

*„Most a jövődő férfiokról szölok.*

*Ők lesznek az erő és szelidség,  
Szétszakgatják a tudás vasálarcát,  
Hogy az arcán meglássák a lelkét.*

*(József Attila: Tanítások – 4.)*

#### 4. Újjászerveződő regionális specializáció

A globális verseny kihívásaira sokféle sikeres vállalati válasz született, jelentős részük a térbeli koncentrációból, a regionális, helyi környezetből származó versenyelőnyökre támaszkodik. A nemzetközi tapasztalatok szerint egy-egy régióban csak néhány olyan iparág/üzletág van, amelyeknek tartós versenyelőnyeik ki tudják alakítani és fenn tudják tartani (Maskell et al 1998; Porter 2001a). Többek között a nagyméretű globális piac miatt a méretgazdaságosság kihasználása alapvetővé vált, ezért a **régiók gazdasága nagymértékben specializálódik**, csak néhány iparágban koncentrációdnak a szűkös erőforrások, így egy-egy régióban kevés iparág/üzletág válik globálissá és hoz létre klasztereket. Az üzleti környezet is specializálódik (a szakképzés, a felsőoktatás, a kutatás-fejlesztés, a hálózati infrastruktúra stb.), mivel az intézményi háttér kiépültsége és hatékonysága egyre fontosabbá vált. Továbbá az is lényeges, hogy a versenyképes menedzserek és szakértők is ezekben az iparágokban koncentrációdjanak, a tehetséges fiatalok ezt az iparágat válasszák.

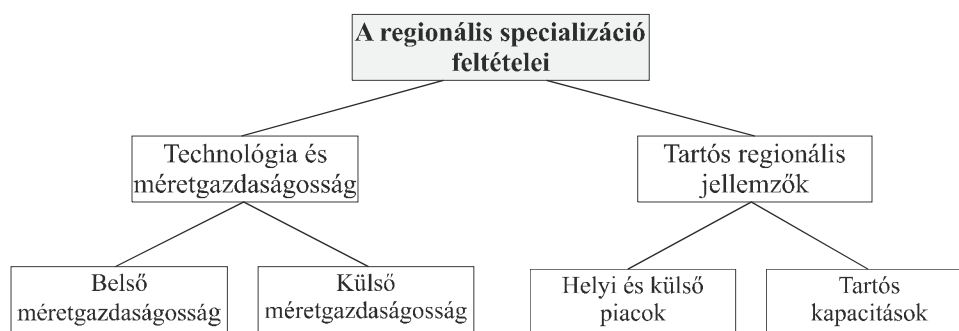
A régiók közötti specializáció nemcsak abban érhető tetten, hogy az egyes régiókban eltérő iparágak/üzletágak váltak húzóágazatokká, hanem a fejlett és kevésbé fejlett régiók közötti újszerű munkamegosztás is kirajzolódik: más formában, de újjászerveződik a centrum-periféria viszony. Korábban a régiók közötti munkamegosztásra az volt jellemző, hogy a fejlett régió (ország) feldolgozóipari termékeket adott el a kevésbé fejlettnak nyersanyagokért, mezőgazdasági termékekért cserébe, azaz főleg a tényezőellátottság determinálta a régiók közötti kereskedelmet. Napjainkra a globalizációs folyamatok miatt megváltozott a regionális munkamegosztás jellege is, aminek leírására a korábbiakhoz képest összetettebb magyarázatok születnek (Rédei-Jakobi-Jeney 2002).

A regionális specializáció kialakulásának és jellemzőinek magyarázatával foglalkozó hagyományos közgazdaságtani irányzatokat alapvetően két csoportba lehet sorolni (Johansson 2000: 40-42). A regionális specializációt alakító feltételek közül az irányzatok egyik csoportja a **technológia és méretgazdaságosság** hatásait, a belső és külső méretgazdaságosság szerepét hangsúlyozza (4.1. ábra). A nemzetközi (és regionális) munkamegosztásban a belső méretgazdaságosságot többek között *Adam Smith*,

Káldor és Tinbergen míg a külső méretgazdaságosságot Alfred Marshall, Mills, Henderson és Krugman, valamint regionalista követők emelték ki.

A regionális specializációt értelmező irányzatok másik csoportját a **tartós regionális jellemzők** domináns szerepével foglalkozók alkotják. A helyi és külső piacok meghatározó jellegét több regionalista tartotta fontosnak, többek között Thünen, Lösch és Isard. Míg a specializációt a tartós kapacitások, a tényezőellátottság különbözőségére vezette vissza kiemelkedő közgazdászok sora, így Ricardo, Ohlin, Samuelson és Leontief, valamint követők tábora. A technológiából és méretgazdaságosságból eredő regionális munkamegosztás (scale-based specialization) lényegében kereslet-orientált alapokon áll, míg az erőforrás-alapú (resource-based specialization), a tartós regionális jellemzőket kiemelő irányzatok döntően kínálat-orientáltak.

4.1. ábra A regionális specializációt magyarázó alapvető szempontok



Forrás: a szerző saját szerkesztése Johansson (2000: 41) alapján.

A globális verseny áttekintett főbb folyamatai, a vállalati stratégiáknál megfigyelhető globális-lokális paradoxon, a régiók jelentőségének felértékelődése átformálták a **regionális specializációról** alkotott, fent vázolt korábbi nézeteket is. Több kísérlet történt arra, hogy ezen új trendek és sajátosságok alapján megfogalmazzák a regionális specializáció és fejlődés napjainkban érvényes összefüggéseit. Előtérbe kerültek a **kompetitív fejlődési szakaszokat** leíró irányzatok, amelyek a mikroökonómiai alapokat, a vállalatok stratégiáit és az üzleti környezetből adódó versenyelőnyök forrásait tekintik meghatározónak.

Ezen új irányzatok közül kiemelkedik Michael Porter ismertetett felfogása (lásd 2. fejezet), aki nemcsak a technológiát és méretgazdaságosságot (lásd 2.4. ábra és a rombusz-modell), hanem a tartós regionális jellemzőket (dinamikus agglomerációs előnyöket) is fontosnak tartja. Ez egy komplex megközelítés, többféle irányzatot próbál ötvözni, időnként vitatható megállapításokat téve, ennek ellenére egyre inkább elfogadott, főleg azért, mert empirikus vizsgálatok sokasága támasztja alá. A kompetitív fejlődés egyes szakaszához tartozó országok, régiók a munkamegosztásban is jól meghatározható helyet foglalnak el. Porter kompetitív fejlődésemellete szolgál alapul az or-

szágok versenyképességének empirikus vizsgálatára kidolgozott egyik legjelentősebb kiadványnak (amire a 6. fejezetben térünk ki), gondolatrendszere véleményem szerint felhasználható a regionális specializáció magyarázatára, valamint ezzel összefüggésben a régiók fejlődési szakaszainak elemzésére is.

Egy régió gazdasági növekedése, fejlettsége önmagában nem nyújt támpontot a specializáció és a fejlődés megítéléséhez, mivel gazdaságon kívüli szempontok is meghatározóak lehetnek. Az elmúlt évtizedek során a fordista (indusztriális, tárgyi-alapú) gazdaság átalakult posztfordista (posztindusztriális) gazdasággá, amelynek napjainkban újabb jellemzői figyelhetők meg. Felerősödött néhány éve (nagyjából a 90-es évek közepétől) az információs technológiák elterjedése, az informatikai hálózatok kiépülése és széles körű felhasználása nyomán a globális „**tudásalapú gazdaság**” (knowledge-based economy). A tudáshoz kapcsolódó új (rész)folyamatok alapvetően átalakították és napjainkban is formálják a gazdaság működését, ezáltal annak térbeliségét is. Tények sora igazolja, hogy a tudásalapú gazdaságnak másféle jellemzői érhetők tetten a centrum-térségekben, mint a perifériákon, félperifériákon (így Magyarországon is), azaz megfigyelhető egy „tudásalapú” regionális munkamegosztás születése. Ez azt is jelenti, hogy részben a régiók fejlettségétől (kompetitív fejlődési szakaszától), részben a globális tudásalapú gazdaságba történő beágyazódottságuktól függően térségenként eltérőek a versenyképesség forrásai és javításának eszközei is.

A fejezetben a kompetitív fejlődés szakaszainak régiókra történő kiterjesztése után a tudásalapú gazdaság jellemzőit tekintjük át, összevetve a tárgyi alapú gazdaságéval. Ezt követően a tudásalapú régiók, illetve a kevésbé fejlett régiók típusjegyeit fogalmazzuk meg. A tudásalapú gazdaság által generált új munkamegosztás sajátosságai megfigyelhetők a magyar régióknál is, úgy vélem, hogy a fejezetben bevezetett új gondolatok segítségével a korábbiakhoz képest árnyaltabb elemzések készíthetők a hazai régiók gazdasági helyzetéről és versenyképességük javításának lépéseiről.

#### 4.1. Kompetitív regionális fejlődés

A regionális növekedésnek, fejlődésnek és helyi gazdaságfejlesztésnek nagyon sok modellje ismert, a témakör egyik legátfogóbb monográfiájában *Malizia és Feser* tizenegy irányzatot tekint át a gazdasági bázis elméletből kiindulva a neoklasszikus alapon álló modelleken keresztül az institucionalista irányzatokig (Malizia–Feser 1999). Az irányzatok eltérő elméleti alapokon állnak, közülük a regionális specializáció átalakuló feltételeinek megértéséhez és a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához talán *Porter* gondolatai tűnnek a leginkább felhasználhatónak „gyakorlatias szemléletük”, stratégiai menedzsment hátterük miatt.

Napjainkban a nemzetközi munkamegosztásra *Porter* szerint a komparatív előnyök elmélete<sup>73</sup> nem ad elfogadható magyarázatot (*Porter* 1990; 1998c: 322-324). Ezt a nemzetközi gazdaságtan művelői közül többen nem fogadják el, de szerinte nemcsak a *Leontief-paradoxon*<sup>74</sup> figyelhető meg, hanem a **komparatív előnyök elmélete** nincs tekintettel a méretgazdaságosságra, a technológia és a kapcsolódó know-how jelentőségére, a termékdifferenciálásra és a monopolisztikus piacokra, a vállalati hálózatok, transznacionális telephely-rendszerek kiépülésére és a stratégiai szövetségek megerősödésére sem. Továbbá egy-egy országon belül állandónak (immobilnak, röghöz kötöttek) tekinti a termelési tényezőket, nem foglalkozik a tőke, munkaerő országok közötti, valamint országon belüli áramlásával sem.

*Porter* szerint a fentiek miatt tovább kell fejleszteni a komparatív előnyök elméletét, döntően azon globális vállalatok versenystratégiájából kiindulva, amelyek egy-egy iparágat megjelenítenek a nemzetközi versenyben. Ezek a vállalatok végzik a nemzetközi kereskedelem jelentős részét (az országok külkereskedelme jórészt vállalaton belüli, az anyacég és telephelyei közötti árumozgások), valamint élen járnak az innovációk kidolgozásában és alkalmazásában, a technológiák fejlesztésében, a termékdifferenciálásban, a kormányzati politikák befolyásolásában stb.

*Porter* javaslata a továbbfejlesztésre a **kompetitív előnyök elmélete**, amely az országok fejlődésének szakaszait és a nemzetközi (és regionális) munkamegosztás új tényezőit rendszerezi. A komparatív előnyök elméletének érvényessége<sup>75</sup> továbbra is fennáll bizonyos szempontból (*Porter* 1998c: 335-336), viszont tovább kell fejleszteni a globális gazdasági jelenségekre, törvényszerűségekre is tekintettel. Amíg a komparatív előnyök a nemzet jólétét a meglévő tényezőktől teszik függővé, addig a kompetitív előnyök az ország gazdaságpolitikájától és a vállalati versenystratégiáktól. Az országokkal ellentétben a szubnacionális régiók ugyanazon árrendszer mellett versenyeznek, miközben a tényezők áramlása (munkaerő, tőke) megengedett, ezért a regionális gazdaságtanban nem a komparatív, hanem az abszolút előnyök a meghatározók (*Camagni* 2002).

A kérdéskör elméleti hátterével foglalkozók egy része a kompetitív előnyöket az **abszolút előnyök** szinonímájának tartják (*Camagni* 2002; *Hamalainen* 2003; *Neary*

<sup>73</sup> A külkereskedelemben a „komparatív előnyök törvénye szerint egy országnak azon árucikkek termelésére és exportjára kell szakosodnia, amelyeket relatíve alacsonyabb költségen tud előállítani, s azokat az árukat kell importálnia, amelyeket viszonylag magas költséggel termel” (*Samuelson-Nordhaus* 2000: 721). Ha az országok a komparatív előnyben lévő iparágakra összpontosítanak, akkor mindegyik ország jobb helyzetbe kerül. A komparatív előnyök elméletéről részletes ismertetés található *Krugman* és *Obstfeld* (2002), *Szentes Tamás* (1999), valamint *Török Ádám* (1986, 1989) munkáiban.

<sup>74</sup> *Leontief* 1954-ben a komparatív előnyök elméletének gyakorlati tesztelését végezte el a *Heckscher-Ohlin-féle* modell alapján az Amerikai Egyesült Államok külkereskedelmi szerkezetére. Fő megállapítása, hogy az export munkaigényes, az import pedig tőkeigényes volt, amely ellentmond a modell tényezőellátottságra vonatkozó következtetéseinek.

<sup>75</sup> A nemzetközi gazdaságtan meghatározó képviselőinek többsége továbbra is a komparatív előnyöket tartja a legfontosabb kategóriának és a méretgazdaságosság, technológiai externáliák stb. szempontjait is beépítik magyarázataikba (*Krugman-Obstfeld* 2002).

2003). Érvelésük szerint a transznacionális cégek bonyolítják le a nemzetközi kereskedelem jelentős részét, értéklánc-rendszerük sztenderdizálható (és kihelyezhető) tevékenységeit minél kisebb átlagköltségű országokba telepítve (és rögtön áthelyezve, ha megnőnek a költségek). A globális vállalatok nem egy-egy ország komparatív előnyeit mérlegelik, hanem a felmerülő vállalati költségeket (és kockázatokat) vetik össze. Az abszolút előnyökből következik, hogy nincs hatékony automatikus mechanizmus (pl. valutaleértékelés, avagy az árak/bérek rugalmassága), amelyik garantálja mindenki számára az előnyös munkamegosztást. Azaz napjainkban egy-egy ország szakosodását nemcsak komparatív előnyei, hanem egyre inkább a globális cégek stratégiai és költséglvárásai (mint abszolút előnyök) befolyásolják (Szentés 1999: 228-229).

#### 4.1.1. A kompetitív fejlődés szakaszai

A *Porter-féle* kompetitív fejlődésnek három szakaszát különböztetjük meg, az egyes szakaszokban az iparágak/vállalatok versenyelőnyeinek forrásai a rombuszmodellben (lásd 2. fejezet) rendszerezhetők. Mint ismertettük, a rombuszmodell bármelyik determinánsából adódhatnak vállalati és iparági versenyelőnyök. Ha nincs kiaknázatlan általános tényező (szakképzett munkaerő, olcsó természeti erőforrás stb.), akkor a rombuszon belül kell önerősítő (öngerjesztő) folyamatokat elindítani, a gazdaságfejlesztés során tudatosan megerősíteni a régió, a térség perspektivikus húzóágazatai üzleti sikerességéhez szükséges determinánsokat.

Az önerősítő folyamatok általános szempontjai (Porter 1990):

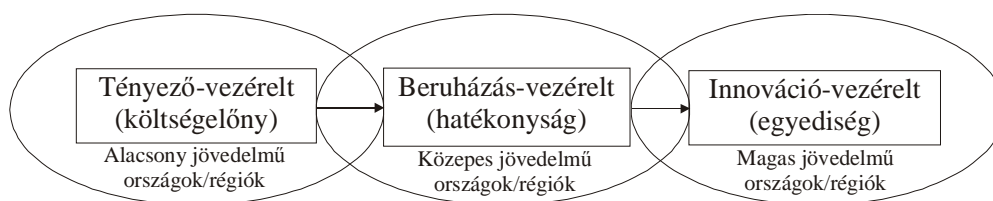
- a nemzetközi versenyelőnyök kezdetben általában valamilyen örökölt termelési tényezőn alapulnak,
- a fejlett gazdaságokban előtérben állnak a specializált termelési tényezőket előállító mechanizmusok (szakképzés, kutatás stb.),
- a hazai keresleti feltételek élénkülése is ösztönözheti versenyző cégek alapítását,
- a fejlődő országokban vagy az alapvető termelési tényezők (természeti erőforrások, tömeges munkaerőforrás stb.), vagy a növekvő helyi kereslet miatt alakulhatnak ki versenyágazatok,
- egyes versenypozíciók elvesztése gyakran a gazdaság egészségének jele, ugyanis a vállalatok a sztenderdizált, alacsony technológiai igényű, árérzékeny (költségelőnyökön alapuló) szegmensből átmehetnek az előnyösebb iparágakba, amelyek innovációigényes és differenciált termékeket állítanak elő.

