van szó, középpontba állítva a kulcsvállalatokat.

8.6. ábra A klaszterek fejlesztésének prioritásai

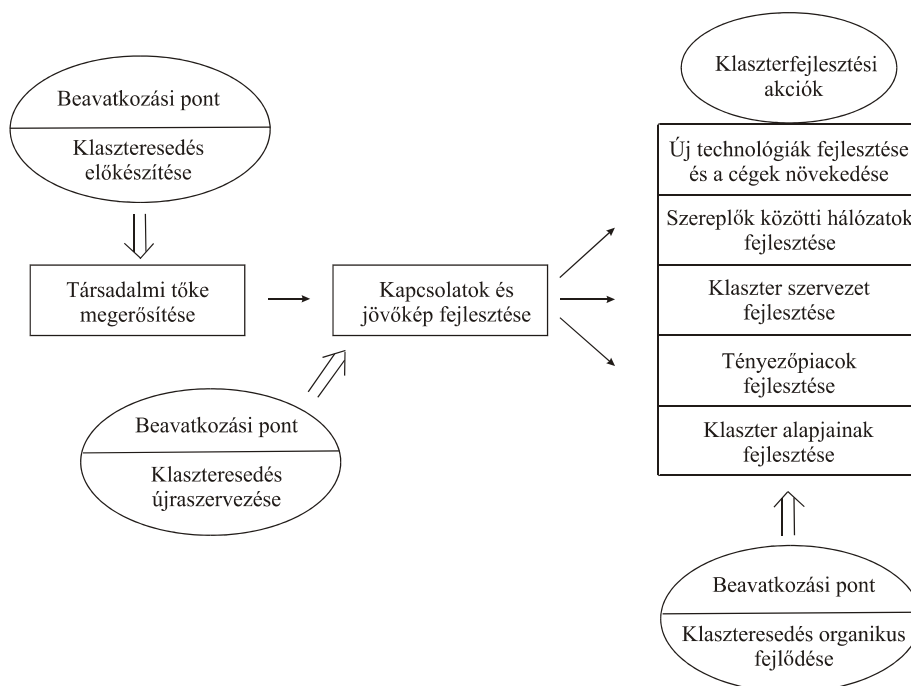


Forrás: Cluster Navigators (2001).

Amint bemutattuk, a klasztereknek életciklusuk van (5. fejezet). Magyarországon véleményünk szerint az építőipari klaszterek különböző típusai (mega-, lokális klaszter) látens, avagy embrionális szinten állnak. Ebben a helyzetben a klaszteresedés egy olyan folyamat, amelynek megadhatók a *beavatkozási, azaz fejlesztési pontjai* (8.7. ábra):

1. *Beavatkozási pont: a klaszteresedés előkészítése*, amely a társadalmi tőke megerősítésére irányul. A nemzetközi tapasztalatok szerint ezen a ponton elsősorban a kormányzatoknak kell kezdeményezniük: a legjobb gyakorlat elterjesztése, a klaszterek előnyeinek és létjogosultságának elfogadtatása a vállalati szférával.
2. *Beavatkozási pont: a meglévő (hálózati) kapcsolatok tudatos erősítése és a klaszter jövőképének kidolgozása*, ha a társadalmi tőke megerősödött, a vállalatok felismerték a klaszterekből származó előnyöket, kialakult a bizalmon alapuló együttműködés megfelelő szintje. Mindenképpen kell egy olyan jövőkép, amely orientálja a kisebb vállalatokat, intézményeket és munkavállalókat egyaránt. Ez a beavatkozás az iparág kulcsvállalatai, kormányzati szakértők és kutatók közös munkája.

8.7. ábra A klaszterek fejlesztésének folyamata



Forrás: IKED (2004)

3. *Beavatkozási pont:* a jövőkép alapján *klaszter fejlesztési akciók kidolgozása*, amelyek megerősítik a klaszterek cégeinek versenyképességét. Egy bizonyos időszak eltelte után, 2-4 év múlva, a jövőképet újra kell fogalmazni és az új kihívásoknak megfelelő új stratégiát kell kidolgozni. Ezt a szakaszt főleg a klaszter cégei vezérlik, közösen elfogadva a kulcsakciókat.

Tehát a klaszterek fejlesztése mindenképpen egy folyamat, amelynek lépései egyrészt a klaszterek szerveződési típusaitól függenek, másrészt a klaszterek fejlettségi állapotától. A klaszterek fejlesztésének mindegyik lépésénél mind a kormányzatok, mind a vállalatok képviselőinek fel kell lépniük. Minél fejlettebb/érettebb egy klaszter, annál inkább a magánszférának kell előtérbe kerülnie a stratégia kidolgozásakor.