Az országok (és régiók) fejlődésének magyarázatakor a **kompetitív fejlődés elmélete** a vállalati és iparági versenyelőnyök alapján három<sup>76</sup> egymásra épülő szakaszt

<sup>76</sup> Porter 1990-es művében még négy szakaszt különböztetett meg, negyediként említve a „jólét-vezérelt” (másképpen vagyon-vezérelt) periódust, amely bizonyos stagnálást, részben hanyatlást jelent (Lengyel 2000b; Török 2001a). Újabbán nem szerepel az utóbbi szakasz, mivel ez csak átmenetinek tűnik, ugyanis

különböztet meg (Lengyel 2000b; Porter 1990; Török 2001a). Porter újabb vizsgálataira támaszkodva a fajlagos GDP és a kompetitív fejlődés szakaszai közötti, a globalizációs folyamatok miatt egyre szorosabbá váló kapcsolatokat<sup>77</sup> emeli ki (Porter 2003). A megtermelt jövedelem, az egy lakosra jutó bruttó hazai termék (GDP/lakos) a gazdasági fejlettség szokásos mutatója, amely egyúttal a vállalatok munkaerőköltség-szintjével, valamint a helyi keresletet meghatározó jövedelemtömeg nagyságával is szoros kapcsolatban áll.

4.2. ábra A kompetitív fejlődés szakaszai



Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter (2003: 26-28) ábrái alapján.

A kompetitív fejlődés három, egymást követő szakaszánál nemcsak a mikrogazdasági üzleti környezet elemei, hanem a meghatározó (traded) iparágak versenystratégiái is különböznek (4.2. ábra):

- tényező-vezérelt,
- beruházás-vezérelt és
- innováció-vezérelt.

**(a) Tényező-vezérelt gazdaságban** az általános termelési tényezőkből származnak a vállalati versenyelőnyök és az export is: természeti erőforrások, alacsony képzettségű és bérű munkaerő stb., azaz a rombusznak csak egy (általában az input) determinánsa jelent versenyelőnyöket. Az **alacsony jövedelmű országok** a tényező-vezérelt szakaszban találhatók.

A vállalatok az árversenyt, a **költségelőnyt** helyezik előtérbe, azaz olcsó inputokon alapuló költségelőnyökkel versenyeznek (rendelkezésre áll az alacsony bérű munkaerő). A technológia alacsony szintű és más országokból vásárolják (importból származnak), nem saját fejlesztésűek, a termékek tervezése is gyakran a fejlett országokban történik. A helyi nagyvállalati stratégiák próbálnak vevő-orientált marketinggyakorlatot megvalósítani, de még nem foglalkoznak sem technológiai fejlesztésekkel, sem stratégiai szövetségekkel, mivel ezeket korainak tartják.

---

az innováció-vezéreltbe eljutott mindegyik ország kisebb-nagyobb ingadozásokkal, de meg tudta erősíteni gazdaságát, azaz innováció-vezérelt maradt (pl. Egyesült Királyság).

<sup>77</sup> Lásd a 2002-2003-as „The Global Competitiveness Report” Porter által készített MICI-indexét az országok versenyképességére (6. fejezet).

Igen szűkös a felkészült, nemzetközi üzleti tapasztalatokkal bíró, versenyképes menedzsment, ami korlátozza a nemzetközi együttműködéseket is, a vállalatok többsége nem önálló termékkel jelenik meg külföldön, hanem bedolgozója a fejlett országok globális cégeinek. Általában félkésztermékeket állítanak elő, a globális cégek értéklánc-rendszerében a helyi vállalatoknak korlátozott szerepük van, főleg munkaiigényes tevékenységet végeznek.

A kormányzat az üzleti környezet elemei közül főleg a gyengén kiépült és hiányos műszaki infrastruktúra (közlekedési és energetikai hálózatok stb.) fejlesztését támogatja. Valamint törekszik az üzleti környezet fejlesztésével a vállalati hatékonyság javítására: piaci verseny szabályozása, környezeti előírások stb., amelyek elősegítik, hogy átláthatóvá váljon a verseny, és ezáltal kiválasztódjanak a valódi versenyelőnyökkel rendelkező vállalatok (menedzsmentjük). Ebben a szakaszban a fejlett üzleti környezethez tartozó szolgáltatások (finanszírozás, kockázati tőke, tudományos és műszaki kutatások stb.) még nem kapnak prioritást, mivel még nincs tömeges valós vállalati igény rájuk.

A vállalatoknak ritkán van kapcsolatuk a termékek végső felhasználóival, emiatt csak késve érzékelik a kereslet változását, így az ilyen gazdaság érzékeny a külső változásokra, a világpiac ciklusaira, az árfolyamváltozásokra. A fejlődő országok szinte kivétel nélkül ebbe a csoportba tartoznak, napjainkban a természeti kincsek, mezőgazdasági tömegtermékek mellett feldolgozóipari (félkész)termékeket is exportálva.

**(b) Beruházás-vezérelt gazdaságban** az általános termelési tényezők mellett a fejlett tényezőkbe történnek erőteljes és agresszív beruházások. A belföldi verseny egyre intenzívebb, mind az egyének, mind a vállalatok motiváltsága erősödik, a belföldi kereslet mérete és növekedése versenyelőnyöket generál, azaz a rombusznak két-három determinánsán alapulnak az iparági versenyelőnyök.

A **közepes jövedelmű országokra** a beruházás-vezérelt szakasz jellemző, meghatározó vállalataik törekszenek kiépíteni teljes értékláncukat és bevezetni „márkanévüket” külföldön is, azaz saját arculattal és önállóan próbálnak kilépni a globális versenybe, nem pedig más bedolgozójaként. Fő céljuk olyan minőségű termékek előállításra, amelyek megfelelnek a nemzetközi sztenderdnek, emiatt a vállalatok külföldről vásárolt, a világpiacon elérhető legjobb technológiákat alkalmazzák. A hazai vállalatok által vásárolt licencek, know-how-ok mellett a modern technológia a külföldi működtetőke révén is megjelenik. A méretgazdaságosságból eredő előnyök megerősödnek és a termelékenység ugrásszerűen javul, de a versenyelőnyök főleg a tömegtermékek előállítása **hatékonyságának javulásából** adódnak.

A vásárolt technológiák általában nem a legújabbak (azokat a vezető cégek nem adják tovább), ezért javításukra és fejlesztésükre is erőfeszítések történnek, kiépülnek a vállalati fejlesztő részlegek, intézmények. Megerősödnek és rendszeressé válnak az egyetemi-iparági (vállalati) együttműködések, előtérbe kerülnek a fejlesztő intézetek minőségi tevékenységei, főleg a modern külföldi technológiák átvételében és továbbfejlesztésében. A vállalatok egyre inkább érzékelik az innovációs tevékenységek szük-

ségességét, de még nem készültek fel bevezetésükre. Hasonlóan a klaszterek is csak igényként jelennek meg, mivel az érdemi innovatív együttműködések esetlegesekek.

A kormányok a modern műszaki (autópályák, repülőterek, kommunikációs hálózatok stb.) infrastruktúra, a vállalkozásbarát adminisztráció létrehozása mellett a humán erőforrás felkészítésére, a szakképzésre, a műszaki és üzleti ismeretek elterjesztésére is törekszenek. A képzettebb munkaerő és a növekvő technikai ismeretek alacsony bérekkel társulnak, ami forrását jelenti a további beruházásoknak. Gyakoriak a vezetői tréningek, amelyek a menedzsment-ismeretek és -tapasztalatok széles körű elterjesztésével a döntéshozó és -előkészítő bázist szélesítik.

A vállalatok kiépítik nemzetközi kapcsolataikat, az iparágak egy szűk körében az egész értékláncot átfogják és megteszik első lépéseiket nemzetközi versenyelőnyök szerzésére, amelyek főleg alacsony bérköltségeken és olcsó tömegtermékeken alapulnak. E gazdaságok exportja főleg a feldolgozóiparból származik. A kormányzati politika arra irányul, hogy néhány kiválasztott iparág versenyelőnyökre tegyen szert, ennek érdekében exporttámogatást nyújt, protekcionista politikát folytat (direkt, avagy indirekt módon), az infrastruktúrát a kedvezményezett iparágak igénye szerint fejleszti (képzést, közlekedési rendszert stb.). A pénzügyi szolgáltatások felértékelődnek, a tőzsdei szolgáltatások alapvető fontosságúak a vállalati tőkeigények kielégítéséhez. Ezek az országok még érzékenyek a külső válságokra, pénzügyi krízisekre és a húzóágazatoknak számító iparágak termékei iránti kereslet változásaira.

**(c) Innováció-vezérelt gazdaságban** a rombusz mindegyik determinánsa és a közöttük levő kapcsolatok egyaránt versenyelőnyöket jelentenek, a **magas jövedelmű országok** ebben a szakaszban találhatóak. A belföldi keresletnek van igényes szegmense, a vállalatok egyedi termékeiket, szolgáltatásaikat már önálló márkanevvel állítják elő, az egész világon forgalmazzák, sőt alapvető érdekük a nemzetközi piacok kiszélesítése.

A kapcsolódó és támogató iparágak is megerősödnek, a fejlett és specializált termelési tényezők létrehozásán van a hangsúly. A vállalatok nemcsak vásárolnak technológiákat, hanem fejlesztenek is újakat, amelyek főleg az új fogyasztói igényeket kielégíteni képes **innovatív termékek és szolgáltatások** előállításához kötődnek. Először vertikális hálózatokból formálódó klaszterek jönnek létre, majd a dinamikus gazdaságokban horizontális kapcsolatokon alapuló klaszterek is a sikeres iparágak együttműködéséből, amelyek a fokozódó specializáció következtében lokálisan is koncentrálnak. Jellemző, hogy megjelennek az igényes szolgáltatásokra épülő olyan új iparágak, amelyek nemzetközi versenyelőnyökkel bírnak.

Kiépülnek azok a kapacitások, amelyek lehetővé teszik, hogy a vállalatok mindegyik fontos tevékenységi területükön innovációra legyenek képesek, vagy elérjék az innovatív lehetőségeket (intézményeket, kreatív egyéneket), mivel a vállalati sikeresség egyértelműen az innovációtól függ. A vállalati szervezetek is átalakulnak az innovatív tevékenységek feltételei szerint, a felelősség (és hatalom) nagy része önálló alsóbb döntési szintekre kerül, elterjednek a fizetésen kívüli egyéb ösztönzők és lojalitást erősítő kompenzációk. Az üzleti, intézményi környezet is innováció-orientált: a kutató



és fejlesztő intézetek minősége és elismertsége javul, a tudományos és műszaki kutató-sok támogatása megnő, a kutatóintézetek és vállalatok együttműködése kiterjedt és erőteljes, a kockázati tőke bőséges és könnyen elérhető, a helyi kereslet igényes (amit a szabványok előírásai és ellenőrzése is támogat), a cégek közötti helyi verseny átlátható és élénk.

A kormányzati politika elveszti korábbi kiemelkedő szerepét, a magánszektor válik a regionális, iparági fejlesztési stratégiák főszereplőjévé. A kormányzat indirekt módon ösztönzi a fejlett tényezők létesítését, a belföldi versengés erősödését, új üzleti vállalkozások létrejöttét, klaszterek formálódását stb., azaz bármelyik iparág versenyelőnye-ihöz szükséges modern üzleti környezet kialakulását és rugalmas alkalmazkodását a globális verseny új jelenségeihez. Ezek a gazdaságok magas részesedéssel bírnak a szolgáltatások piacain és rugalmasan viselik el a külső válságokat.

A fenti szakaszos fejlődési modell alapvetően a globális vállalati versenyelőnyök forrásait általánosítva von le következtetéseket az országok fejlődésére. Több példa említhető az országokra, pl. Szingapúr, Tajvan és Korea a tényező-vezérelt szakaszból átkerült 1990-ig a beruházás-vezérelt szakaszba (Porter 1990). Olaszország és Japán mintegy három évtized alatt jutott el az olcsó és gyenge minőségű tömegtermékek gyártásától, azaz a tényező-vezérelt szakaszból az innováció-vezéreltbe. Szingapúr és Tajvan erőfeszítéseket tesz arra, hogy bekerüljön az innováció-vezérelt szakaszba, de ez lassú folyamatnak tűnik, mivel nemcsak a vállalatoknak kell új típusú stratégiákat kidolgozniuk, de a kormányzatnak is új intézményeket és intézményi működési formákat kell kialakítania, együttműködve a magánszektorral (Porter 2003: 29). Látható, hogy az országok különböző módon kapcsolódnak a globális gazdasághoz, a szakaszok mindegyike nagyon eltérő bázisát nyújtja a kompetitív előnyöknek, ezáltal a rombusz-modellnek más-más determinánsa kerül előtérbe.

A kompetitív fejlődés szakaszai kiemelik, hogy a különböző fejlettségű országok meghatározó vállalatai milyen stratégiával vesznek részt a globális versenyben. Ezek a vállalati stratégiák összefüggnek az adott ország gazdasági fejlettségével, az infrastruktúra és intézményi háttér kiépültségével, a munkaerő felkészültségével stb. Nyilván egyetlen ország sem homogén a vállalati stratégiákat tekintve, de nem is lehetnek nagyon eltérőek a globális versenyben részt vevő domináns ágazatokban, mivel ugyanazon makroökonómiai környezetben működnek és hasonló mikroökonómiai alapokra támaszkodnak.

#### **4.1.2. A kompetitív regionális fejlődés alapjai**

Az országok kompetitív fejlődési szakaszainak egymást követő sorrendje, illetve összekapcsolásuk a fajlagos kibocsátás (jövedelem, fejlettség) szintjével logikusan következik a vállalati versenyelőnyök forrásainak típusaiból. Ez a gondolatrendszer és tipizálás, a meghatározó iparágak versenyelőnyeinek aggregálása véleményem szerint kiválóan felhasználható a **kompetitív regionális fejlődési szakaszok** elkülönítésére,

így a hazai régiók fejlődésének és versenyképességének elemzésére is. Nemcsak azért, mert a GDP a regionális versenyképesség egyik mutatója (erre a későbbiekben még részletesen kitérünk), hanem azért is, mert a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák aktuális céljainak és lépéseinek nyilvánvalóan a vállalati stratégiákkal kell összhangban lenniük. A kompetitív regionális fejlődést alapul véve kulcskérdés: mit lehet és kell tenni egy régióban azért, hogy gazdasági növekedése (GDP/lakos) dinamikus legyen, azaz egy adott szakaszból a következőbe kerüljön? Erre a kérdésre a 12. fejezetben térünk ki a négyfázisú modell bemutatásakor.

A kompetitív fejlődési szakaszok csak elméleti kategóriák, egy-egy ország besorolása sem mindig egyértelmű, mivel eltérő szakaszba tartozó iparágakkal is rendelkezhetnek. Főleg a fejlődő országokban alakulhat ki duális gazdaság, a beruházás-vezérelt exportágazatok mellett tényezővezérelt iparágak is működnek (bányászat, textilipar stb.). A termelési tényezők országon belüli mobilitása, a bérek kiegyenlítődése miatt viszont hosszabb ideig általában nem állnak fenn ezek a különbségek (nyilván feltételezve a modern iskolarendszert).

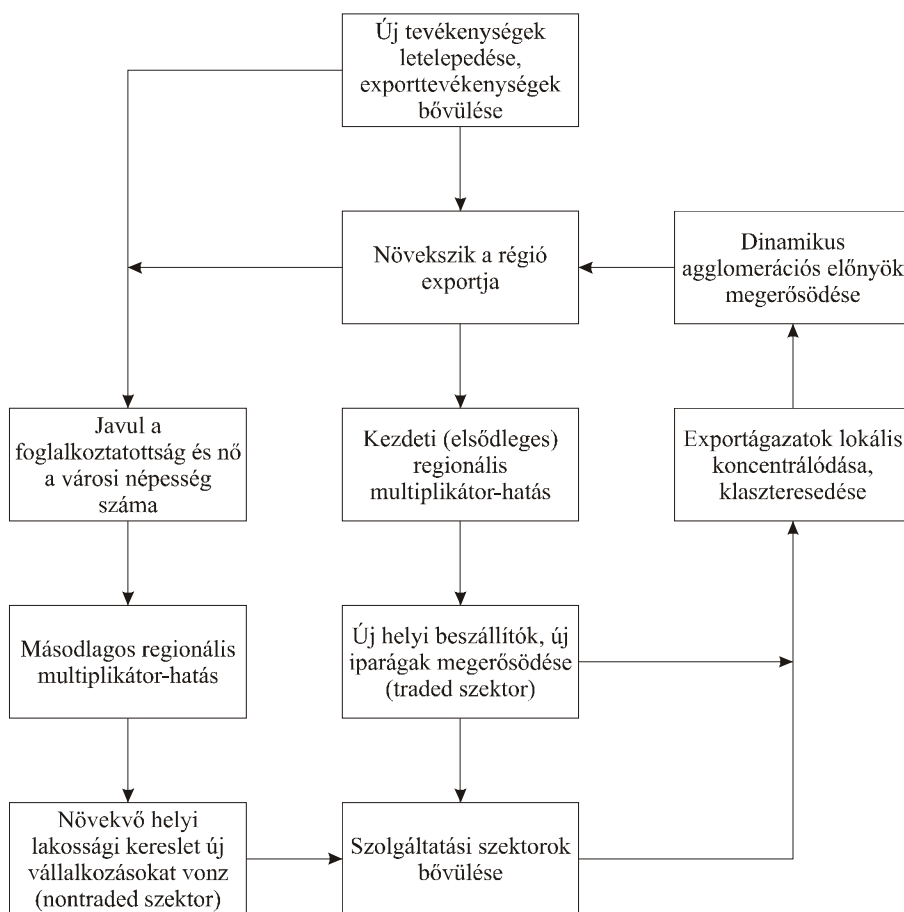
A régiókra vonatkozó **kompetitív fejlődés elemzésénél** még nehezebb az egyes iparágak versenylőnyei alapján következtetéseket levonni egy adott régió aggregált versenylőnyeiére, ugyanis szinte mindegyik térségben megadhatók olyan iparágak, vállalatok, amelyek versenystratégiai és –előnyei különböző szakaszbeli jellemzőkkel írhatók le. Célszerű a fentiek miatt a régiók azon gazdasági szektorait áttekinteni, amelyek meghatározzák a fejlődési szakaszokat. Az egyes szektorok eltérő fejlesztési szempontjai főleg a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához fontosak.