8.3.2. Az építőipari megaklaszter fejlesztése

Korábban az „általában vett” klaszterekről volt szó, viszont az *építőipari klaszterek* nemzetközi gyakorlatának is van néhány fontos tapasztalata, amit itthon is figyelembe kell vennünk (*Buzás – Lengyel – Rechnitzer* 2002):

- Az építőipari klaszter alatt mindenütt *rendszer szemléletben egy tágon értelmezett ágazatot* értenek: a kivitelező építőipar mellett az építőanyag-ipart, a kapcsolódó szolgáltatásokat (tervezés, finanszírozás, szállítás, ingatlan ügyek stb.) és az építmények működtetését, fenntartását is beleértik, mivel a kivitelező építőipar versenyképessége nagyon függ az üzleti partnereitől. Emiatt a klasztert irányító bizottságban képviselni kell az egész értéklánc-rendszert (ellátási láncot, termelési láncot), a támogató iparágakat és kapcsolódó intézményeket is.
- Az *önszerveződés* a lényeges és a folyamat elindítása (lavina-módszerrel), azaz a kivitelező építőipar néhány domináns „vezércégé”-nek, amelyek az értéklánc-rendszer végén állnak, egyfajta *stratégiai együttműködése, stratégiai szövetsége* az, ami generálja a klaszter kialakulását és fejlődését. Amennyiben nyilvánvaló az együttműködési szándék, felállhat a klaszter-bizottság, és körvonalazódhat a stratégia. Ekkor mindenképpen szükséges a kormányzati támogatás: részben a kezdeményezések részfinanszírozása, részben a nem anyagi jellegű kormányzati teendők elvégzése miatt.
- Az építőipari megaklaszterek egyik jellegzetessége, hogy szinte *mindenütt politika-vezéreltek, azaz meghatározó a kormányzati szervezetek tevékenysége*. Részben azért, mert az építőipari tevékenységek iránti egyik legnagyobb megrendelő maga az állam, a központi és helyi kormányzatok. Az is fontos, hogy az építmények évtizedekre fennmaradnak, ezért a minőséget, a környezetbarát anyagokat stb. nem utólag a piac, hanem előzetesen a közösség szabályozza valamilyen módon. Az építőiparban igen nagy a lokális KKV-k tevékenysége (főleg a lakossági építkezéseknél, javításoknál, fenn-tartási munkáknál), szorosan kötődnek a helyi foglalkoztatás-

hoz, emiatt a klaszter a *kormányzati KKV-fejlesztési politika* egyik kiemelt területe is.

- A klaszterben *független vállalatok* működnek együtt valamilyen szinten, köztük továbbra is erős marad a piaci verseny. Habár a piaci pozíciók és szerepek cserélődhetnek, viszont mindegyik tisztában van vele, hogy igazi, kíméletlen verseny a külföldi cégek részéről van, ezért a hazaiak hajlandók „egy csapatban focizni” (pontosabban nemzeti szövetséget létrehozva egy bajnokságban játszani).

Az iparág sajátos jellegénél fogva – mint azt a nemzetközi tapasztalatok mutatják – a kialakult *építőipari megaklaszterek* fő szervező ereje nem a területi közelségben, nem a földrajzi koncentrációban meglévő lehetőségek kihasználása, hanem az *iparág egységes fellépése, érdekeinek képviselete, a tevékenység belső szabványosítása, az építési kultúra formálása, a minőség javítása és a különböző támogatások hatékony allokálása*. Viszont az építőipari megaklaszterek mellett mindenütt megfigyelhetők a mezoklaszterek, azaz egy-egy tevékenységcsoportra szakosodott klaszterek is, általában egy-egy nagyvállalat körüli KKV-hálózatok.

Továbbá megjelennek a *regionális klaszterek* is, amelyek nemcsak a velük kapcsolatban álló KKV-k számára előnyösek, hanem mindegyik helyi építőipari cégnek is, mivel az információk terjedése, a szakemberek munkahely változtatása stb. révén a helyi KKV-k többsége „mintakövetővé” válik, „potyautasként” valamilyen módon át tudja venni a klaszterben felhalmozódott ismereteket és tapasztalatokat.

Korábbi könyvünkben vázoltuk a hazai építőipar klaszteresedésének lehetséges útjait (8. fejezet). Az akkori elképzelések manapság is érvényesek, de már figyelembe kell vennünk az elmúlt időszak történéseit.

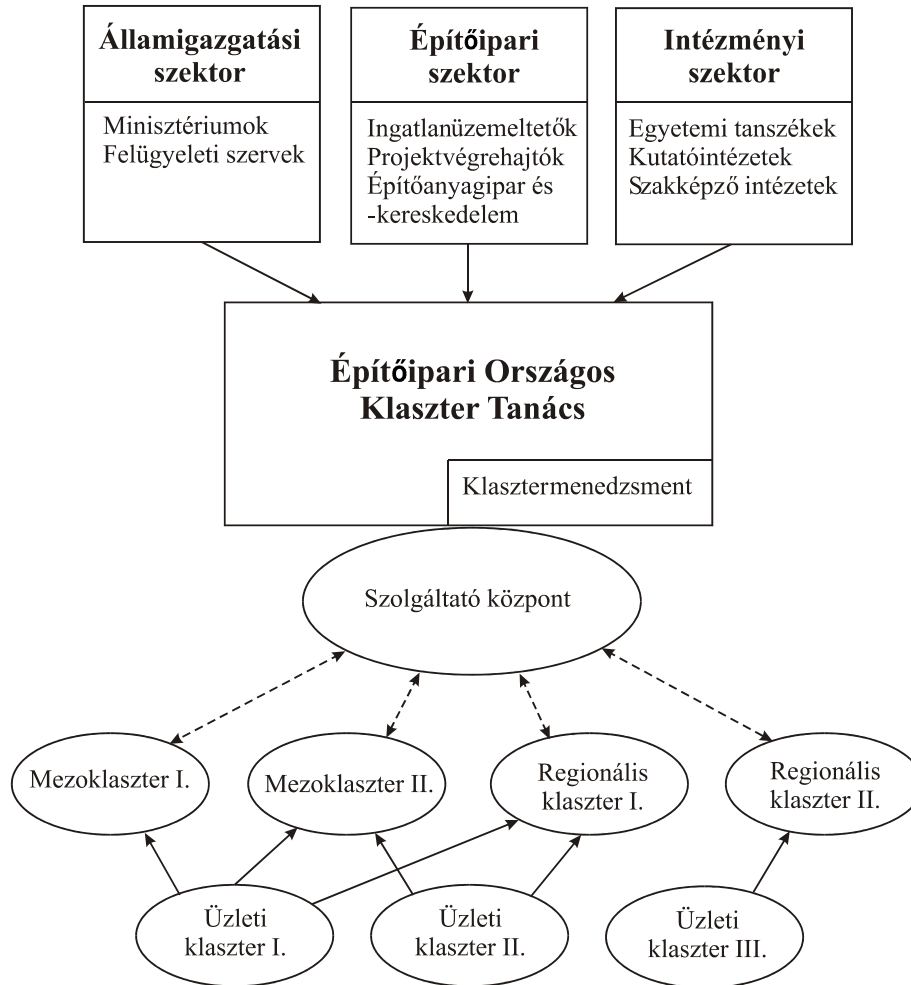
Véleményünk szerint a *magyar építőipar klaszteresedését főleg egy megaklaszteren keresztül lehet ösztönözni*. Ezt a megaklasztert egy *Építőipari Országos Klaszter Tanácsnak* kellene szervezni, amelyben a klaszter legfontosabb szereplői köre található:

- *államigazgatási szektor*: az építőipart felügyelő, szabályozó közhivatalok képviselői,
- *építőipari szektor*: megkülönböztetve a kulcsszereplők három körét: az ingatlan (építmény) üzemeltetőket, a projektek végrehajtóit (kivitelezőket) és az építőanyag-ipart (és -kereskedelmet),
- *intézményi szektor*: az új eljárások, anyagok, új piaci trendek stb. adaptációját elősegítő egyetemi tanszékek, kutató és képző intézmények képviselői.

Az Építőipari Országos Klaszter Tanácsnak az adminisztratív szervezete, titkársága a *Klaszter Menedzsment* lenne. Közvetlenül az Építőipari Országos Klaszter Tanács felügyelet alatt dolgozna a *Szolgáltató Központ*, amely mint nonprofit szervezet a szabványokról, pályázatokról, technológiákról, piaci trendekről stb. gyűjt és rendszerez információkat, valamint a megaklaszterhez kapcsolódó rendezvényeket, legjobb gyakorlat elterjedését stb. szervezi (részletesen lásd *Buzás – Lengyel – Rechnitzer* 2002). A mezoklaszterek, valamint regionális klaszterek a

megaklaszterhez kapcsolódnak, de egymással is rivalizálhatnak. Az üzleti klaszterek, főleg egy-egy nagyvállalat hálózatai, pedig a tevékenység szerinti mezoklaszterekhez és/vagy regionális klaszterhez tartoznak.

8.8. ábra A hazai építőipari megaklaszter szervezeti keretei



Forrás: Buzás – Lengyel – Rechnitzer (2002) ábrájának átdolgozása.

A hazai építőipari megaklaszter ismertett felépítése megfelel a kisebb EU-s tagállamok bevált gyakorlatának, amellyel építőiparukat próbálták talpon tartani egyrészt az erősebb európai riválisokkal szemben, másrészt felkészíteni őket a technológiai váltásokra, főleg a rendszerszemléletű építési szektorra. A mega-

klaszter megszerveződésénél döntő a kormányzati szándék, míg a mezoklasztereknél és a regionális klasztereknél az alágazatok kulcsszereplőinek kell lépniük.

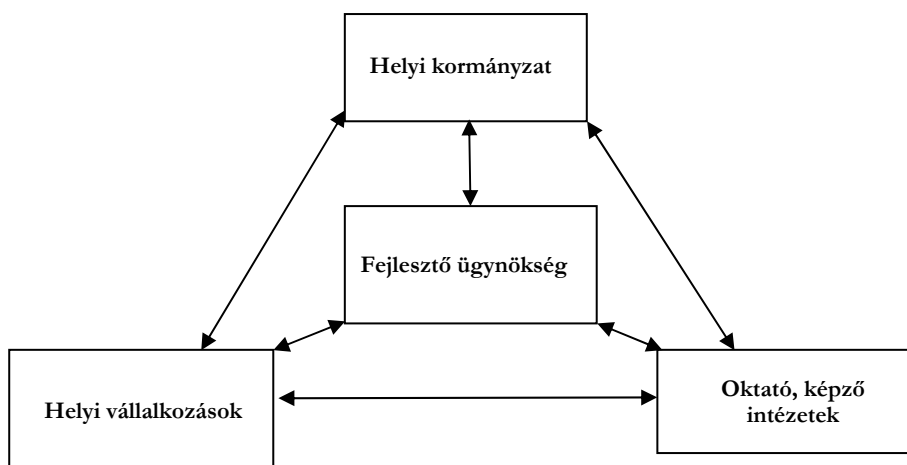
8.3.3. A lokális/üzleti építőipari klaszterek

A klaszter több, mint egy hálózat, emiatt a szervezése is más módon hatékony. Meg kell találni a módját annak, hogy a kapcsolódó intézmények és az üzleti környezetet alakító önkormányzatok is tevőleges részesei lehessenek a lokális/üzleti klaszterek kialakításának és formálódásának.