A **regionális gazdaságfejlesztés** lényege: a régióban működő vállalatok versenylőnyeiének megerősítése, részben a vállalati stratégia és működés hatékonyabbá válásának elősegítésével, részben a lokális üzleti környezet feltételeinek javításával. Főleg a vállalkozások érdekeiből kell kiindulni, mivel a jövedelemtermelés és foglalkoztatás javítására ők képesek (és nem az intézmények). A különböző iparágak, vállalatok eltérő stratégiai (és érdekei), termelékenységük javításának eltérő forrásai miatt a vállalkozások alapvető csoportjaira más-más programokat kell kidolgozni. Elsősorban olyan vállalatokra, iparágakra kell koncentrálni, amelyek a régióban **térségi bázissal rendelkeznek**. Egy-egy régió versenyképességének javulása az ott térségi bázissal rendelkező klaszterek, azaz régióon kívülre is termelő/szolgáltató húzóágazatok sikerességétől várható el (Lengyel 2001b; Porter 2003). A kompetitív fejlődésből kiinduló és a klaszterek megerősödését támogató regionális gazdaságfejlesztés a közismert gazdasági bázis (economic base), másképpen exportbázis elméletre vezethető vissza, amely postkeynes-i gondolatrendszerre épül.

A **gazdasági bázis** elmélet kiindulópontja: a kibocsátást és a fejlődést akkor lehet dinamikusán élnéskíteni, ha a termékek/szolgáltatások jelentős része régióon kívül értékesítődik, amihez általában új tevékenységek megjelenése szükséges (Armstrong–Taylor 2000; Malecki 1997; Illés 1975; Reznitzer 1994). Ezáltal pótlólagos jövedelmet vonunk be a régióba, amely lehetőséget nyújt az exportot előállító gazdasági tevékenységek körének bővítésére. Az exportból származó jövedelem bizonyos regionális

multiplikátorok segítségével tovagyűrűző hatásokat válthat ki, ezáltal felgyorsíthatja a helyi gazdasági fejlődést (4.3. ábra). Elindul egy körkörös (circular) és **kumulatív fejlődési folyamat**, amely öngerjesztő módon tartósíthatja a régió gazdasági növekedését.

4.3. ábra. A regionális gazdasági fejlődés kumulatív folyamata



*Forrás: a szerző saját szerkesztése Malecki (1997: 16) ábrájának felhasználásával.*

Egy új gazdasági tevékenység megjelenése (pl. egy nagyobb beruházás), avagy egy meglévő exporttevékenység rohamos bővülése az ún. **kezdeti (elsődleges) regionális multiplikátor-hatáson** keresztül lehetővé teszi, hogy azok a vállalkozások is növekvő jövedelemhez jussanak, megerősödjenek és esetleg önállóan exportra is termeljenek, amelyek beszállítók, üzleti partnerek ennél az új tevékenységnél. Ezek a beszállítók nyilván pótlólagos keresletet keltenek a helyi üzleti szolgáltatások iránt (szállítás,

energia, ingatlanhasználat, adatfeldolgozás, jogi és üzleti tanácsadás, könyvelés stb.), ezáltal élénkítik a gazdasági kibocsátást.

Mind az exporttevékenységeknél, mind a hozzájuk kapcsolódó új iparágakban nő a foglalkoztatottság és a városi népesség<sup>78</sup> száma is, ezáltal nő a helyben elköltött lakossági jövedelem (nagyobb bértömeg), élénkítve a helyi szolgáltatások iránti keresletet és odavonzva újabb vállalkozásokat, így az ún. **másodlagos regionális multiplikátorhatáson** keresztül is élénkül a gazdasági növekedés. Az új iparágak és a bővülő szolgáltatások az erőteljes nemzetközi versenyre reagálva részben a szállítási (és egyéb tranzakciós) költségek mérséklésére, részben a fellépő extern hatások kihasználására lokálisan koncentrálnak, ezáltal lehetőség nyílik a dinamikus agglomerációs előnyök megerősödésére is, amelyek elősegíthetik az export további bővülését.

A fenti leegyszerűsített gondolatmenetből is látható, hogy a gazdasági tevékenységek két csoportját különböztethetjük meg: az **alaptevékenységeket** (export, régió kívüli kereslet kielégítése), másképpen **bázistevékenységeket** és a **nem-alaptevékenységeket** (helyi kereslet kielégítése), másképpen **helyi tevékenységeket** (főleg helyi szolgáltatásokat). Az alaptevékenységek a régió kívüli piaci kereslettől és annak változásától függenek, míg a nem-alaptevékenységek főleg az exporttevékenységek nagyságától és teljesítményétől. A modell gyakorlati alkalmazásakor gondokat okoz egy régióban a gazdasági tevékenységek közül az alaptevékenységek körének meghatározása (főleg a halászatot, bányászatot, mezőgazdaságot és feldolgozóipart szokták idesorolni). Nyilván a két tevékenységcsoportot nem lehet mereven elválasztani, bizonyos tevékenységek helyi és régió kívüli igényeket egyaránt kielégíthetnek.

Ez az egyszerű modell természetesen eltekint a régió kívüli jövedelemtranszfertől, más régiókból érkező termékektől, a megtakarítások alakulásától, a bérek növekedésétől, az import nagyságától stb. A gyakorlatban viszont igen jól hasznosítható gondolatokat tartalmaz a regionális gazdaságfejlesztéshez, pl. az Amerikai Egyesült Államokban az innovációs klaszterek (Porter 2001a), illetve az Egyesült Királyságban a regionális klaszterek (Miller et al 2001) lehatárolásánál és fejlesztésénél szintén ebből a modelltől indultak ki, mégha jelentősen kiegészítve is.

A fenti gazdasági bázis modell alapján és a regionális gazdaságfejlesztés szempontjából, a célpiacon és jövedelemforrások szerint az alábbi gazdasági szektorokat különböztethetjük meg (Porter 2001a):

1. **Bázis (tradeable, traded) szektor:** a régió kívüli keresletet kielégítő, több esetben exportra termelő cégek (feldolgozóipar, üzleti szolgáltatások, szállítás stb.). Ez

---

<sup>78</sup> Városi népesség (urban population) alatt nem a városi jogállású településeken élőket értjük, hanem azokat, akik háztartásuk életviteléhez egyre nagyobb mértékben vásárolják a szolgáltatásokat: élelmiszert boltban vásárolnak, gyakran étteremben étkeznek, mosodában mosatnak, a lakásfelújítást vállalkozókkal végeztetik stb., azaz jövedelmüket elkölthetve hozzájárulnak a helyi vállalkozások megerősödéséhez. Míg a rurális népesség döntően önellátó: élelmiszert termel, otthon főz és mos, házfelújításait jórészt maga végzi stb., azaz alig vásárol szolgáltatásokat.

- a szektor erőteljes növekedésre képes, így pótlólagos jövedelmet tud bevonni a régióba, mivel a globális piac lehetővé teszi a cégek gyors növekedését.
2. **Helyi (non-tradeable, nontraded) szektor:** a helyi (régió belüli) keresletet kielégítő tevékenységek, főleg szolgáltatások nyújtása a háztartások és a településen működő kisebb cégek részére (kiskereskedelem, háztartási eszközök javítása, helyi építőipar, valamint villamosenergia-, víz-, gázszolgáltatás stb.). Ezen szektor növekedését a helyi fizetőképes kereslet nagysága korlátozza, a cégek csak egymás rovására tudnak a helyi piacon nagyobb részesedést szerezni.
  3. **Erőforrás-függő (resource-dependent) szektor:** a fenti két szektor kombinációja, az immobil természeti erőforrásokhoz kapcsolódó, avagy a beáramló jövedelmekre, a településre jövők igényeinek kielégítésére szerveződött tevékenységek (turizmus, egészségügyi szolgáltatások, felsőoktatás stb.). Ekkor térségen kívüli jövedelem áramlik a helyi cégekhez, intézményekhez (szállodák, éttermek, klinikák, egyetemek stb.), így a helyi szektor árbevétele (és kibocsátása) is megnő.

A fenti csoportosítás alapján a kompetitív regionális fejlődés vizsgálatokor elsősorban két nagyobb célcsoportra kell koncentrálni: a **helyi térségi bázisú traded szektorra** és az **erőforrás-függő szektorra**. Ez a két szektor képes piacai bővítésére, emiatt érdekelt az innovációkban, új technológiák bevezetésében, a vállalati stratégiák javításában, a helyi vállalati együttműködésekben (elsődleges regionális multiplikátorhatások), hálózatok és klaszterek kialakulásában stb. Ez a felismerés tükröződik abban, hogy a külföldi működőtőke vonzását és a turizmus ösztönzését mindenütt fontosnak tartják. A fejlett országokban a traded szektor szükségszerűen klaszteresedik.

A helyi (nontraded) szektorban az egyes cégek piaci részesedésének bővülése, munkatermelékenységük javulása (pl. új technológia bevezetésével) általában néhány helyi versenytárs tönkremenetelével, foglalkoztatottjainak elbocsátásával párosul. A nontraded szektor összesített kibocsátása akkor tud bővülni, ha a regionális multiplikátorhatások érvényesülnek, azaz megnőnek a másik két szektorból „túlcserdülő”, helyben elköltethető jövedelmek (Armstrong–Taylor 2000; Malecki 1997). Általában jellemző, hogy a foglalkoztatottak<sup>79</sup> fele-kétharmada a nontraded szektorban dolgozik, azaz a legnagyobb foglalkoztató.

A regionális gazdaságfejlesztés során egymástól eltérő programokat kell kidolgozni a fenti szektorokra, illetve a szektorokon belül is az eltérő jellemzőkkel bíró vállalatok csoportjaira, iparágakra. Nemcsak a vállalati szektorok szerinti előbbi elkülönítés lényeges, hanem a **vállalati döntési központok (hazai/térségi bázis) térbeli elhelyezkedése is**, mivel a vállalati stratégiák kidolgozása és végrehajtása a stratégiai döntési központokon múlik. Egy-egy telephelyet könnyen át lehet helyezni egy másik régióba, de a döntéshozó részlegek (és szakemberek) szinte mindig helyben maradnak, azaz a térségi bázis ritkán változik.

<sup>79</sup> Az USA-ban a Porter által irányított innovációs klaszter vizsgálat felmérései szerint a traded szektorban dolgozik a foglalkoztatottak 32 %-a, a nontraded-ben 67 %-a, míg az erőforrás-függőben 1 %-a (Porter 2001a).

A vállalatok nagyságát is figyelembe véve a **traded szektorbeli cégek alaptípusai**, amelyek eltérő módon vonhatók be a regionális gazdaságfejlesztésbe (Lengyel 2002a):

1. **Külső térségi bázisú (globális) cégek telephelyei:** jelentős lehet a foglalkoztatási szerepük, továbbá minták nyújtása, új technológiák megismertetése és a helyi KKV-kkal, mint beszállítókkal való együttműködésük.
2. **Helyi térségi bázisú nagyvállalatok:** régió kívüli igényeket kielégítve „megedződnek” a globális versenyben, érdekük a versenyképes helyi beszállítók körének növelése, dinamikus agglomerációs előnyökre törekedve partnerek az innovációk kidolgozásában, és érdekeltek a helyi intézmények színvonalas szolgáltatásaiban.
3. **Helyi KKV-k:** önállóan, vagy egy nagyvállalathoz kapcsolódva külső piacokról származó és/vagy beáramló jövedelemre tesznek szert, kiszolgáltatottak az erős versenyben, ezért mindenképpen szükségük van hálózatokra, klaszterekre és megosztható (emiatt olcsóbb közös) szolgáltatásokra.

A gyakorlatban a traded szektor fenti hármas csoportosítása nem alkalmazható me-reven, elég nagy átfedések vannak az egyes típusok között, viszont a „fejlesztési logikához” kiválóan hasznosítható keretet nyújt. A szektorok közötti kapcsolatok erősek, mivel versenyképes traded szektor csak színvonalas helyi szektor esetén tud tartósan megerősödni. Fordított hatás is megfigyelhető, a gyorsan javuló termelékenységű exportcégektől átkerülnek az új megoldások, minták, szervezési módok stb. a helyi cégekhez is, akik megkésve, de szintén javítani tudják termelékenységüket. Ezáltal a kompetitív regionális fejlődés lényegében a postkeynes-i gazdasági bázis (export-bázis) elmélet hagyományos gondolatköre aktualizálásának tekinthető.

#### 4.1.3. Kompetitív telephelyválasztás

A kompetitív regionális fejlődés alap gondolatait felhasználva a gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásának napjainkban megfigyelhető törvényszerűségei (a telephelyválasztás) elméleti magyarázatára is történtek kísérletek. A célpiacok szerinti (traded, nontraded) felosztásból kiindulva, az exportbázis elméletre támaszkodva *Storper* továbbfejlesztette *Scott* tranzakciós költségek nagyságára és az extern hatások erősségére visszavezetett (2.4.1. alpont) tipizálását (*Storper* 2000). Nyilván *Storper* épített „szentháromság-modelljének” alap gondolataira, a technológiai váltás fontosságára, a nem-üzleti interdependenciákra, a kapcsolati tőkére vonatkozó megállapításaira (2.4.2. alpont).

A tranzakciós költségeknél két típust különíthetünk el. Az első típus egy vállalat és **termékpiaca közötti térbeli tranzakciós költségek** (downstream), amelyek a szállításon kívül főleg a termékpiacról való információk gyűjtéséhez, a szerződéskötéshez és – módosításhoz, kapcsolattartáshoz kötődnek. A másik típus az egyes hálózati szereplők

közötti **együttműködés tranzakciós költségei egy értéklánc-rendszeren, termelési láncban belül** (upstream). Utóbbi esetben, ha egy nagyvállalaton belül van a teljes termelési lánc, akkor vállalati részlegek közötti tranzakciós költségekről van szó. Mindkét típusnál, ha alacsonyak ezek a tranzakciós költségek, akkor izoláltan, a termékpiactól, avagy az üzleti partnerektől távol is végezhetőek ezek a tevékenységek. Hasonlóan, ha a tranzakciók mindkét típusánál nőnek a költségek, akkor a térbeli koncentráció szükségzerűen felerősödik.

A gazdasági tevékenységek térbeli eloszlását két dimenzió (tengely) mentén vizsgálhatjuk (4.1. táblázat). A vízszintes tengelyen a termelési költségen felüli, a termékek piacra juttatásának, a szállítási és termékpiaci tranzakcióknak együttes költségei szerepelnek. Így ez a tengely a regionális gazdaságtan hagyományos, a szállítási költségeket minimalizáló (Weber, Lösch) megközelítéseihez áll közel. A függőleges tengelyen az ugyanazon termelési láncban egymáshoz kapcsolódó üzleti partnerek közötti rendszeres tranzakciók költségei, továbbá az externáliák, közülük is a tudás elterjedése (knowledge spillovers) iránti igények (főleg a hallgatólagos tudás megosztására) és a termelés mérethozadéka szerepel.

4.1. táblázat. Általános telephelyelmélet: a gazdasági tevékenységek térszerkezete

		Szállítási és termékpiaci tranzakciós költségek nagysága		
		Alacsony	Közepes	Magas
Együttműködési költségek nagysága, externáliák fontossága, tudás túlsorodulása és a termelés mérethozadéka	Alacsony	Izolált és szétszórt telephelyek (tartozhatnak nemzetközi ellátási láncban)		Piachoz települt izolált telephelyek (tartozhatnak nemzetközi ellátási láncban; importigényesek)
	Közepes	Nagyméretű szétszórt telephelyek (magas export, komplex ellátási lánc)	Nagyméretű összekapcsolódott telephelyek (magas export?, komplex ellátási lánc)	Piachoz települt nagyméretű telephelyek (import ellátási lánc)
	Magas	Összekapcsolódott klaszterek (exportorientáltak)	Szuperklaszterek (exportorientáltak)	Piachoz települt izolált klaszterek (import ellátási lánc?)
		<i>C</i>	<i>C, D</i>	<i>B</i>
		<i>C, D</i>	<i>C, D</i>	<i>B</i>
		<i>A</i>	<i>A</i>	<i>B</i>

Forrás: a szerző saját szerkesztése Storper (2000: 160) táblázatának felhasználásával.