A területi versenyre való reagálást, a résztvevők együttműködéseit, koordinációs mechanizmusait, az állandóan megújuló kihívásokhoz való sikeres alkalmazkodást, a gyakran változó szereplők közötti koordinációt napjainkban az ún. *helyi gazdaságfejlesztési hálózatok* képesek sikeresen ellátni. A helyi gazdaságfejlesztési hálózat lényegében egy olyan *koordinációs folyamat*, amelyben a résztvevők, vagy a résztvevők csoportjai együttműködnek egy kitűzött cél megvalósításában, amely cél közös meggyőződésből, avagy közös vízióból (jövőképből) ered. Ez a folyamat nem formálisan megkötött szerződéseken alapul, hanem a bizalmon, a partnerségen és a meggyőződésen, hogy az együttműködés mindenkinek előnyös lesz.

A fellépő érdekellentétek, ellentmondások feloldására, az együttműködés koordinálására célszerű létrehozni az üzleti klasztertanácsok döntés előkészítő szervezeteként működő „*helyi klaszterfejlesztési bizottságot*”, mégpedig jelentős mozgásterrel. Ebben a bizottságban a helyi partnerség alapján *négy egyenrangú helyi partner tudatos együttműködésére* van szükség („a helyi gazdaságfejlesztés négy lába”), amelyek az alulról-szerveződő tudásalapú helyi gazdaságfejlesztés hálózatának magját alkotják (8.9. ábra):

8.9. ábra A klaszteralapú helyi gazdaságfejlesztés menedzselésének „négy lába”



Forrás: saját szerkesztés

- *helyi kormányzatok*: főleg a helyi önkormányzatok vezetése és gazdasági intézményeinek képviselői,
- *gazdasági önkormányzatok*: nálunk elsősorban a gazdasági kamarák, vállalkozói szövetségek, szakmai testületek,
- *tudás-transzfer intézmények*: közép- és felsőoktatás, szakképzés, átképző intézmények stb. és
- *fejlesztési ügynökségek*: részben kormányzati, részben üzleti jellegű ügynökségek.

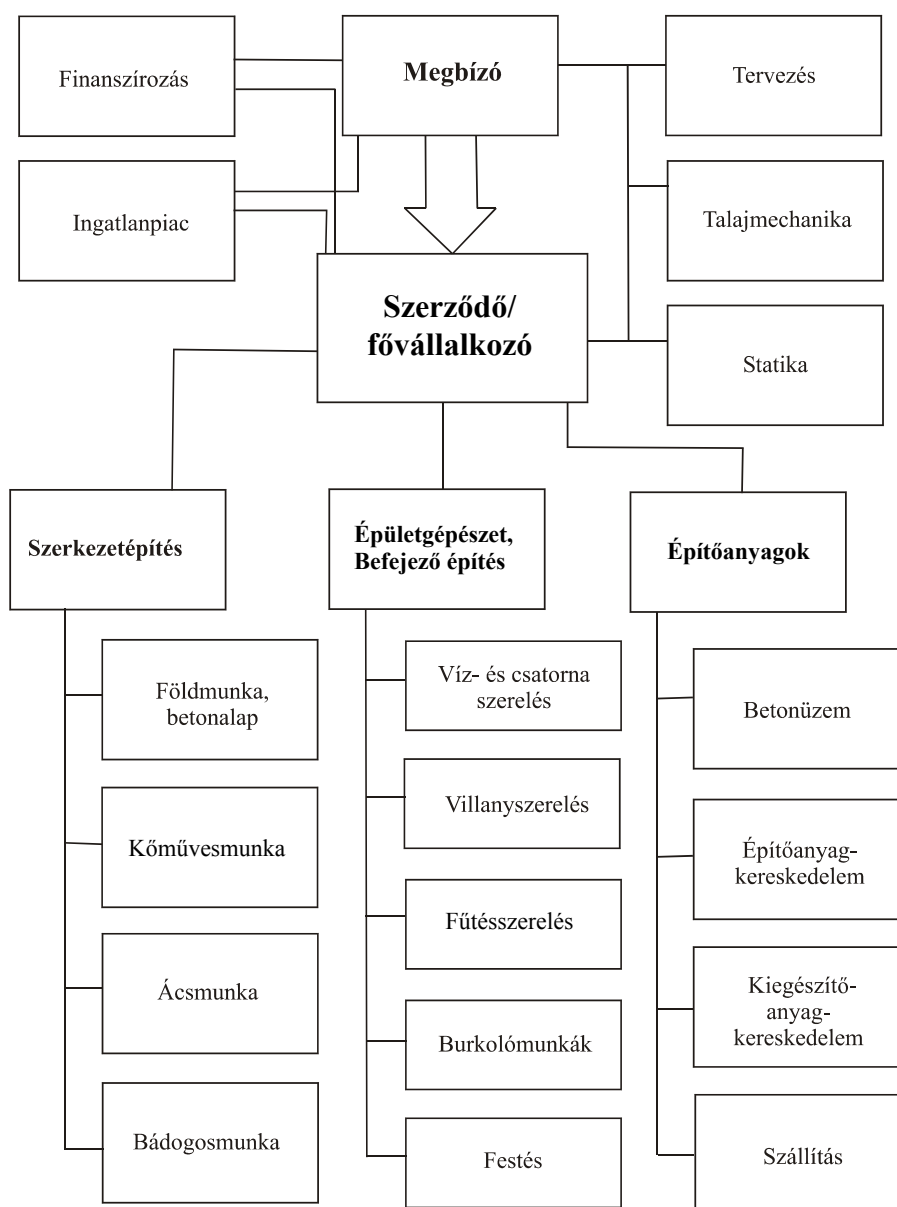
Ez a négy szereplői kör, ha képes együttműködni, akkor hatékonyan, gyorsan és a település- és területfejlesztési szempontokat és előírásokat is mérlegelve szervezheti a klaszteralapú helyi gazdaságfejlesztést. Egyedül az *önkormányzatok és hivatalaik* nem tudnak sikeres tudásalapú gazdaságfejlesztési programokat kidolgozni és végrehajtani, nekik nem is az a feladatuk. Az önkormányzati munkaszervezetekkel mindenképpen együtt kell működni a stratégiai partnereknek, az oktató és képző intézményeknek és a vállalkozások képviselőinek. Az önkormányzati hivatalok és szakértők mindenképpen szükségesek, mivel területrendezési, igazgatási, műszaki, jogi stb. ismeretekre szükség van.

Az oktató és képző intézmények közül mindig a *munkaerő-piaci képzéseket* folytatókat kell felkérni, azaz szakképző intézményeket, főiskolákat és egyetemi részlegeket. Nyilván csak olyan intézményeket, amelyek a versenyszférának képeznek munkavállalókat, illetve folytatnak átképzéseket, nem pedig a közszférának.

Ezen három stratégiai partner együttműködésének koordinálását pedig célszerű egy felkészült szakmai csapatra, *fejlesztő ügynökségre* bízni. A fejlesztési ügynökség azért lényeges, hogy szakmai szempontok alapján és teljesítmény elv szerint menedzselje a folyamatot, koordinálja az együttműködést, betartassa a határidőket stb. Egy fejlesztési ügynökség nincs kitéve a politikai vitáknak, illetve nem eléggé hatékony működése esetén leváltható és egy másik ügynökség bízható meg ezzel a feladattal (míg egy önkormányzati osztály, avagy bizottság nehezen váltható le). Továbbá két partner, két „láb” (vállalkozások, oktatási intézmények) nem tudnak időt, pénzt és energiát szánni a stratégia kidolgozására, hanem csak véleményeznek és meglevő információikat, tapasztalataikat oszthatják meg.

A klaszterek a legtöbb esetben *társadalmi (soft) hálózatként* működnek, azaz nem tudjuk teljesen egyértelműen megmondani, mely cégek sorolhatók oda (Patik 2004). De nemcsak azonosítási problémák lépnek fel, hanem a vállalkozások eltérő mértékben érintettek a klaszteralapú helyi gazdaságfejlesztésben. A klaszteralapú helyi gazdaságfejlesztés „négy lába” közötti munkamegosztás, az erőviszonyok függenek a klaszter típusától, a „hard” avagy „soft” hálózatok felépítésétől, az érintett vállalati szektor kulcsvállalataitól stb.

8.10. ábra Az üzleti építőipari klaszterek kapcsolati modellje



Forrás: Buzás – Lengyel – Rechnitzer (2002) átdolgozása.

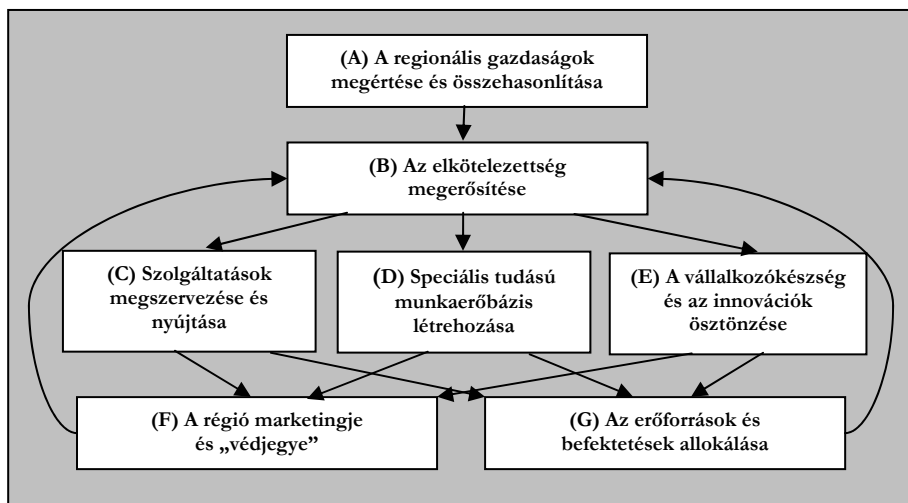
Az üzleti építőipari klaszterek általános szervezeti sémája hálózati elvek alapján működik, eszerint a szerződő/fővállalkozó, mint integrátor áll a középpontban (8.10. ábra). Ez a szervezet fogja össze és koordinálja az egész értékláncot, be-

vonva az alvállalkozókat. Az üzleti klasztereknél az intézmények nem jelennek meg, mivel egy ilyen hálózat szereplőinek száma nem éri el azt a kritikus értéket, amely szükséges lenne egy intézményi megbízáshoz, legyen az képzés, műszaki fejlesztés, avagy piacfigyelés. Ezek az intézményi partnerek a mezo/regionális klaszterekhez tudnak kapcsolódni, illetve nyilvánvalóan a megaklaszterekhez.