Napjainkban az iparágon belüli és iparágak közötti kapcsolatok sokszínűek és egyre élénkebbek, főleg a tömeges kiszervezések és a szolgáltatások iránti növekvő igények miatt.

nyek miatt. Elsősorban a high-tech, a szolgáltatás-intenzív, a marketing igényes stb. tevékenységek érzékenyek ezekre a költségekre. Az is megfigyelhető, ha erős az externáliák iránti igény, akkor általában magas az együttműködéshez kötődő tranzakciók költsége is. A vízszintes tengelyen erőteljesebb polarizáció érzékelhető, mivel alacsony együttműködési költségek esetén a szállítási költségektől függően csak kétféle telephelyválasztás tűnik racionálisnak.

Jellemző a termelési láncon belüli (függőleges tengely) tranzakciók fontosságára, hogy a fejlett gazdaságokban a javak eladók-vevők közötti áramlásából kb. kétharmadnyi a félkésztermékek, azaz közvetlenül nem fogyasztható termékek aránya (Storper 2000: 148). Megkülönböztethetjük a „hard” tranzakciókat, amelyek a helyben levő beszállítókkal való könnyebb (olcsóbb) és elfogadhatóan kalkulálható költségű kapcsolattartást jelentik. Míg a „soft” (nontraded, indirekt) tranzakciók a tudás elterjedése, az extern hatások, a magatartásminták, az emberi viszonyok stb. körébe tartoznak, nyilvánvalóan az ilyen tranzakciók költségei és hozadéka nehezen becsülhetők.

A tevékenységek térbeli elhelyezkedése ezen két dimenziót tekintve hasonló a Scott által felvázolthoz (2. fejezet). Ha egy termék piacra szállítási költségei alacsonyak, akkor az üzem szinte bárhol lehet (nyilván elsősorban a termelési költségek, főleg a bérköltségek alapján kell dönteni), de amint megnőnek a szállítási és termékpiaci tranzakciós költségek, egyre inkább érdemes a piachoz közel települni. Ugyanígy, ha a termelési láncban az együttműködés költségei alacsonyak és nincs igény extern hatásokra sem, akkor kisebb izolált telephelyek alakulnak ki, amelyek szinte bárhol lehetnek. De amint megnő a függőleges tengelyen jelzett tényezők fontossága (pl. immobil termelési tényezők esetén), akkor egyre nagyobb telephelyek jönnek létre és összekapcsolódó klaszterek szerveződnek, mivel csak így lehet minimalizálni az együttműködés költségeit és élvezni a pozitív extern hatásokat, hozzáférni a hallgatólagos tudáshoz. Élesen elválik egymástól a végrehajtó jellegű telephely (plant) és a klaszter. Nyilván telephely esetén általában a döntési központ (vállalati központ) egy másik régióban van, míg klaszternél éppen a döntéshozó részlegek „tömörülése” (tér-ségi bázisa) a lényeges jellemző.

Napjainkban négyféle tevékenység-típus adható meg, amelyek telepítési döntései nagyjából ezen két tengely mentén felvázolhatók (Storper 2000: 159-162):

- **„A típus”**: speciális képzettséget igénylő tevékenységek, amelyek az egész világpiacot ellátják. Egyrészt ezek a „győztes mindent visz” jellegű tevékenységek (pénzügyi szolgáltatások, média, sport, film, üzleti tanácsadás stb.), amelyek határköltsége nagyon alacsony, így bizonyos mennyiség (termelési méret) felett rohamosan esik a javak ára. Másrészt a fejlett országok export-orientált, azaz traded szektorú, speciális iparági klaszterei (egészségügyi gépek, nagyteljesítményű számítógépek, fénymásolók stb.), amelyek kulcsvállalatai innováció-vezérelt stratégiákat valósítanak meg.
- **„B típus”**: részlegesen vagy teljesen nontraded termékek és szolgáltatások, amelyek csak helyben nyújthatók. Ezek a tevékenységek térben dekoncentrálódnak, a fogyasztókhöz (piachoz) közel települnek (tömegtermelést folytató építőanyagipar,



- háztartási eszközök javítása, kórházi szolgáltatások, bevásárló központok stb.), de ide tartozik az élelmiszeripari tevékenységek többsége is.
- „**C típus**”: globálisan értékesíthető javakat előállító termelési láncok, amelyek sztenderdizált, rutinszerűen végezhető feldolgozóipari vagy szolgáltató tevékenységekből állnak (footloose tevékenységek). Alacsonybérű országokba települnek, mivel elenyészőek a tranzakciós költségek és ezen tevékenységeknél extern hatásokra sincs szükség. Részben import-érzékeny feldolgozóipari (összeszerelő-ipar, elektronikai tömegcikkek stb.), részben rugalmas tömegtermelést megvalósító tevékenységek (háztartási tömegcikkek, alkatrészecskék stb.).
  - „**D típus**”: globálisan megtámadható piacok, ahol egyaránt alacsonyak a belépési és kilépési korlátok, döntő a gyors és megbízható információáramlás és a tömeges munkaerőigény. A nagyobb méretű termelés miatt jelentős nagyságú, nagy létszámú telephelyek alakulnak ki, ahol a tudás túlcserélődése (főleg az információk gyors elterjedése, informatikai hálózatok alkalmazása), a piaci változásokhoz való gyors alkalmazkodás is lényeges. Ezek főleg a rugalmasan áttelepíthető, bér munka jellegű, helyhez nem kötött, döntően import-érzékeny feldolgozóipari tevékenységek (textilipar, cipőipar stb.).

Nyilván a fenti négy alaptípus csak jelzi, hogy a vállalati tevékenység jellegétől és az alkalmazott stratégiától (benne a technológiától) függően eltérő módon szerveződik térben a gazdaság. Ez a tipizálás viszont rámutat arra, hogy a globális vállalatok telephelyválasztásában megfigyelhetők bizonyos gazdasági törvényszerűségek, amelyek részben költségekben közvetlenül megadhatók, részben a kockázatokat, a versenyelőnyök tartósságát fejezik ki. Az is egyértelmű, hogy napjainkban egy-egy tevékenység statisztikai ágazati besorolása csak iránymutató jellegű, mivel pl. a cipőiparban lehet olcsó tömegtermékeket gyártani (kínai, vietnami sportcipők), de lehet rugalmas specializációban, kisvállalkozások által magas minőségű, kis sorozatú, igényes cipőket is előállítani (pl. az olasz bőrcipő klaszterben).

Ez a két dimenzió nemcsak *Scott* megállapításait egészíti ki, hanem a *Krugman*-féle térgazdaságtan alap gondolataihoz is közel áll, mivel a növekvő mérethozadék és az extern hatások (függőleges) a térbeli koncentráció (centripetális erők), míg az alacsony szállítási és tranzakciós költségek (vízszintes) a térbeli izoláció (centrifugális erők) irányába hatnak. De ez a modell *Hoover* regionális gazdaságtani „alapköveivel” (lásd 2. fejezet) is szinkronban van, mivel a vízszintes tengelyen a szállítási költség, míg függőleges tengelyen a térbeli koncentráció érhető tetten. *Storper* ismertett modellje azért is figyelmet érdemel, mert alkotó módon ötvözi a mérvadó regionális tudományi irányzatokat: a *Porter*-féle regionális klaszterek létrejöttét összhangba hozza *Krugman*, *Hoover* és *Scott* tranzakciós költségekre és extern hatásokra alapozó gondolataival.

A kompetitív regionális fejlődés a gazdasági bázis elméletére épül, emiatt a gazdaságfejlesztési stratégiáknál meg lehet adni a kulcsszereplőket is. Döntő a régió kívüli piacokra termelő iparágak által a külső jövedelmek bevonása, amely a regionális

multiplikátor-hatások révén egy kumulatív fejlődést indukálhat. Viszont lényeges a **tevékenységek jellege** is térbeli elhelyezkedésüknél, mivel eltérő nagyságú tranzakciós költségeket és extern hatásokat igényelnek, amelyeket a vállalati stratégiák kidolgozásánál figyelembe vesznek. Mindez azt is jelenti, hogy a globális vállalatok térségi bázisa (ahol igen magasak a tranzakciós költségek, a tudás túlsordulása, externáliák jelentősége) ösztönzi a klaszterek kialakulását, míg alacsony tranzakciós költségű tevékenységeknél a telephelyek szétszóródhatnak. Mind a traded szektorra vonatkozó, mind a tranzakciós költségek jelentőségét kiemelő gondolatok felhasználhatók a regionális gazdaságfejlesztési stratégiáknál.

Lényeges kérdés, hogy egy-egy régió a kompetitív fejlődés melyik szakaszában van? Ehhez elsősorban a **helyi bázisú traded szektor iparágait, kulcsvállalatait** kell felmérni, milyen versenysztratégiával versenyeznek. Mivel az országokra vonatkozó vizsgálatok erős korrelációt mutattak a jövedelmek (GDP/fő) és az egyes szakaszok között, ezért fontos a képződő bruttó regionális termék (GRP: gross regional product) összetételének elemzése is. Úgy tűnik, hogy a fentiek alapján Magyarországot „átlagosan” a beruházás-vezérelt szakaszba sorolhatjuk, ahol a globális vállalatok telephelyei játszanak fontos szerepet. Viszont a regionális elemzések szerint a kevésbé fejlett régiók a tényező-vezérelt szakaszban vannak (olcsó és szakképzett munkaerő, mint versenyelőny), amire a későbbiekben majd részletesen kitérünk.

#### 4.2. Tudásalapú gazdaság: a posztfordizmus újabb fordulata?

A globalizációs folyamatok területi szerveződést átalakító hatásait szokásos módon a fordista-posztfordista<sup>80</sup> ciklusok összevetésével is jellemezhetjük. Úgy tűnik azonban, hogy az utóbbi néhány évben olyan új jelenségek léptek fel, amelyek átalakítják, legalábbis pontosítják a posztfordizmusról kialakított korábbi elképzelésünket, amint azt *Storper* is megpróbálta elméletileg is alátámasztani (lásd 2.4.2. alpont). A globális versenyben a „nem-materiális” tényezők, a nem tárgyi javak (intangible assets) váltak fontossá, többek között a „kapcsolati tőke”. Előtérbe került a „tudásalapú gazdaság”<sup>81</sup> (knowledge-based economy) és megjelentek a kapcsolódó regionális tudományi fogalmak is, pl. „tudásalapú régió” (learning region)<sup>82</sup>.

A tudásnak több fogalma ismert, a tudásmenedzsmentben az egyik elterjedt, a regionális fejlesztéseknél is használható definíciót *Probst* adta (Farkas-Kurucz-Rappai

<sup>80</sup> A posztfordista ciklus térbeliségének leírása és kiváló elemzése több közismert munkában megtalálható (Cséfalvay 1999; Dicken 2003; Enyedi 1996; Rehnitzer 1998).

<sup>81</sup> A „tudásalapú gazdaság” kifejezés inkább gazdaságpolitikai, semmint közgazdaságtudományi fogalom.

<sup>82</sup> A „learning region”, avagy a színonímájának tekintett „knowledge-based region” kifejezésre a „tudásalapú régió” fordítás sem a legjobb, de talán közelebb áll a fogalom lényegéhez, amikor a tudás létrehozása és gyors alkalmazása, elterjedése képezi a tartós vállalati versenyelőnyök forrásait. Véleményem szerint a „tanuló régió” kifejezést nem regionális gazdaságtani, hanem az élethosszig való tanulást elősegítő különböző oktatási programoknál célszerű használni.

2002: 16): „a tudás azon ismeretek, képességek és készségek összessége, amelyet a személyek a problémák megoldására felhasználnak. A tudás adatokra és információkra támaszkodik, de mindig személyhez kötött. A tudás individuális folyamatként, speciális kontextusban jön létre és cselekvésben manifesztálódik”. Lényeges, hogy a tudás személyekhez kötött, akik pedig „helyhez kötöttek”, a tér valamelyik részén tartózkodnak.

Az utóbbi 6-8 évben megfigyelhető folyamatot többek között az információ-kommunikációs technológiák (ICT) és hálózatok rohamos elterjedése váltotta ki, amelyek lehetővé tették nemcsak az információk „azonnali” továbbítását, hanem az interaktív kapcsolatokat is. Főleg az információ-kommunikációs technológiák elterjedését vizsgálva vált nyilvánvalóvá a 90-es évek végére (lásd 1. fejezet), hogy az adatok, információk és kodifikált tudás szinte teljes mobilitása miatt az olyan immobil „tudástényezők” váltak a vállalati versenyelőnyök forrásává, amelyek éppen lényegükénél fogva nem írhatók le, emiatt nem is digitalizálhatók. Azaz nehezen oktathatók tanfolyamokon és egyetemeken, nem adhatók el licencként és nem tehetők fel egy honlapra, nem tölthetők le a világ bármely pontján és nem küldhetők tovább a hálón.

A „tudásalapú versenyelőnyök” elsősorban az innováció kidolgozását, avagy annak gyors és „zajmentes” elterjedését lehetővé tevő **lokális környezethez** kötődnek, annak kontextusába ágyazódnak be, ezáltal is felerősítve a földrajzi koncentrációs folyamatokat (Audresch 2003). A tudásalapú régió pedig lényegében olyan fejlett régiót jelent, ahol a tudásalapú tevékenységek versenyelőnyeinek forrásai koncentrálnak. A tudásalapú gazdaság leginkább az innováció-vezérelt szakaszhoz kapcsolódik, de hatásai átterjednek a másik két szakaszra is, azaz megfigyelhetők a globális gazdaság mindegyik vállalatánál, így mindegyik régióban (mobil telefonok, Internet stb.)

A „tudás” létrehozása és gyors elterjedése nyomán újraformálódott a gazdaság korábbi szerveződése, átértékelődött a munkaerőforrás szerepe és a vállalati stratégia is, módosultak a munkafolyamatok és átalakultak a vállalati szervezetek (Burton-Jones 1999; Buzás 2003; Cooke 2001; Makó-Nemes 2002; Maskell et al 1998; OECD 2001b). Nyilván ugyanazon folyamatnak kissé eltérő szemléletű vetületét emelik ki a különböző irányzatok, amelyek az innovációt, az új tudás létrehozását (stock jellegű), a „tudástömeg” gyarapítását, avagy a tanulást (inkább flow jellegű), a tudás elterjedését, a technológia transzfert állítják előtérbe.

Burton-Jones egyenesen a „tudás forradalmáról” beszél (knowledge revolution), szerinte az ipari forradalmon alapuló ipari kapitalizmust felváltja a „**tudás kapitalizmus**” (knowledge capitalism), amelyben a folyamatos tudásteremtésből származó új technológiák, a virtuális üzleti szervezetek, valamint a pénzügyi és tudástőke kombinációja áll a középpontban (Burton-Jones 1999: 219-226). Ebben az új kapitalizmusban nemcsak az államok alakulnak át, hanem új iparági modellek, új gazdasági szektorok születnek, valamint megváltozik a társadalom is, mivel a tudásalapú gazdaság az első lépés a „tudásértékű társadalom” (knowledge-valuing society) felé. Részben hasonlít ehhez a gondolatkörhöz Castells „hálózati társadalma” is, az ő elnevezésével **információs kapitalizmus** jön létre, amelyben a tudás és az információ az új termelési folya-

matok nélkülözhetetlen kellékei (Castells 2000). Megkülönbözteti az **önprogramozható munkaerőt az általános munkaerőtől**, az oktatás és tanulás egy olyan folyamat, amelynek során az önprogramozható munkaerő a gyorsan elavuló szakismeret megújításához (átprogramozásához) szükséges képességekre, ismeretekre és tudásra tehet szert. Az általános munkaerőnek csak azon minimális tanulásra és tudásra van szüksége, amely egy-egy feladat leszabályozott végrehajtásához szükséges, gyorsan elavuló szakismerettel rendelkezik és bármikor egyszerűen helyettesíthető.

Széles körben elfogadottnak tűnik, hogy a posztfordista ciklus újabb módosulása a tudásalapú gazdaság megerősödése miatt következett be (Malecki 2000). Amint az 1. fejezetben említettük, a globalizációs folyamatok hatására megfigyelhető, hogy a szellemi (stratégiai) tevékenységek területileg koncentrálnak, míg a termelési (végrehajtási) tevékenységek dekoncentrálnak (Szabó K. 1998, 1999). A tudásalapú gazdaságban ezek a koncentrációs-dekoncentrációs folyamatok szintén tetten érhetők és meghatározzák az új regionális munkamegosztást. **A tudásintenzív tevékenységek térben koncentrálnak**, a tudásteremtést és -alkalmazást kiaknázó iparágak térségi bázisai, a hozzájuk kapcsolódó intézmények csak néhány fejlett térségben (városban) található. Részben ezek ellenhatásaként, **a végrehajtó jellegű (leszabályozható) tevékenységek dekoncentrálnak**, az új térségi munkamegosztásban a kevésbé fejlett régiókban is megjelennek az új technológiák, új eszközök, de ezeket döntően a költségelőnyökre épülő tevékenységekben alkalmazzák. A jelenleg is formálódó regionális specializációt a tudásteremtés és -alkalmazás eltérő jegyei határozzák meg, a centrum-periféria viszonyok egy magasabb szinten, de lényegében újjászületnek. Véleményem szerint a posztfordista átalakulás napjaink meghatározó folyamata, amelynek a régiók fejlettségétől és a munkamegosztásban elfoglalt helyétől függően más-más jellemzői figyelhetők meg.