8.3.4. A regionális klaszterek menedzselése

Az EU elmaradott régióiban kialakítandó klaszterekre és az ottani klaszterfejlesztési politikákra kidolgozott „kézikönyv” a fejlesztési kezdeményezéseket hét lépésre bontotta (Rosenfeld 2002). Ez a hét programcsomag mint egy „menü” funkcionál, az egyes programcsomagon belül a klaszterek fejlettségétől, tevékenységének jellegétől stb. függően más-más programok válhatnak fontossá. Viszont megadja a klaszter-fejlesztési stratégia „ideáltípusát”, amit itthon is érdemes a neofordista régiók alulról-szerveződő gazdaságfejlesztésénél mérlegelni. Minden egyes programcsomag alprogramokból áll (8.11. ábra).

8.11. ábra A regionális klaszterek szerveződése



Forrás: saját szerkesztés Rosenfeld (2002) és Buzás – Lengyel – Rechnitzer (2002) alapján.

(A) A regionális gazdaságok megértése és összehasonlítása

Akkor hatékonyak a fejlesztési elképzelések, ha a szereplők tisztában vannak azzal, hogyan működik egy régió gazdasága, milyen korlátai vannak és lehetőségei adódhatnak egy térségi/helyi kormányzatnak. Célszerű megismerni a fejlettebb régiókban a helyi lobby hogyan működik, mit és hogyan sikerül elintéznie.

(A1) A klaszterek azonosítása és bevitele a köztudatba

(A2) A tartós kapcsolatok feltérképezése és modellezése

(A3) A klaszter analízise

Összevetése más régiók hasonló klasztereivel, SWOT-analízis elvégzése.

(B) Az elkötelezettség megerősítése

Hiába van több traded cég egy régióban, ha gyenge a kollektív hangjuk, akkor nem tudnak egységesen fellépni érdekeik védelmében. Szükség van a hatékony fellépéshez a kollektív identitásra, a közös képviselőre, amit a térség **klaszter tanácsa** tud „felépíteni” (amit iparáganként kell létrehozni). Fontos, hogy a klaszter tanács el tudja magát fogadtatni (kormányzattal, többi vállalkozóval, közvéleménnyel), mint a klaszter fejlesztési programoknak a központi szereplője. Időnként a klaszter tanács öncélúvá válik, néhányan visszaélnék a kapcsolataikkal, megpróbálják korlátozni, hogy mindegyik vállalkozó hozzáférjen az információkhoz, erőforrásokhoz.

(B1) A klaszter tanács elismertetése, ahol nincs, ott létrehozása

(B2) A kommunikációs csatornák kialakítása és formalizálása

(B3) A cégek közötti együttműködés (hálózatosság) elősegítése

A hálózatosság jóval több, mint egy üzleti hálózat működése, mivel ez egy társadalmi jelenség, amely lehetővé teszi a személyes kapcsolatok kialakításával az új elképzelések, kezdeményezések, információk, a legjobb gyakorlat stb. elterjedését, sok esetben importját.

(C) Szolgáltatások megszervezése és nyújtása

Olyan közös szolgáltatások megszervezése, amelyek méretgazdaságosságuk folytán közösen jóval olcsóbbak, mintha külön-külön szerveznék meg a vállalkozók. Ilyenek: képzés, oktatás, pénzügyi tanácsadás, területi marketing stb. Lényeges annak felismerése, hogy a megoldás-orientáltságról át kell térni a probléma-orientáltságra, az elkülönülő (független) érdekekről az egymásra utalt (egymástól függő) érdekekre.

(C1) A klaszter tagjai által igényelt szolgáltatásokról információk gyűjtése és rendszerezése

(C2) Egy-lépéses (egy-ablakos) információs és szakértői központ kialakítása

Lényeges, hogy olyan szakértők legyenek, akik értik a klaszterek problémáit és szót tudnak érteni a vállalkozókkal, azaz várhatóan idősebb, esetleg nyugdíjas, nagy gyakorlattal rendelkező ügyintézők kellenek és nem az egyetemről kikerülő fiatalok.

(C3) A különböző fejlesztési ügynökségek közötti team létrehozása

Általában többféle szervezet működik a régióban (MVA, ITDH, kamarák stb.), célszerű ezt a meglévő intézményrendszert is bevonni a klaszterek olyan ügyeibe, amiben ők is partnerek lehetnek.

(C4) A kistérségi (esetleg városi) kormányzat klaszter részlegének létrehozása

A központi és helyi kormányzatok általában akkor „megértők”, ha vannak szakértő részlegeik, egyébként nem tudják értékelni és nyomon követni az eseményeket, azaz nem fogadókészek a lobbyra. Ezért mind központi, mind helyi kormányzati szinten kellene olyan részlegek és ügyintézők, akik felelősek a klaszterért (és ők képviselik a kormányzat vezetőjét a klaszter tanácsban).

(C5) Külső kapcsolatok kiépítése

Amelyik klaszter csak a belső kapcsolatokra koncentrál, az elvágja magát az új tudás, új technológia, új anyagok, új versenytársak stb. megismerésétől, azaz szükséges a személyes kapcsolattartás országosan és külföldön (az Internet ezt nem tudja kiváltani). A külső kapcsolatok kiépítése tanulmányutakkal, vásárokkal, konferenciákkal stb., illetve más módokon is megoldható.

(D) Specializált tudású munkaerőbázis létrehozása

A munkaerőképző intézmények (pl. regionális intézmények) olcsóbbak, a munkaerőpiacról jobban informáltak, pedagógiaiilag jobban felkészültek, ezért a klaszternek velük kell együttműködni, mert előnyösebb mintha a vállalatok önállóan szerveznének tanfolyamokat. A klaszterhez tartozó vállalatok együttesen már be tudják iskolázni a kritikus tömegű munkavállalót. Az is előnyös, hogy a kormányzatok általában különböző csatornákon keresztül támogatják a tanfolyamokat, képzéseket.

(D1) Szakképesítés nyújtása a foglalkoztatottaknak

(D2) A klaszter, mint kollektív tanulás (tapasztalatsere)

(D3) Klaszter által létrehozott szakképző központ

(D4) Együttműködés a szakképző intézmények és a klaszter között

(D5) Regionális szakképző társulások létrehozása, a különböző szintek egymásra épülése

(D6) Kistérségek közötti oktatási szövetségek kialakítása

(E) A vállalkozókészség és az innovációk ösztönzése

Mindegyik klaszter fejlődésének motorja a vállalkozókészség és az új, a termelékenységet javító kezdeményezések átvétele, bevezetése. A vállalkozókészség lassan változik, mivel függ az oktatási rendszertől, a kulturális normáktól, valamint a támogatási politikától.

(E1) Befektetés az innovációkba és a start-up cégekbe

Az országos K+F politikában meg kell jelentetni a klaszter igényeit, azaz a költségvetés, ne pedig a vállalatok finanszírozzák meg a szükséges fejlesztéseket, teszteleket, új műszerek kipróbálását stb. Hasonlóan célszerű igénybe venni az EU K+F keretprogramját, együttműködve elismert hazai egyetemi tudományos műhelyekkel, tanszékekkel.

*(E2) Inkubátorok létrehozása a klaszter által**(E3) Vállalkozói hálózatok létrehozása*

Főleg a kezdő, fiatal vállalkozóknak hasznos, ha a klaszter elősegíti belépésüket egy jól működő hálózatba, mivel tapasztalatokat, kapcsolatokat szerezhetnek.

*(E4) Innovációs hálózatok létrehozása**(E5) Klaszter-alapú technológiai központ létrehozása*

Országos szinten kellene megszervezni a klaszter vezető vállalatának közösen (az szakirányú egyetemi tanszékekkel együtt): tesztelek, minőségi szabványok kidolgozása, műszaki tanácsadás, műszaki tréningek és tanfolyamok stb. Az országos lobby nem elhanyagolható részét alkotja a közvélemény, a politikusok és a „háttérszakértők” informálása, meggyőzése.

(F) A kistérség marketingje és “védjegye”

Ha a kistérség marketingjében, imidzsében benne foglaltatik a helyi klaszter, akkor a helyi politika elköteleződik, lojálisabbá válik, a kapcsolatok könnyebben ápolhatók és talán a munkaerő pótlása is egyszerűbb (mivel a szakma biztos megélhetés reményét nyújtja).

(F1) Külső befektetők odavonzása

Nem a klaszter tevékenységi területére, hanem a kapcsolódó és támogató iparágakba kell befektetőket vonzani, ami javíthatja a klaszter versenyképességét.

*(F2) A térségbeli klaszterek PR-jának támogatása**(F3) Klaszter-alapú exporthálózatok támogatása**(F4) Regionális/ térségi embléma (védjegy) elfogadtatása***(G) Az erőforrások és befektetések allokálása***(G1) Többszereplős projektek (konzorciumok) ösztönzése**(G2) Több cég együttes befektetése adott K+F programba**(G3) A kritikus inputok, szűk keresztmetszetek feloldása*

8.4. Összegzés

A fentiekben áttekintettük az építőipari klaszterek szerveződésének, fejlesztésének legfontosabb kulcskérdéseit. Mindegyik klaszter egyedi, emiatt a tudományos kutatók csak ajánlást tudnak megfogalmazni, a konkrét hazai építőipari klaszterek megszervezését a kulcsszereplők céljai, motivációi alapján folyamatosan kell menedzselni.

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

- az *időbeliség*: egy alulról szerveződő, spontán klaszter kialakulásához 6-8 év kell,
- a vállalkozók közötti *együttműködési készség*: a különböző cégek tulajdonosai és menedzserei közötti bizalmi kapcsolat,
- a vállalkozói szervezetek, *ön-szerveződések aktív szerepe*: a vállalkozók szövetségei, szakmai szervezetei, kamarái, klubjai stb. nagyon fontosak, főleg a KKV-k klaszteresedése múlhat rajtuk,
- a modern *üzleti, piaci ismeretek széles körű elterjedtsége*: azaz a kölcsönös előnyök felismeréséhez és az innovációk adaptálásához szükséges felkészültség, alkalmazkodó készség.