A fentiekből egy olyan tudásalapú régió képe bontakozik ki, ahol a fő cél meglévő tudásunk folyamatos javítása, új tudás létrehozása, gyors elterjesztése (megtanulása és megtanítása) és sikeres üzleti bevezetése. De nemcsak a vállalatok és intézmények tűzik ki célként a gazdaság tudásalapú állandó megújulását, hanem az ott élők többsége és a helyi kormányzatok is azonosulnak ezzel a felfogással. A gazdaságpolitika is átvette ezt a gondolatot, közismert, hogy 2000 márciusában Lisszabonban azt tűzték ki célként, hogy az Európai Unió egy évtized alatt váljon a **legversenyképesebb és legdinamikusabb tudásalapú gazdasággá** a világon. A gazdaságpolitikusok kedvenc kifejezése lett a „tudás”, de a közgazdaságtudományban is egyre inkább beépül a modellekbe, pl. az „új növekedésméletek” (new growth theories) lényege a technológia és a tudás (képzett munkaerő) felértékelődése (Cortright 2001).

#### 4.2.1. A posztfordista tudásalapú gazdaság jellemzői

A tudásalapú gazdaság a posztfordista gazdaságok legújabb „kiteljesedésének” tekinthető, amelynek speciális jellemzőit célszerű a **tárgyi alapú** (fordista) gazdasággal<sup>83</sup> összevetni. Az új folyamatok jellemzőinek kiemelésére több összehasonlítás született, amelyek között inkább csak árnyalatnyi eltérések és felfogásbeli különbségek vannak. A tudásalapú gazdaság térbeliségével kapcsolatban kiemelkedőnek tartom és nagyban támaszkodom *Florida* (1998: 25), *Jin és Stough* (Johansson- Karlsson-Stough 2001: 7) és *Montana* (2001: 62) összegző munkáira.

A területi verseny és versenyképesség témaköre szempontjából a fenti eredmények értékelésekor az említett szerzők gondolatait (táblázatait) kiegészítettem, főleg *Porter* (2001a) innovációs felméréseinek, *Krugman* (1995) térgazdaságtanának, *Armstrong és Taylor* (2000: 297-300) tudásalapú régiókkal foglalkozó áttekintésének, *Malecki* (1997: 261-272) összegzésének felhasználásával. Támaszkodtam *Cséfalvay Zoltán* (1999), *Enyedi György* (1996) és *Rechnitzer János* (1998) fordista-posztfordista szakaszokat elemző munkáira is, amelyek főleg a tudásalapú gazdaság széles körű elterjedése előtti helyzetet modellezik.

A tárgyi (fordista) és a tudásalapú (posztfordista) gazdaság összevetése többféle tényezőcsoport szerint elvégezhető. Témánk szempontjából négy szempontot tartok fontosnak: a gazdaság szerveződési elveit és formáit, a munkaerőforrás sajátosságait, a vállalati jellemzőket és a térszerveződés meghatározó jegyeit (4.2. táblázat). A fordista gazdaság jellemzői közismertek, ezért elsősorban a tudásalapú gazdaság meghatározónak tartott, újszerű sajátosságait emelem ki.

1. **A gazdaság szerveződési elvei és formái:** a tudásalapú gazdaságban megerősödnek a rugalmas, horizontális hálózatok. A globális piacok alapvetően monopolisztikusak (pl. a számítógépgyártás, vagy a gyógyszeripar), igen gyorsan változnak és a magas hozzáadott érték, növekvő mérethozadék determinálja a versenyt. A kapcsolati tőke és tudástőke, az erre alapozódó innováció és tudás - összekapcsolódva a pénztőkével - képezi a növekedés forrásait. A kormányzat szerepe alapvetően megváltozik, a korábbi egyoldalú ágazati politikák helyett klaszter-alapú gazdaságfejlesztési politikát folytat a magánszektor szerveződéseit is bevonva, és főleg az információ gyors és hatékony áramlásának feltételeit alakítják ki, valamint a munkaerő képzését (és folyamatos átképzését) tartják fontosnak.
2. **Munkaerőforrás:** a tudásalapú gazdaságban nemcsak a team-munka eredményes megszervezéséhez, hanem az új tudás (eljárások, eszközök) megértéséhez, új ismeretek feldolgozásához is szükség van a folyamatos alkalmazkodó készségre. Lényegében a nyitottság a fontos az új ismeretek elsajátítására, az egész életre szóló

<sup>83</sup> A fordista-posztfordista dichotómiát szokásos még „rég-új”, avagy „hagyományos-csúcstechnológiai” gazdaságként is feldolgozni. Számomra a tudásalapú gazdasággal való összevetés miatt a „tárgyi alapú” kifejezés tűnik relevánsnak, azért is, mert az „új gazdaságot” többen leszűkítik az internethez kapcsolódó tevékenységekre. A csúcstechnológia pedig vitatott fogalom, erősebb a műszaki jellege, emiatt a tudásalapú gazdaság szerintem jobban visszaadja a folyamat komplexitását.

tanulás (ismeretszerzés) elfogadására. Legfontosabb változás, hogy a feladatmegoldás helyett a problémamegoldás kerül előtérbe, amely a munkatársakkal (főnökkel) történő együttműködési készséget, illetve a munkával történő azonosulást is jelenti. Nemcsak a jövedelem nagysága, hanem a „megélhető” (és biztonságos) környezet, a béren felüli kompenzációk, a „szellemi kihívások” is fontosak. A képzési rendszereknek is át kell alakulniuk, a közoktatás széles alapképzettséget nyújt, amit gyakori átképzésekkel, a munkavégzés során szerzett tudással (learning by doing) kell a konkrét, sűrűn változó munkaerő-piaci elváráshoz igazítani. A felsőoktatási intézmények nemcsak oktatnak és kutatnak, hanem inkubációs lehetőségeket nyújtva elősegítik innovációs vállalkozások megalakulását és együttműködését, főleg egyetemi oktatók, hallgatók részvételével (spin-off).

#### 4.2. táblázat A tárgyi alapú és a tudásalapú gazdaság főbb vonásai

Jellemzők	Tárgyi alapú gazdaság (fordista)	Tudásalapú gazdaság (posztfordista)
<b>1. A gazdaság szerveződési elvei és formái</b>	Hierarchikus, bürokratikus, vertikális hálózatok	Egyenrangú, team-szerveződés, horizontális hálózatok
Verseny hatóköre	Nemzeti	Globális
Piacok	Stabilak	Változékonyak
Piacszerkezetek	Oligopóliumok (stabilak)	Monopolisztikusak (átmenetiek)
Verseny alapja	Alacsony költség	Magas hozzáadott érték (minőség)
Fő erőforrás	Fizikai javak, pénztőke	Kapcsolati tőke, tudástőke
Növekedés forrásai	Tőke és munkaerő	Tudás és innováció
Termelés mérethozadéka	Csökkenő vagy konstans	Növekvő
Kormányzati szerep	Gondoskodás	Útmutatás, tanácsadás
Gazdaságfejlesztés	Kiemelt ágazatok, központosított fejlesztések	Klaszter-alapú, helyi programok
Infrastruktúra fejlesztése	Műszaki (hard) létesítmények	Információs (szoft) hálózatok
Vállalkozói szövetségek	Passzívok, egyedi lobbik	Aktívok, közös kezdeményezések
<b>2. Munkaerőforrás</b>	Feladat végrehajtása, előírt teendők	Problémamegoldás, nagyfokú önállóság
Főnök-beosztott kapcsolat	Szemben álló	Együttműködő
Ösztönzés	Jövedelem	Jövedelem, „kihívások”, vonzó környezet, béren kívüli kompenzációk
Munkaerő hozzáállása	Passzív, kívülálló	Aktív, azonosuló
Képzettségek	Speciális szaktudás, nem konvertálható szakmai ismeretek	Széleskörű ismeretek, gyakori átképzések
Közoktatás célja	Feladatra felkészítés	Egész életre szól (lifelong learning), tudásszerzés a gyakorlatban (learning by doing)

Foglalkoztatáspolitikai cél	Munkahelyek létrehozása	Magasabb jövedelmek
Szakképzéssel szembeni elvárások	Társadalmi elvárások, kormányzati koordináció	Munkaerő-piaci elvárások, a magánszektor koordinál
Felsőoktatás	„Diplomagyár”, alapkutatások	„Tudásgyár”, spin-off cégek
<b>3. Vállalati jellemzők</b>	Független vállalatok	Stratégiai szövetségek, hálózatok, klaszterek
Vállalati szerkezet	Nagyvállalati dominancia, stabil	Vállalkozókészség (KKV-k), változó
Versenyelőnyök	Hosszú távúak	Rövidtávúak
Versenyelőnyök forrásai	Méretgazdaságosság	Választék-gazdaságosság, egyediség
Termelékenység forrása	Gépesítés (mechanika)	Digitalizálás (elektronika)
K+F szerepe a vállalatnál	Mérsékelt, esetleges	Erős, folyamatos
Termékek és szolgáltatások	Szabványosítottak (tömegtermelés)	Vevőre szabottak (rugalmas termelés, termékdifferenciálás)
Alkalmazott technológiák	Hasonlóak	Eltérőek
Technológiai váltás	Lassú	Gyors
Kereskedelembe kerülő javak	Termékek	Termékek és szolgáltatások
<b>4. Térszerveződés</b>	Top-down irányítás	Bottom-up szerveződés
Regionális verseny	Közepes	Erős
Területi kormányzatok	Alárendeltek, passzívok	Önállóak, aktívok
Területi tervezés	Allokatív, költségvetési források	Stratégiai, saját helyi és magánforrások
Vállalati tartós versenyelőnyök forrásainak térbelisége	Nemzeti	Lokális, regionális
Helyi fejlesztéspolitika	Infrastruktúra fejlesztése, kínálat-orientált	Üzleti környezet és területi marketing, kereslet-orientált
Cégek földrajzi mobilitása	Alacsony	Magas

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése.

- Vállalati jellemzők:** a tudásalapú gazdaságban a kiszervezések (outsourcing) révén a vállalati szervezetek „ellaposodnak”, emiatt megerősödnek a stratégiai szövetségek, hálózatok és klaszterek, időnként nehezen átlátható kapcsolatrendszerket működtetve. Főleg termékdifferenciálásból származnak a versenyelőnyök, amihez saját kutatás-fejlesztési eredményekre, gyors technológiai váltásokra, kiegészítő szolgáltatások nyújtására van szükség. A vállalati termelékenység (versenyképesség) és növekedése már nem a gépesítésből, hanem a digitalizált eszközök széles körű alkalmazásából származik.
- Térszerveződés:** az erőteljes verseny és az állandóan változó piacok miatt gyors döntésekre van szükség, emiatt csak az alulról szerveződő (bottom-up), a magánszektor képviselőivel együtt kialakított területfejlesztési stratégiák hatékonyak,

amit erős hatáskörökkel és jelentős saját forrásokkal rendelkező önkormányzatok tudnak koordinálni. A cégek földrajzi mobilitása nagy, könnyedén változtatnak székhelyet és telephelyet, ezért a helyi önkormányzatoknak egyrészt szoros kapcsolatokat kell kiépíteni a cégekkel (befolyásolás és információk gyűjtése), másrészt aktív település- és regionális marketinget folytatva képesnek kell lenniük újabb vállalkozások odavonzására. A régiók közötti verseny erősödik, a sikeres cégek újabb részlegeinek, jövedelmező kulturális és sportrendezvényeknek, költségvetési intézményeknek (egyetemek, kutatói intézetek stb.) „megszerzése” csak a dinamikus és tudatos vezetéssel bíró térségeknek sikerül, a passzív kivárással garantáltan stagnáláshoz és visszaeséshez vezet.

A fenti tudásalapú tényezők hatására a gazdaság térbelisége új arculatot nyer: a vállalati szervezetek stratégiai szempontok szerint átalakulnak, a piaci versenyben vezető vállalatok tartós versenyelőnyei főleg a tudásteremtésből és -alkalmazásból erednek. Döntő az **innovációs készség**, amely pedig a hallgatólagos tudáshoz, a személyekben, szervezetekben és a köztük levő kapcsolatokban felhalmozódott tapasztalatokhoz, az intézményi működés „kulturájához” stb. kötődik. Az „innovatív” személyek, intézmények, részlegek általában **földrajzilag koncentrálnak**, kihasználva az extern hatásokat és a keletkező szinergiákat, egyúttal minimalizálva a tranzakciós költségeket (Feldman 2000: 389; Varga 2001). A hallgatólagos tudás csak helyben szerezhető meg a mindennapi együttműködés és személyes tapasztalat útján, illetve a dekoláshoz (megértéshez) a helyi információs környezet, a kulturális háttér ismerete elengedhetetlen. Fontos az is, hogy a globális vállalat piaci fennmaradásához szükséges kutatások, műszaki-fejlesztések „üzleti titkait” könnyebb megőrizni, ha egy városba vonják össze a kulcspartnereket.

Mint említettük, napjainkban a **tudásalapú gazdaság „kettős arculata”** érhető tetten: az egyik az új tudás megalkotásában, a hallgatólagos tudást is hasznosító innovációk létrehozásában és gyors elterjedésében megfigyelhető **térbeli koncentrációs folyamat**, amelynek következtében kialakultak a tudásalapú régiók (Maskell-Malmberg 1999). A másik az információk és digitalizálható ismeretek (kodifikált tudás) egyre bővülő körének elterjedése világszerte, azaz felerősödött egy **területi dekoncentrációs folyamat**, amely az informatikai hálózatokon továbbítható ismeretek helytől független elérhetőségét hasznosítja. A posztfordista tudásalapú gazdaságban az **egyidejűleg zajló területi koncentrációs és dekoncentrációs folyamatok** a régiók fejlettségétől függően eltérő vonásokkal jellemezhetők. Ezek a folyamatok főleg a traded szektorban figyelhetők meg, azaz a globális versenyben részt vevő üzletágakban, mivel a nontraded szektorban kevésbé folyik tudásteremtés, oda inkább „átcsorognak” az új eljárások a tudástranzsfer során.



#### 4.2.2. Neofordista régiók: a tudásalapú régiók „lenyomatai”

A posztfordista gazdaság kialakulása a fejlett országok és vállalataik, térségeik válsága volt az erőteljes globális verseny által keltett kihívásokra, a gyökeresen átalakuló társadalmi-gazdasági-technológiai feltételekre. Emiatt a tudásalapú gazdaság ismertebb főbb vonásai elsősorban a fejlett (innováció-vezérelt) országok **sikeres régióira** jellemzőek, a kevésbé fejlett régiókban a folyamatokra más sajátosságok mutathatók ki (Camagni 1995).

A tudásalapú gazdaságok és térbeliségük vizsgálata az elmúlt években a regionális tudomány egyik kiemelt kérdésköre volt, főleg a **regionális innovációs stratégiák** kidolgozásával kapcsolatban (Cooke 2002; Döry-Rechnitzer 2000; OECD 2001b). Napjainkra megjelentek a **tudásalapú régiók jellemzőit** elméleti igénnyel elemző munkák is. *Florida*, a témakör egyik elismert szakértője, a tudásalapú régió lényegének az új tudás létrehozását és folyamatos javítását tartja, az innováció és a termelés szintézisét, a munkaerő-forrás folyamatos képzését, a kiépült kommunikációs és műszaki infrastruktúrát, valamint a hálózati szerveződést és a rugalmas szabályozási környezetet (Florida 1998, 2000).

*Maillat és Kebir* a tudásalapú régió lényeges vonásaként a **lokális interakciókra támaszkodó innovációs folyamatot** emelik ki, ahol az új tudás létrehozásának, megszerzésének és elsajátításának (a tanulásnak) négy típusát különböztetik meg: interaktív tanulás, intézményi tanulás, szervezeti tanulás és tanulás általi tanulás<sup>84</sup> (learning by learning) (Maillat-Kebir 2001).

*Dunning* a tudásalapú régiók kialakulását a tranzakciós költségek minimalizálására és a dinamikus agglomerációs előnyök maximalizálására vezette vissza, utóbbiak főleg a tudásintenzív üzletágakból és üzleti környezetükből erednek (Dunning 2000). Nyilván az „önmagában vett tudás” nem járul hozzá egy régió gazdasági fejlődéséhez, hiába vannak ott esetleg kidolgozott szabadalmak vagy kiváló egyetemi kutatóműhelyek, nemzetközileg jegyzett kutatók, mivel csak az adott térségben üzletileg is hasznosuló tudás járul hozzá a régió fejlődéséhez. Csak akkor beszélhetünk tudásalapú régióról, ha az új tudás olyan eladható termékekben vagy szolgáltatásokban jelenik meg, amelyek előállítására növeli a régió gazdasági kibocsátását.

A tudásalapú régiókban nyilván nagyon sok hagyományos tevékenység is folyik, amelyek nem kapcsolódnak a tudásgazdasághoz (építőipar, szállítás, kiskereskedelem stb.). A „tudásalapú” csak annyit jelent, hogy a régió traded szektorának domináns iparágában a versenyelőnyök jelentős része az új tudás létrehozásából és üzleti alkalmazásából, avagy az innovációk gyors bevezetéséből ered. Ugyanis a traded szektorban a globális verseny „kegyetlensége” állandó alkalmazkodásra, egyre termelékenyebb eljárások kidolgozására, avagy átvételére és bevezetésére, azaz innovációra kényszeríti a cégeket és helyi intézményi környezetüket. A nontraded szektorban alig

<sup>84</sup> A „learning by learning” lényege: hogyan lehet, milyen eljárásokkal eredményessé tenni a tanulást, milyen módon javítható a tanulási készség.

jellemzők az innovációk, az viszont megfigyelhető, hogy az új eljárások egy része jelentős fáziskéséssel ugyan, de a tudásalapú régiókban hamarabb átkerül a nontraded szektorba, mint más régiókban.

A vállalati szervezetek átalakulásának, a regionális specializációknak és a tudásalapú gazdaság előretörésének egészen **más jegyei érhetőek tetten a kevésbé fejlett régiókban**, ahol a dekoncentrációs folyamatok az erősek. Egyrészt ezekben a régiókban is megfigyelhetők az alapvető posztfordista jellemzők: a hálózatosodás, a digitalizálás, a rugalmas szervezetek, a munkaerő-piaci átalakulások, a személyre szabott szolgáltatások stb. Másrészt viszont bizonyos fordista (tárgyi alapú) sajátosságok is fennmaradtak: itt működnek a fejlett régiókból kihelyezett, alacsony munkabérű és jövedelmezőségű, szabványosított tömegtermelést végző termelő és összeszerelő telephelyek (pl. a bér munkában, minimálbérért dolgozó varrodák vagy vám szabad területeken működő cégeknél elektronikai készülékek összeszerelése, akár Magyarországon is). Ez már nem a klasszikus fordista munkaszervezés, de nem is tipikus posztfordista, hanem a két „ideáltípus” egyvelege, viszont a versenyelőnyök forrásait tekintve megfigyelhető bizonyos fordista-szerű jegyek dominanciája.

A területi koncentrációs és dekoncentrációs folyamatok egymásmellettiége és egyidejűsége azt is jelenti, hogy a kevésbé fejlett régiókban lezajló dekoncentráció a tudásalapú gazdaság sajátos vetületeként jelenik meg. A fejlett országok régiói közül sem minősíthető mindegyik tudásalapú régióknak, pl. az innovációs tevékenységek elterjedtsége, a bejegyzett szabadalmak száma, a K+F ráfordítások stb. alapján az Európai Unióban nagyjából a „kék banán” régiói sorolhatók a tudásalkotó övezethez (Horváth 1998).

A folyamatok megértéséhez célszerű megkülönböztetnünk a magasrendű<sup>85</sup> versenyelőnyökkel bíró tudásalapú régiókat az alacsonyrendűekkel rendelkezőktől, utóbbiakat elnevezve **neofordista régióknak**. A kevésbé fejlett régiókban lezajló folyamatot azért nevezzük neofordistának<sup>86</sup>, mivel sok elemében utal a fordista-taylorista szakaszra. Ez a kettősség részben megfelel a centrum-félperiféria viszonyrendszernek, napjaink globális gazdaságára kivetítve.

A **neofordizmus** fogalma a 70-es évek végén született a fordizmus-posztfordizmusról szóló vitákban. *Gottfried* szerint *Aglietta* használta először ezt a fogalmat 1979-ben a fordizmusból történő átmenet elemzésekor, amikor azt figyelte meg, hogy sok szolgáltatási tevékenységnél az új technológiák megjelenése, az auto-

<sup>85</sup> Az iparági versenyelőnyöket *Porter* is tipizálta (lásd 2. fejezet): a magasrendű versenyelőnyök a fejlett és specializált tényezőkön alapszanak, amelyek létrehozásához folyamatos befektetésre és állandó innovációra van szükség, valamint hatékony intézményi mechanizmusokra (Lengyel 2000b; Porter 1990).

<sup>86</sup> A fordizmus közmert jellemzőiből kettőt szokás kiemelni. Az egyik a termelés pontos részekre tagolása (tervezés, programozás, karbantartás stb.) erre felkészített szakértők által, amely feladatokat a végrehajtással megbízott munkások végezik el. Ekkor jelentősen megemelkedik a termelékenység, megnő a profit. A másik jellemző, hogy ebből a növekvő jövedelemből a tulajdonosok és munkások között kialakult egyféle kompromisszumként társadalmi juttatásokat nyújtanak a munkásoknak a személytelen és mechanikus munkák ellensúlyozására, érdekeltté és motiválttá téve őket a pontos munkavégzésben. Részben hasonló megoldások: toyotizmus, uddevalizmus (Volvo).

matizálások bevezetése és az autonóm munkacsoportok kialakítása javította ugyan a munkavégzés intenzitását, de a munkaszervezés jegyei továbbra is lényegüket tekintve fordista jellegűek maradtak (Gottfried 1999). A neofordizmus kifejezést főleg szociológiai jellegű, a munkaszervezetek átalakulásával foglalkozó vizsgálatokban használják (Makó-Simonyi 2003), illetve, részben ehhez kapcsolódva, oktatásszervezési kutatásokban<sup>87</sup> (Hodkinson 1997; ILO 2000).

A neofordizmus a regionális tudomány napjainkban is vitatott fogalma, nem alakult ki még egységes álláspont a fogalom tartalmáról és jellemzőiről. *Asheim* véleménye szerint a globalizált gazdaságot két folyamat határozza meg, amelyek szervesen kiegészítik egymást (Asheim 2001: 39):

- **Neofordizmus:** a nemzetközi munkamegosztásban főleg a komparatív előnyökre, az alacsony tényezőkölségekre épülő tevékenységeket fogja át, és a kedvező szállítási, kommunikációs lehetőségeket használja ki.
- **Posztfordizmus:** a tudásalapú gazdaságra épülő, a dinamikus (abszolút) kompetitív előnyöket hasznosító tevékenységeket jelenti, amikor folyamatos innovációval a termelékenység állandó javítására törekszenek.

A fenti szembeállítást nem tartom elfogadhatónak, azokkal értek egyet, akik szerint a fordista korszak lezárult, egy új korszak jött létre, amit posztfordizmusnak nevezhetünk, amiben a tudásalapú gazdaság szerepe meghatározó (Enyedi 1996; Szabó-Kocsis 2002: 10). Viszont az is megfigyelhető, hogy továbbra is sok tevékenység rutinjellegű és alacsony bérű, a dolgozók munkája alapvetően a futószalag melletti „robotra” emlékeztet (pl. összeszerelő tevékenységek), azaz nem áll fenn, hogy mindegyik tevékenység „tisztán” tudásalapú.

A viták során felvetett gondolatokat mérlegelve az a véleményem, hogy a **neofordizmust a posztfordizmus egyik részfolyamataként** célszerű jellemezni. Meghatározónak tartom a tudásalapú gazdaság dominanciáját, az újabb posztfordista jellegű hatásokat, amelyek a gazdasági (és társadalmi) élet minden területén dominánsak. Ez a folyamat viszont nem homogén, valóban megfigyelhetők a munkamegosztásban eltérő típusok (hasonlóan a kompetitív fejlődés szakaszaihoz). Napjaink szabványosított tömegtermelésében jól meghatározott az elvégzendő feladat, valamint a munkavégzés autonómiája is alacsony (fordista jegyek), de már növekvő a bizonytalanság és a felelősség, azaz a dolgozónak egyre több önálló döntést is kell hoznia (posztfordista jegyek). Ez már nem „tisztá” fordizmus, mivel nem csupán a tömegtermelés maximalizálásáról van szó a szabványosított termékek és „leszabályozott” termelési folyamatok logikája szerint (biztos munkahely, önálló döntések hiánya). De nem is „teljes értékű” posztfordizmus, mivel a munkában résztvevők továbbra is mások

---

<sup>87</sup> A neofordizmus, mint gondolatkör többek között a munkaszervezetekkel foglalkozó anyagokban, a globális turizmust vizsgáló elemzésekben, valamint az oktatás átalakításával, modernizálásával kapcsolatos véleményekben gyakran előfordul (Hodkinson 1997). Komoly viták zajlottak le a 90-es évek közepétől külföldön is, hogy a szakképzés milyen jellegű legyen: továbbra is feladatorientált (lényegében neofordista) vagy probléma-orientált (általános képzés).

által meghatározott feladatokat látnak el, minimális beleszólási lehetőséggel és nincs rugalmas specializáció. Hasonlóan pl. az autóiparban is nagyjából megmaradtak a vertikális integrációk, a beszállítói hálózatok, habár a Toyota, Volvo stb. előtérbe állította a team-munkát, de ezek a munkarendszerek sem tekinthetők teljes mértékben posztfordistának (ILO 2000).

A **neofordizmus lényege**: a fordista munkaszervezés bizonyos jegyeinek továbbélése, „megszüntetve-megőrzése”, az erőteljes posztfordista hatásokra a szabványosított tömegtermelést folytató vállalatok/ágazatok munkaszervezeteinek újjászerveződése. Az is megfigyelhető, hogy a neofordista szervezetekben a nagy értékű eszközök kezelésében (karbantartásában), vagy a helyi szolgáltatásokban a végrehajtó dolgozóknak (ügyintézőknek) bizonyos önálló döntési jogkörük is van, habár erősen leszabályozva (Makó-Nemes 2002). Újabban neofordistának tekintik az **ICT-alapú termelési rendszerek** egy részét is, mint a tudásgazdaság „végrehajtó részlegeit”, mivel a sztenderd szolgáltatást nyújtó (pl. távközlés, kommunikáció) munkaszervezetek végrehajtó részlegeiben dolgozók (a kevésbé fejlett régiókban) a rögzített előírások szerint csak üzemeltetik, felügyelik és javítják a rendszereket, de nem fejlesztik azokat (Schienstock 2002). Az elmaradott régiók területfejlesztése során is felvetődött, hogy az ottani vállalatokat (pl. KKV-kat) nem a tudásalapú szemlélet alapján, nem innovációs célokat kitűzve kellene támogatni, mivel ezeknek az elvárásoknak nehezen tudnak megfelelni társadalmi-intézményi háttérük fejletlensége miatt, hanem neofordista szerveződésük jellemzőit mérlegelve célszerű elősegíteni fejlődésüket (Teigen 2000).

Úgy vélem, hogy a posztfordizmuson belül **célszerű elkülöníteni a tudásalapú és a neofordista típust**, mind a vállalatok működésében, mind a régiók közötti specializációban. Elsősorban a vállalati stratégiáktól függ, hogy működésükben neofordista, avagy tudásalapú jegyek az erősebbek, a működési hatékonyság javítására (költségelőnyökre), avagy stratégiai pozicionálásra (termékdifferenciálásra) töreksevenek-e (Porter 2000a, 2000b). Az adott iparág sajátosságain kívül az alkalmazható technológiát a rendelkezésre álló munkaerő és az intézményi, infrastrukturális háttér is meghatározza. Nyilván egy adott vállalat értékláncában (termelési láncában) eltérő sajátosságú részlegek is létezhetnek, főleg, ha elkülönült telephelyeken találhatók. Jellemzőnek mondható, hogy egy nagyvállalat stratégiai (fejlesztő, marketing stb.) részlegei tudásalapú „stílusban”, míg a végrehajtó, szervizelő stb. egységei neofordista módon működnek. Megjegyzem, hogy a vállalati versenystratégiák tipizálására több kísérlet történt, a neofordista munkaszervezeti modell (alacsony bérek, méretgazdaságosság) mellett a diverzifikált minőségi termelés (termékválaszték, változó bérek), a rugalmas tömegtermelés (széles termékskála, alacsony bérek) és a rugalmas specializáció (magas minőségű termékválaszték, változó bérek) is megfigyelhető (Makó-Simonyi 2003: 110-112).

A posztfordizmus eltérő jegyei tetten érhetők a magyar térszerveződésben is, amely a közelmúltig *Enyedi György* 1996-os jövendölése szerint alakult: „a különbségek főleg félperiférikus helyzetünkéből adódhatnak ... Így például erősebb maradhat a gazdaság ipari jellege... mivel kevésbé valószínű magyar nagyvállalatok termelési

egységeinek külföldre telepítése, inkább mi részesülhetünk a nyugat-európai ipar kitelepülő egységeiből. Nem számíthatunk multinacionális nagyvállalatok döntési központjainak (s az ehhez kapcsolódó magas szintű szolgáltatások) magyarországi megjelenésére” (Enyedi 1996: 30-31). Az elmúlt évek folyamatai igazolták ezt a várakozást, azaz elsősorban költségelőnyöket kihasználó vállalati egységek települtek Magyarországra (pl. autóipar, elektronikai szerelések), de nemcsak hozzánk, hanem a közepesen fejlett országok többségébe is (Alagh 2000). Az is közismert, hogy néhány globális vállalat már fejlesztési részleget is telepített, főleg Budapestre, de ez még nem jelenti a tudásalapú gazdaság teljes körű térnyerését.

A fentiek alapján egyértelműen elfogadott: a **régiók között egy új munkamegosztás figyelhető meg**, nemcsak a gazdasági szerkezetet tekintve, hanem a függőségi viszonyokat is. Úgy vélem, hogy napjainkban egyértelműen posztfordizmusról beszélhetünk, a tudásalapú gazdaság dominanciájáról, amelyek a technológiai váltásban (pl. számítástechnikai eszközök használata), a vertikális dezintegrációban (beszállítók, telephelyi hálózatok, KKV-k), a szolgáltatási tevékenységek megerősödésében, a diverzifikált fogyasztásban stb. mindegyik régióban tetten érhetők. De ez a posztfordista ciklus a régiók fejlettségétől függően térben eltérő jellemzőkkel írható le, azaz nincs posztfordista „egyenrégió”, nem mindegyik régió „egyformán tudásalapú”, hanem jól elhatárolható altípusok figyelhetők meg. Arról napjainkban is folyik a vita, hogy hány altípust lehet elkülöníteni és hogyan nevezzük őket.

#### 4.2.3. Tudásalkalmazó és tudásteremtő régiók

Úgy vélem, hogy a posztfordista cikluson belül nemcsak a tudásalapú régiókat célszerű megkülönböztetnünk a neofordista régióktól, hanem a tudásalapú régiók is eltérőek. Pl. az Európai Unióban az említett „kék banán” kívül is vannak olyan régiók, amelyek fejlettek, de a szabadalmak, a K+F kiadások stb. fajlagos számát tekintve nem figyelhető meg jelentősebb tudásteremtés (Cooke-Boekholt-Tödtling 2000; EC 2002a). Hasonlóan nagyok a különbségek az Amerikai Egyesült Államokban is, ahol a tudásalkalmazás a nagyvárosoknak csak bizonyos körére jellemző (Porter 2001a).

A tudásalapú régiók közötti eltérések alapján célszerű megkülönböztetnünk, hol folyik a tudás fejlesztése (tudásteremtés) és hol felhasználása (tudásalkalmazás). Ez a megkülönböztetés tetten érhető az „új gazdaság” kiépülésében is: a **fejlesztői modernizációtól** elkülöníthető a **felhasználói modernizáció** (Török 2003: 9). A kompetitív regionális fejlődésnél is csak az innováció-vezérelt szakaszban jelenthetjük ki egyértelműen, hogy a versenyelőnyök a tudásteremtésből származnak, míg a beruházás-vezéreltben csupán a tudás felhasználásából. A tudásalapú régiók két típusának elkülönítését a hazai területfejlesztésben is fontosnak tartom, ahol „egy kaptafára” készülnek a regionális innovációs stratégiák, holott az egyes régiókban egészen mások a társadalmi-gazdasági feltételek.

A kompetitív regionális fejlődés szakaszaival összhangban a posztfordista régiók három típusát célszerű megkülönböztetni, így a neofordista régió mellett megjelenik kétféle tudásalapú régió is:

- **neofordista régió:** tényező-vezérelt szakasz (alacsony jövedelmű régiók),
- **tudásalkalmazó régió:** beruházás-vezérelt szakasz (közepes jövedelmű régiók) és
- **tudásteremtő régió**<sup>88</sup>: innováció-vezérelt szakasz (magas jövedelmű régiók).

A kevésbé fejlett, azaz neofordista és tudásalkalmazó régiókban még nem a tudás létrehozásából származnak a versenyelőnyök, hanem a költségelőnyökből (tényező-vezérelt szakasz), avagy a termelési folyamat hatékonyságának javulásából, a tudás transzferből (beruházás-vezérelt szakasz). Ezekben a régiókban alig fordulnak elő globális vállalatok döntési központjai, részben emiatt kevésbé tudásigényes, hanem a globális vállalatoknak inkább végrehajtó jellegű tevékenységei találhatók (Makó-Ellingstad 1999). Az összeszerelő tevékenységeket végző telephelyek mellett a globális cégek helyi piacra értékesítő és szervizelő részlegei, a külföldi bankok és biztosítók helyi fiókjai, esetleg kutatási résztevékenységeket végző leányvállalatok is működnek itt. A neofordista és a tudásalkalmazó régiók nemcsak a versenyelőnyök forrásait tekintve térnek el a tudásteremtő régióktól, hanem abban is, hogy gazdasági szempontból kiszolgáltatottak és sérülékenyek, amint bemutattuk a kompetitív fejlődés szakaszainak ismertetésekor (kitérünk rá a későbbi fejezetekben a magyar régiók helyzetének értékelésekor is). Természetesen a régiók többsége „kevert”, viszont amíg a tudásteremtő régiókban neofordista és tudásalkalmazó tevékenységek, vállalatok is megfigyelhetők, addig a neofordista régiókban elenyésző a tudásteremtésre alapozó cégek száma. Az egyes régiók típusba sorolásakor nyilván a traded szektor nagyságát és iparágainak versenystratégiáit célszerű alapul venni.