Irodalom

- Buzás N. – Lengyel I. – Rechnitzer J. (2002): A magyar építőipari klaszter lehetséges fejlesztési stratégiája. In Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. RégióArt, Győr, 191-214. o.
- Cluster Navigators (2001): *Cluster Building: A Toolkit*. Cluster Navigators Ltd., New Zealand Trade and Enterprise.
- DTI (2004): *A Practical Guide to Cluster Development*. Department of Trade and Industry, London.
- Dőry T. – Rechnitzer J. (2000): *Regionális innovációs stratégiák*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Feser, E. J. (1998): Old and New Theories of Industry Clusters. In Steiner, M. (ed.): *Clusters and Regional Specialization. On Geography, Technology and Networks*. Pion Limited, London, 18-40. o.
- Fisher, E. – Reuber, R. (2000): *Industrial Clusters and SME Promotion in Developing Countries*. Commonwealth Trade and Enterprise Paper No. 3. Commonwealth Secretariat, London.
- GKM (2003): *Gyakorlati tudnivalók az Európai Unióról. Kis- és középvállalkozóknak*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.

- Grosz A. (2005): *Klaszteresedés és klaszterorientált politika Magyarországon – potenciális autópipari klaszter az észak-dunántúli térségben*. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola, Pécs.
- IKED (2004): *The Cluster Policies White Book*. International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development, Malmo.
- Isaksen, A. – Hauge, E. (2002): *Regional Clusters in Europe*. European Commission, Brussels.
- Johansson, B. – Karlsson, C. (2001): Geographic Transaction Cost and Specialisation Opportunities of Small and Medium-Sized Regions: Scale Economies and Market Extension. In Johansson, B. – Karlsson, C. – Stough, R. (eds): *Theories of Endogenous Regional Growth*. Springer-Verlag, Berlin, 150-180. o.
- Lagendijk, A. (1999): *Good practices in Cluster initiatives. Lessons from the 'Core' regions and beyond*. Centre for Urban and Regional Development Studies, University of Newcastle Upon Tyne, Newcastle.
- Lengyel I. (2000): Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. *Tér és Társadalom*, 4. 39-86. o.
- Lengyel I. (2001): Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. *Vezetéstudomány*, 10. 19-43. o.
- Lengyel I. (2002): A klaszterek fejlesztésének általános tapasztalatai. In Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr, 169-190. o.
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. JATEPress, Szeged.
- Lengyel I. – Deák Sz. (2002a): Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze. In Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, 125-153.o.
- Lengyel I. – Deák Sz. (2002b): Regionális/lokális klaszter: sikeres válasz a globális kihívásra. *Marketing & Menedzsment*. 4. 17-26. o.
- Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus, Budapest – Pécs.
- NGA (2002): *A Governor's Guide to Cluster-Based Economic Development*. National Governors Association, Washington.
- OECD (1999): *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD Proceedings, Paris.
- OECD (2001): *Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems*. OECD Proceedings, Paris.
- Patik R. 2004: A társadalom és a kultúra hatása a hálózatosodásra. In Czágány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 168-185.
- Patik R. 2006: Klaszteresedés lehetőségei a Dél-alföldön. Doktori értekezés kézirat (munkaanyag), SZTE GTK, p. 168.
- Porter, M.E. (1998a): Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, Nov-Dec. 77-90.o. (magyarul: *Harvard Business Manager*, 1999/4. 6-19. o.)
- Porter, M.E. (1998b): *On Competition*. The Free Press, New York
- Porter, M. E. (2000): Location, Clusters, and Company Strategy. In Clark, G.L. – Feldman, M.P. – Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, 253-274.o.

- Porter, M.E. (2003): The Economic Performance of Regions. *Regional Studies*, 6/7. 549-578. o.
- Porter, M.E. – Bond, G.C. (1999): Innovative capacity and prosperity: the next competitiveness challenge. *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum, Davos. 54-65. o.
- Rosenfeld, S. A. (2002): Creating Smart Systems: A guide to cluster strategies in less favoured regions. Brussels, EU Directorate General for Regional Policy and Cohesion.
- Sári J. (2003): A magyar versenyszabályok változása a csatlakozás és a közösségi versenyjog eljárási tükrében. *Európai Tükör*, 4-5. 92-114. o.
- Tötöling, F. – Tripl, M. (2005): One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. *Research Policy*, 1203-1219. o.

8. Az építőipari klaszterek fejlesztésének fontosabb jellemzői	217
8.1. Klaszterfejlesztési politikák háttere az Európai Unióban	218
8.1.1. <i>A klaszterfejlesztési politikák alapelvei</i>	218
8.1.2. <i>Közösségi versenyszabályozás: a vállalkozások együttműködésének ösztönzése</i>	221
8.1.3. <i>A regionális/lokális innovációs rendszerek jellemzői</i>	226
8.2. A klaszteresedés tipizálása a gyakorlatban	231
8.2.1. <i>A klaszterek alapvető típusai fejlesztésük lehetőségei szerint</i>	232
8.2.2. <i>A klaszterek fejlesztésében a kormányzat és a magánszektor szerepe</i>	234
8.3. Az építőipari klaszterek fejlesztésének alapgondolatai	241
8.3.1. <i>A klaszterek fejlesztésének prioritásai és beavatkozási pontjai</i>	242
8.3.2. <i>Az építőipari megaklaszter fejlesztése</i>	244
8.3.3. <i>A lokális/üzleti építőipari klaszterek</i>	247
8.3.4. <i>A regionális klaszterek menedzselése</i>	250
8.4. Összegzés	254