A régiók fenti három típusának **térbeli elhelyezkedése nem véletlenszerű**, hanem bizonyos törvényszerűségek szerint formálódik. *Scott*-nak a globális gazdaság térszerződéséből kiindulva (2.8. ábra): a tudásteremtő régiók a „regionális motorok”, amelyek szigetszerűen fordulnak elő. A tudásalkalmazó régiók felelnek meg a jómódú vonzáskörzeteknek, míg a neofordista régiók a relatív jómód és gazdasági lehetőségek szigetei. Sok olyan térség, elmaradott ország van, *Scott* kifejezésével „a globális kapitalizmus extenzív gazdasági határterületei”, ahol a fenti régiótípusok egyike sem figyelhető meg, mivel érdemben nem vesznek részt a globális versenyben. Lényeges az is, hogy mekkora egy régió népsűrűsége, van-e globális városa.

A három eltérő régiótípus értelmezésekor a szakirodalom neofordista-posztfordista gondolataiból (Benko 1992; Makó-Simonyi 2003), a kompetitív fejlődés szakaszainak jellemzőiből, a „tömegtermelést folytató régiók” és tudásalapú régiók (Acs 2002: 183; Florida 1998: 25, 2000: 237) összevetéséből indulok ki. A nemzetközi szakirodalmon

---

<sup>88</sup> A „tudásteremtő” jelzőt Buzás Norbert javasolta egyik beszélgetésünk során, szerintem is jól kifejezi az ilyen típusú régió lényegét, míg a „tudásalkotó” régió, avagy „tudásrégió” kissé félrevezető.

kívül támaszkodok három nagyobb hazai empirikus kutatásunkra<sup>89</sup>, amelyek eredményei beépültek a régiók eltérő típusainak leírásába. A vizsgálatok eredményeinek továbbgondolásánál felhasználok *Rechnitzer János* átmeneti gazdaságokra vonatkozó megállapításait is (Rechnitzer 1998: 149). A hazai jellemzők értékelése azért fontos, mivel szeretnék a terület- és gazdaságfejlesztéshez itthon is alkalmazható megállapításokat megfogalmazni. A három régiótípus elkülönítéséhez két nagyobb tényezőcsoportot tartok fontosnak, a regionális gazdaság szerveződésének elveit és a vállalati szervezetek jellemzőit. Ez a felosztás illeszkedik az iparági, vállalati versenyelőnyök Porter-féle csoportosításához, pontosabban a mikrogazdasági alapok két részéhez, a mikrogazdasági üzleti környezethez és a vállalati stratégiákhoz (lásd 2. fejezet).

A **regionális gazdaság szerveződése** a három régió alapvetően a kompetitív fejlődés három szakasza szerint különíthető el (4.3. táblázat):

- (a) A **neofordista régióban** (tényező-vezérelt régióban) a globális vállalatok értéklánc-rendszeréből a kevésbé jövedelmező, elsősorban költségelőnyökkel bíró telephelyek találhatók, ún. szatellit iparági körzetek<sup>90</sup> vannak, illetve a helyi vállalatok tényező-vezéreltek. Ezen régiókban a gazdaságfejlesztés centralizált (szinte csak kormányzati szervek rendelkeznek fejlesztési forrásokkal), a nagyvállalatok telephelyeit részesítik előnyben, és főleg a hálózati infrastruktúra (közlekedés) fejlesztését tartják fontosnak. Döntően kínálat-orientált eszközöket alkalmaznak, általában ipari parkokat hoznak létre, amelybe a helyi gazdasághoz nem kapcsolódó, izoláltan működő cégek telephelyei is bekerülnek (később sem lesznek helyi kötődéseik), főleg helyi adókedvezményeket és egyéb pénzügyi támogatásokat nyújtanak, a vállalkozásfejlesztésben a piachelyettesítő szemlélet<sup>91</sup> érvényesül. Kutatásfejlesztésre a helyi üzleti szféra nem költ (mivel költségelőnyökre épülő stratégiát folytat), az egyetemeken és állami kutatóintézetekben főleg alapkutatások folynak. A régió munkaerőforrására jellemző, hogy alacsonyán képzettek tömegei találhatóak (szak- és betanított munkások), nagyon kevés a felkészült gazdasági, avagy műszaki szakember, emiatt hiányosak az üzleti és vezetői ismeretek, gyenge a ré-

<sup>89</sup> A SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszékén folytatott három kutatásból kettő empirikus felmérés volt: a dél-alföldi régió gazdaságfejlesztési stratégiájának megalapozása (1999-ben 100 interjú készült és 119 értékelhető vállalati kérdőívet dolgoztunk fel), illetve a Gazdasági Minisztérium részére az ipari parkok továbbfejlesztésével kapcsolatban 2002 tavaszán elvégzett vizsgálat (28 ipari parkban és 82 vállalkozásnál). A harmadik kutatás a magyar régiók és térségek versenyképességének vizsgálata a Nemzeti Kutatás-Fejlesztési Program keretében (5/074/2001), az MTA RKK vezette konzorcium által elnyert kutatás egyik alprogramjában.

<sup>90</sup> Az iparági körzetek *Markusen*-féle tipizálása (részletesen lásd 11. fejezet): marshalli-i, „kerékagy-és-küllő”, szatellit, marshall-i szatellit és állami (Lengyel 2002a; Markusen 1999).

<sup>91</sup> A kisvállalkozások fejlesztésében megkülönböztethetjük a piachelyettesítő és piacfejlesztő szemléletet (Kállay 2002). Piachelyettesítés esetén az állami támogatásokat a hivatalok ítélik meg („elköltik a támogatásokat”), emiatt sem a bírálat, sem az ellenőrzés nem hatékony, a vállalkozásoknak csak töredéke marad talpon a támogatás megszüntetése után. Piacfejlesztés esetén bizonyos profit-orientált ügynökségek közvetítik ki a támogatásokat, akik érdekeltek azok hatékony felhasználásában, azaz felkészült kockázattértelelés folyik és érdemi üzleti tanácsadás, aminek következtében életképes cégek sora jön létre.

gió vezető elitjének üzleti kapcsolati (informális) tőkéje. Az egyetemeken dominál a közsféra munkaerő utánpótlása (pedagógusok, jogászok, orvosok stb.), az üzleti szféra számára folyó (műszaki, gazdasági, informatikai stb.) képzések csak elvétve találhatóak.

#### 4.3. táblázat A regionális gazdaság szerveződése a posztfordista gazdaság régióiban

Jellemzők	Neofordista régió (félperiféria)	Tudásalkalmazó régió	Tudásteremtő régió (centrum)
Kompetitív fejlődési szakasz	Tényező-vezérelt (költségelőnyök)	Beruházás-vezérelt (hatékonyság)	Innováció-vezérelt (egyediség)
Gazdaságfejlesztés célja	agyvállalati telephelyek odacsábítása, munkahelyek létrehozása	Szerkezet-átalakítás, meglévő cégek megtartása, növekvő bérű munkahelyek létrehozása	Klaszter-alapú gazdaságfejlesztés, térségi bázisok megerősítése, magas életminőség
Gazdaságfejlesztési szemlélet	Hagyományos ágazati, nagyvállalatok	Hagyományos ágazati, nagyvállalatok és beszállító KKV-k	Klaszter-alapú, iparágak és intézmények, KKV-k
Gazdaságfejlesztési döntések	Centralizáltak: központi kormányzati támogatások	Decentralizáltak: helyi kormányzatok	Decentralizáltak: helyi kormányzatok és magánszektor
Területfejlesztési stratégia	Kínálat-orientált (vállalaton kívüli infrastruktúra): műszaki (közlekedési) infrastruktúra	Kínálat-orientált (vállalaton kívüli üzleti környezet): hálózati infrastruktúra, intézmények	Kereslet-orientált (vállalatok együttműködése): kommunikációs hálózatok, endogén fejlődés, üzleti környezet
Agglomerációs előnyök	Gyengék	Statikusak	Dinamikusak
Iparági körzetek típusai	Szatellit	Marshall-i szatellit, marshall-i	„Kerekagy-és-küllő”, marshall-i
Lokális fejlesztések kiemelt célja	Ipari park, globális nagyvállalatok telephelyei	Innovációs centrum, helyi nagyvállalatok és KKV-k hálózatai, inkubátorházak	Tudományos park, helyi nagyvállalatok és spin-off KKV-k, klaszterek
Helyi vállalkozásfejlesztés	Piachelyettesítő, pénzügyi kedvezmények, vállalkozói ismeretek	Piacfejlesztő, üzleti tanácsadás, menedzseri készségfejlesztés	Piacfejlesztő, komplex inkubációs programok, kockázati tőke



Kutatás-fejlesztés, forrásai és aránya	Elszigetelt alapkutatások, kormányzati források, alacsony	Alkalmazott kutatási részfeladatok, kormányzati források, növekvő	Komplex kutatás-fejlesztés, kormányzati és magánforrások, magas
Munkaerő-forrás	Alacsonyan képzett, hiányzó üzleti és műszaki szakemberek	Javuló képzettségi szint, bővülő átképzések	Magasan képzett műszaki, üzleti és tudományos szakértők
Munkaerő mobilitása	Magas, a kvalifikált munkaerő egy része elköltözik	Alacsony, a tudományos minősítésű munkaerő elköltözik	Magas, „agyelszívás” a kevésbé fejlett régiókból
Szakképzés	Feladat-orientált, meglévő képzési intézmények profilja	Feladat-orientált, meglévő vállalatok elvárásai	Probléma-orientált, klaszterek munkaerőpiaci elvárásai
Felsőoktatási képzések	Nontraded szektor: pedagógusok, jogászok, egészségügyiek	Növekvő gazdasági célú átképzések, a nontraded szektor mellett műszaki és üzleti képzések	Traded szektor: természettudományos és modern műszaki és gazdasági képzések dominanciája, állandó továbbképzések

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése.

(b) **A tudásalkalmazó régióban** (beruházás-vezérelt régióban) versenyképes húzóágazatok működnek, a globális nagyvállalatok (és telephelyeik) beszállítói hálózata kialakult. A gazdaságfejlesztés decentralizált, a szerkezet-váltást helyezik előtérbe és helyben döntenek el, hogy milyen fejlesztésekre van szükség. Fő cél a traded szektor vállalatai helyi „beágyazódásának” elősegítése, a hozzájuk kapcsolódó beszállítói és szolgáltató KKV-k megerősítése, statikus agglomerációs előnyök kialakítása. Kínálat-orientált eszközöket alkalmaznak, de már a helyi üzleti környezet (intézményi) elemeit és a kommunikációs infrastruktúrát helyezik előtérbe. Működnek innovációs centrumok, amelyeket a helyi térségi bázissal rendelkező nagyvállalatok és KKV-k hálózatai hasznosítanak, létrejöttek marshall-i szatellit körzetek, valamint inkubátorházak épültek az induló cégek számára. A vállalkozásfejlesztésben a piacfejlesztő szemlélet áll előtérben, profi kockázatértékelő szakemberek közvetítik a támogatásokat. A kutatás-fejlesztésben a kormányzati források elsődlegesek, de a meglévő húzóágazatok igényei miatt jelentősek a magáncégek kutatási ráfordításai, főleg az innovációs centrumokhoz kapcsolódva. A munkaerő-forrás képzettsége folyamatosan javul, a szakképzés is a húzóágazatok szakember igényét elégíti ki, a felsőoktatásban a gazdasági szereplők által elvárt képzések előtérbe kerülnek, rendszeresen folyik tömeges átképzés.

(c) **A tudásteremtő régióban** (innováció-vezérelt régióban) a tartós vállalati versenyelőnyök forrásai az innovációk kidolgozásához és üzleti alkalmazásához kötődnek, fő cél a térségi bázisok megerősítése klaszter-alapú gazdaságfejlesztést folytatva.

A gazdaságfejlesztési döntések decentralizáltak, a magánszektor megfogalmazza elvárásait és anyagilag is segíti azok megvalósulását. A területfejlesztés a meglévő sajátosságokra épül, az endogén forrásokat, dinamikus agglomerációs előnyöket igyekszik hasznosítani. Az egyetemekkel együttműködve létrejönnek a tudományos parkok, amelyek a klaszter „magját” alkotó cégeken kívül az innovációs célokra szerveződő spin-off kisvállalkozásoknak is helyet adnak, komplex inkubációs környezetet<sup>92</sup> nyújtva és marshall-i, valamint „kerékagy-és-küllő” iparági körzeteiket kialakítva. A kutatás-fejlesztés nélkülözhetetlen a klaszterek számára, ezért a magánszektor is hajlandó áldozni, folyamatos megbízásokat adva a kormányzati és üzleti fejlesztő cégeknek. A munkaerő-forrás képzettsége magas, a szakképzésben a klaszterek számára szükséges ismeretanyagot oktatják, a felsőoktatásban túlsúlyba kerülnek a gazdasági/üzleti szférában való elhelyezkedéshez megfelelő alapot nyújtó képzések, illetve folyamatosak az átképzések.

A **vállalati szervezet** főleg a stratégia során kiválasztott technológia (lásd 2.9. ábra) elvárásai szerint alakul, nyilván a traded szektort (és az erőforrás-függőt) kell csak vizsgálnunk. A különböző típusú régiókban a globális vállalatok más előnyöket hasznosítanak, értékláncaik egyes tevékenységeit kihelyezve, térségi bázisaikat, telephelyeiket racionálisan kialakítva (4.4. táblázat):

- (a) A **neofordista régióban** a traded szektorban döntően kétféle típusú vállalat működik. Egyrészt külföldön, vagy más hazai régiókban székhellyel rendelkező cégek telephelyei, érdekeltségei települnek ide termelési, vagy értékesítési funkciókkal, amelyek izolált módon működnek, azaz gyengék a helyi cégekkel az üzleti kapcsolataik. Másrészt olyan hazai cégek székhelyei találhatóak itt, amelyek régió kívüli tömeges igényeket elégítenek ki, de szinte kizárólag költségelőnyökre törekedhetnek (pl. mezőgazdasági termények alacsony szintű tömegfeldolgozása, avagy bányakincsek exportja). Egyik típusnál sem foglalkoznak fejlesztéssel, innovációk kidolgozásával, azt a máshol levő vállalati központban végzik, mivel a neofordista régióban csak vásárolt technológiát, eszközöket használnak (sokszor nem a legújabbat), azaz kései alkalmazók<sup>93</sup>. Részben a fentiekből eredően a munkaerővel szembeni elvárások a megbízhatóságot, munkafegyelmet helyezik előtérbe, főleg szakmunkásokat és egyéb középfokú végzettségűeket alkalmaznak (a diplomások magasabb bérét és szakmai igényét nem tudják kielégíteni), fejlesztő tevékenység sincs, a fentiek miatt a bérek is alacsonyak. A neofordista régióban helyi együttműködés, hálózatosodás, klaszteresedés alig fordul elő, részben a fejlesztési (innovációs) igények alacsony szintje, részben a döntési funkciók korlátozottsága, részben a traded szektor helyi integrátor vállalatainak hiánya miatt. Klaszterek esetleg a munkaigényes kézműiparban, avagy a természeti erőforrásokhoz kapcsolódva je-

<sup>92</sup> Az üzleti inkubációról lásd Lengyel-Imreh-Kosztópulosz (2002).

<sup>93</sup> A vállalkozások innovációs stratégiái *Mytelka* szerint: élenjárók, korai követők és kései alkalmazók (lásd Buzás 2002b: 94).

lennek meg. A vállalatok és egyetemek együttműködése alkalmi szponzorálásban merül ki, a vállalatok sem képesek megfinanszírozni a fejlesztéseket, ehhez értő szakértők sincsenek, de az egyetemek sem készültek fel az alkalmazott kutatások elvárásainak teljesítésére, főleg a műszaki és üzleti képzetek, valamint tudományos infrastruktúrájuk (eszközpark) gyengék, avagy teljesen hiányoznak.

4.4. táblázat A vállalati szervezet jellemzői a posztfordista gazdaság régióiban

Jellemzők	Neofordista régió (félperiféria)	Tudásalkalmazó régió	Tudásteremtő régió (centrum)
Vállalati szervezeti egységek (traded szektorban)	Izolált végrehajtó (összeszerelő) telephelyek, értékesítő részlegek	Nagyméretű telephelyek növekvő önállósággal, helyi beszállítói hálózattal	Szuperklaszterek, döntési központok, globális vállalatok stratégiai részlegei (térségi bázisok)
Vállalati versenyelőnyök forrásai	Alacsony költségek, szabványosított tömegtermelés	Statikus agglomerációs előnyök, rugalmas tömegtermelés	Dinamikus agglomerációs előnyök, rugalmas specializáció
Helyi vállalati együttműködések	Minimális	Bővülő helyi együttműködések, vertikális beszállítói hálózatok	Intenzív, erős szinergikus hatások, horizontális és dinamikus hálózatok és klaszterek
Technológia	Vásárolt, máshol kifejlesztett, nem a legújabb: kései követők	Vásárolt, az elérhető legújabb: korai alkalmazók	Saját fejlesztésű: élenjárók
Munkaerővel szembeni elvárás	Megbízhatóság, főleg szakmunkások és középfokú végzettségűek, máshol hozott döntések pontos végrehajtása	Általános műveltség (nyelvtudás, informatikai ismeretek), felsőfokú végzettségűek növekvő száma, részfeladatok önálló megoldása	Kreatív, magasan képzett, egyetemi és PhD végzettségűek magas aránya, problémák megoldása, döntések előkészítése és meghozása
Munkabérek	Alacsonyak	Szóródnak	Magasak
Vállalati kutatás-fejlesztés	Minimális, bevált eljárások átvétele, eszközpark kialakítása	Növekvő, elkülönült részfeladatok, technológia és tudás transzfer	Széles körű, integrált szemlélet, innovációk kifejlesztése
Vállalati és egyetemi együttműködés	Esetleges, alapkutató-sok szponzorálása	Esetleges, alkalmazott kutatási részfeladatok közös megoldása	Folytonos és komplex, közös kutatások és fejlesztések, spin-off cégek (inkubáció), klaszterek igényei szerinti képzetek

Forrás: a szerző saját szerkesztése.

(b) A **tudásalkalmazó régiókban** a globális vállalatok nagyméretű telephelyei is megtalálhatók, amelyek az egyre jelentősebb tranzakciós költségek miatt megpróbálják a helyi beszállítókkal szorosabbra fűzni kapcsolataikat. A régióban működ-

nek olyan helyi nagyvállalatok is, amelyek folyamatos beruházásokkal növelik hatékonyságukat, kialakítva a rugalmas tömegtermelés műszaki hátterét. Ezek a cégek már termékdiverzifikálást végeznek, azaz egyedi minőségű termékeket állítanak elő, de még nem az innovációkból származnak versenyelőnyeik. Az alkalmazott technológia már az elérhető legjobb, amit be lehet szerezni, a cégek korai követők. A munkaerővel szemben megnőnek az elvárások, a rugalmas tömegtermelés miatt a helyi vezetők és szakértők döntési önállósága megnő. A munkabérek a feladatok sokszínűsége miatt is változóak, de az alkalmazottak nagyobb része még alacsony bért kap (főleg a betanított munkát végzők). A vállalatoknál vannak kisebb fejlesztő részlegek, de fő feladatuk a vásárolt technológia adaptálása, esetleges részfeladatok megoldása. Az egyetemekkel való szoros együttműködés több vállalatnál megfigyelhető, de még nem vált általánossá.

- (c) A **tudásteremtő régióban** található a szuperklaszterek, a globális iparágak térségi bázisai, amelyek az adott térség által nyújtott dinamikus agglomerációs előnyöket hasznosítják. A klaszterek a működési hatékonyság mellett főleg termékpozicionálásra törekszenek, amelyet rugalmas specializációban valósítanak meg. A technológia főleg saját fejlesztésű, élenjáró, amihez állandó innovatív tevékenységre, intenzív vállalati fejlesztésekre van szükség. Nagy igény mutatkozik a magasán kvalifikált, a vállalati döntéshozásban, kutatás-fejlesztésben alkalmazható szakértők iránt, jelentős emiatt a kevésbé fejlett régiókból az „agyelszívás”. A munkabérek magasak, a versenyszféra bérei „húzzák magukkal” a nontraded szektor béreit is, habár ott alacsonyabb a termelékenység növekedési üteme. A vállalatok és egyetemek együttműködése nagyon szoros, egyrészt a vállalatok létérdeke a felkészült munkaerő-utánpótlás, másrészt a fejlesztések kockázatainak megosztása az állami egyetemekkel, illetve spin-off cégekkel.

A fentiekben áttekintettük a globalizációs folyamatok által kiváltott új regionális munkamegosztást és a régiók alaptípusait. Nyilvánvaló, hogy ez a három „ideáltípus” a gyakorlatban tisztán nem figyelhető meg, az egyes jegyek keveredhetnek (pl. innovációs centrum létrejöhet kevésbé fejlett régió egyetemi városában is). Ennek ellenére véleményem szerint mind az elméleti kérdések, mind a területfejlesztés szempontjából fontos az egyes szakaszok elkülönítése, mivel a régiók fejlődésének elősegítésére típusonként másféle reális célok tűzhetőek ki és eltérő típusú programok megvalósítására van szükség. Egyértelműen kiviláglik, hogy nincsen „fejlesztési sablon”, amelyik mindegyik régióra alkalmazható lenne, hanem a régiók fejlettségi szintjétől és egyedi sajátosságaitól függő fejlesztési stratégiák kidolgozására kell törekedni. Az is látható, hogy a külföldi minták adaptációjakor a helyi lehetőségekből kell kiindulni, pl. véleményem szerint a fejlett országok tudásteremtő régióira kidolgozott „regionális innovációs rendszereknek” az elmaradott (neofordista) magyar régiókban még szakmailag alapos átdolgozás után is csak kevés eleme adaptálható.

### 4.3. A regionális munkamegosztás új trendjei

A fejezetben áttekintettük a kompetitív regionális fejlődés szakaszait, illetve a régiók típusait a tudásalapú gazdaságban. Napjainkban megfigyelhető a posztfordista gazdaság teljes körű térnyerése, főleg a tőkeáramlásra és az informatikai-kommunikációs technológiák széles körű hasznosítására alapozva. Az országok többsége és régióik is bekapcsolódtak a most formálódó globális munkamegosztásba. A régiók közötti munkamegosztásra jól alkalmazható a kompetitív fejlődési szakaszok elmélete, amely a tényező-orientált szakaszból kiindulva a beruházás-vezérelten át jut el az innováció-vezéreltbe.

Napjainkra elfogadottá vált a kompetitív fejlődés szakaszos elmélete, amellyel véleményem szerint jól magyarázható a globalizációs folyamatok hatására gyorsan formálódó új regionális specializáció is. A tipizálás szinte sugallja, hogy a régiók egyes gazdaságfejlesztési stratégiával egyre fejlettebb, azaz magasabb jövedelemmel bíró szakaszba kerülhetnek. Habár nem zárhatjuk ki azt a lehetőséget, hogy előbb-utóbb mindegyik régió tudásteremtő lesz, reálisan csak az várható, hogy a neofordisták a tudásalkalmazók közé kerülnek. Míg a tudásalkalmazók közül csak a nagyobb városokkal és komoly tudományos bázissal rendelkező régiók válhatnak tudásteremtővé. A tudásalkalmazó és tudásteremtő régiók gazdasági kibocsátása (GDP/lakos) egyaránt magas lehet, mivel a magas jövedelmek nemcsak a tudás létrehozásából származhatnak, hanem az új tudás gyors üzleti bevezetéséből is (pl. a Harmadik Olaszország sikeres, fejlett régióinak többsége tudásalkalmazó, nem pedig tudásteremtő).

Az nyilvánvaló, hogy *Porter* kompetitív fejlődés elmélete nem felel meg teljes mértékben a közgazdaságtudomány által támasztott követelményeknek. Az empirikus vizsgálatok főbb megállapításait viszont széles körben elfogadják, és az egyes eredmények beépültek az alkalmazott gazdaságtanokba és a regionális gazdaságfejlesztési programozásba is. Úgy is megfogalmazható, habár a kompetitív fejlődés gondolata kevésbé elfogadott a közgazdaságtudományi elméleti vizsgálatok során, a regionális növekedési elméletek pl. egészen más eszközöket alkalmaznak, a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához viszont ez a gondolkör a gazdasági-bázis elmélet alapján igen hasznos fejlesztési eszköztárat nyújt.

Az is egyértelmű, hogy a jelenlegi tudásteremtő (fejlett) régiók is gyorsan növekednek, azaz továbbra is **fennmaradnak a területi egyenlőtlenségek**. Nehéz megjósolni, hogy mit hoz a jövő, de szerintem az várható, hogy újratermelődnék a centrum-periféria különbségek, mégha magasabb jövedelmi szinteken is. Úgy tűnik, hogy generációnként (nemzedékenként) lehet a következő szakaszba lépni, mivel az intézményi háttér, a képzettségi szint, az együttműködési készség stb. nem változtatható meg pár év alatt. Reálisan csak az jelenthető ki, hogy mindegyik régió önmagához képest fejlődni tud, azaz mindenütt növekedhetnek a jövedelmek, de hogy ez mihez lesz elegendő, az előre nem látható. A régiók fejlődése nem determinált, nagyon sok esetben egyegy személy döntésére vezethető vissza valamely sikeres iparág megjelenése, avagy

egy sikeres régió (pl. a Szilícium-völgy) kialakulása, azaz fontos az egyének (a helyi elit) és a véletlen szerepe is (Krugman 1991).

Az is alapvető kérdés, hogy milyen régió-típusok esetén alkalmazható a posztfordista régiók fenti tipizálása, azaz tervezési, csomóponti, avagy homogén régiókra? Úgy vélem, hogy elsősorban **csomóponti régiókra**, egy nagyobb városra és vonzáskörzetére, azaz **lokális térségekre**. Ezek a munkaerő-vonzáskörzetek, mint gazdaságfejlesztési (csomóponti) régiók alkotnak olyan területi egységet, amelyen belül az iparágak versenyelőnyei hasonlóak, főleg a közös munkaerő-piac és intézményi háttér miatt (lásd 3. fejezet). Ez a területi egység az, amelyik az egyes regionális klaszterek térségi bázisánál elsősorban mérlegelendő, továbbá a helyi gazdaság innovatív kapcsolatrendszere működtethető, a felsőoktatás gazdasági hatása kimutatható. Azaz gazdaságfejlesztési szempontból lokális térségenként kell meghatározni, hogy neofordista, avagy tudásalkalmazó, -teremtő régióról van-e szó, és eszerint kell a fejlesztési stratégiát kidolgozni. A csomóponti régiók általában nem fedik le e teret, azaz a nagyvárosi vonzáskörzetek közötti térben olyan rurális térségek is lehetnek, amelyek nem kapcsolódnak egyetlen csomóponti régióhoz sem, amint *Scott* „regionális motorjai” ábrából is szemléletesen kitűnik (lásd 2.8. ábra).

Természetesen **tervezési, programozási régiók**, így a magyar régiók és megyék esetében is megadható, hogy a fenti három típusból melyikhez állnak közel. Ezek a területi szintek viszont főleg területfejlesztésre alkalmasak, gazdasági szempontból már nagyon heterogének. De a területfejlesztés során is fontos a fejlődési szakasz figyelembe vétele, hogy milyen reális fejlesztési célokat lehet kitűzni ahhoz, hogy a vállalati versenyelőnyök megerősödjenek. Azaz a műszaki infrastruktúra (közlekedési hálózat) összehangolt fejlesztése, a képzések intézményi háttere, a kutatási bázis stb. támogatása függ attól, hogy neofordista, avagy tudásalapú régióról van-e szó. Főleg az Európai Unió strukturális alapjaitól elnyerhető regionális támogatásoknál lényeges, hogy a magyar régiók olyan reális célokat tűznek-e ki, amelyek valóban javítják a vállalatok versenyképességét.

A tudásalapú régiók esetében is fellép a **méretgazdaságosság**, főleg az intézményi szolgáltatások esetében kell egy bizonyos kritikus tömeg ahhoz, hogy az agglomerációs előnyök kifejthessék hatásukat. Napjainkban előtérbe kerültek a városrégiók (lásd 3. fejezet), úgy tűnik, hogy az **urbánus térségek** tudásalkalmazó (statikus urbanizációs előnyök) vagy tudásteremtő (dinamikus urbanizációs előnyök) típusba tartoznak, míg a **rurális térségek** neofordisták, esetleg tudásalkalmazók (lokalizációs előnyök). Tehát csak nagyobb városokkal rendelkező csomóponti régiókban van esély tudásteremtő régió kialakulására, ahol az intézményi háttér (egyetemek, tudományos park stb.) adott, a tranzakciós költségek alacsonyok és erősek az extern hatások. Kisebb városokkal bíró csomóponti régiók általában tudásalkalmazó, rosszabb esetben neofordista típusúak lehetnek, mivel hiányoznak az intézményei feltételek és magasak a tranzakciós költségek. Tudásalkalmazó régióban is lehetnek magas jövedelmek (pl. a Harmadik Olaszország kisvárosaiban, ahol sikeres klaszterek működnek), de ehhez egy-két iparág lokali-

zációs előnyeit kell nagyon céltudatosan kialakítani, illetve a nem-üzleti interdependenciákat megerősíteni.

Nagyon fontos annak eldöntése, hogy **egy régió melyik típusba** tartozik. Egyértelmű, hogy mindegyik régióban megfigyelhetők neofordista tömegtermelést végző cégek (pl. szállítás, kereskedelem, vendéglátás) és beruházás-vezérelt vállalatok is. Továbbá manapság mindegyik nagyobb régióban vannak egyetemek szerteágazó képzési programokkal, különböző tudományos műhelyekkel és kiterjedt nemzetközi kapcsolatokkal, magasan kvalifikált kutatókkal, kisebb-nagyobb innovatív cégekkel. Azaz mindegyik régió gazdasága nagyon összetett, ezért felszínes külső jegyek alapján nehéz őket valamelyik típushoz rendelni. Négy kiemelt szempontot tartok fontosnak az egyes régiók besorolásakor:

- A régióban működő **traded** szektorok domináns vállalatainak stratégiáját (költség-előny, avagy termékdivezifikálás) és döntési önállóságuk mértékét, hol van a térségi bázisuk (döntések a profit felhasználásáról, fejlesztésekről, együttműködésről stb.).
- A **régió fejlettségét** (GDP/lakos), amely hosszabb időtávban nemcsak a munkabérek színvonalát, a bérköltséget mutatja, hanem a helyben elkölthető jövedelemtömeget, a szolgáltatások iránti igényeket is.
- A régióban a **magánszektor által finanszírozott K+F tevékenységek kiterjedtségét**, a helyi üzleti szféra milyen mértékben igényli a helyi intézményektől az innovációk kidolgozásában való együttműködést.
- A régióban levő **nagyvárosok népessége mekkora**, képesek-e urbanizációs előnyöket (dinamikus agglomerációs előnyöket) nyújtani és fejlett intézményi, közlekedési-kommunikációs háttérrel rendelkeznek-e.

A tudásalapú gazdaság és a tudásalkalmazó, -teremtő régiók kialakulása a fejlett országok sikeres régióinak válasza a globális kihívásra. A kevésbé fejlett országokban, régiókban is megfigyelhetők a tudásalapú gazdaság jelei, de bizonyos alárendelt munkamegosztás jött létre, azaz **újratermelődnék a centrum-(fél)periféria viszonyok**. Az új munkamegosztásban, amelyet a kevésbé fejlett régiókban neofordistának nevezhetünk, lényegében a tudásalapú régiókból kiszorult (ott túl költségessé vált), kevésbé jövedelmező, végrehajtó jellegű termelési, értékesítési feladatokat látják el, érdemi tudásalkotásról alig lehet szó. Mindezeket figyelembe kell venni, amikor a területi versenyt elemezzük, illetve a régiók versenyképességének vizsgálatakor, a reális fejlesztési elképzelések kidolgozásakor.

A tudásteremtő régiók globális iparágainak versenyelőnyei nemcsak kutatás-fejlesztésből származnak, mivel megbízásokat adva a K+F egyes résztevékenységei kihelyezhetők a világ bármelyik országába, ha ott felkészült kutatógárda van. A tudásteremtő régióban az ott térségi bázissal rendelkező globális iparágak meghatározó vállalatai tartós versenyelőnyei megerősítését a termelékenység javító új eljárások kidolgozásával és gyors bevezetésével, új termékek és szolgáltatások kidolgozásával (kidolgoztatásával), a versenytársak legjobb módszereinek tanulmányozásával és átvé-

telével, a piaci és technológiai trendek elemzésével stb. próbálják elérni. Tehát inkább **tudományos igényű vállalati stratégiai menedzsmentről** van szó, amelynek alapos kidolgozása nagy és felkészült apparátust igényel, az innovációk kidolgoztatásához széles körű információgyűjtést és -rendszerezést, tudományos kutatás-koordinációt stb. kell elvégezni. Ezen tevékenységek hatékonysága jelentősen javul, ha a legfontosabb partnerintézmények, koordináló szervezetek és üzleti partnerek helyben vannak, azaz lényeges a földrajzi koncentráció. Ekkor nemcsak kisebbek a tranzakciós költségek, de jóval megbízhatóbbak az információk is, valamint elérhető és felhasználható a hallgatólagos tudás. A tudásteremtő régió fogalmába nyilván nemcsak az iparágakat és vállalati részlegeket, hanem az intézményi, infrastrukturális hátteret is beleértjük, amelyek nélkül a tudás létrehozása nem mehet végbe. A tudásteremtő régiók kialakulását főleg regionális innovációs rendszerek hatékony működtetésével lehet segíteni.