

Klaszterek szerepe a regionális fejlődésben

Az agglomerációs gazdaságok jelenléte valamint a regionális fejlődésben betöltött szerepük hosszú idők óta foglalkoztatta mind a társadalomtudományok, mind a gazdaságtudományok kutatóit. Már a múlt század kezdete óta számos szerző próbált fényt deríteni a gazdasági agglomerációk keletkezésének okaira, körülírva azokat a tényezőket (szállítási költségek, információáramlás, együttműködési kapcsolatok), melyek jelentős szerepet tölthetnek be a klaszteresedési folyamatokban. Bár szerepük az utóbbi évek során sokat változott, összevont hatásuk a gazdaság törvényszerűségei által egyre gyakrabban kapcsolódik a területi töke fogalmához is. Az agglomerációk típusait illetően ugyancsak számos besorolást különböztethetünk meg a legegyszerűbbektől a legkomplexxebbig, figyelembe véve a tagok között létrejött funkcionális kapcsolatokat, egy adott iparágban való szakosodást, a struktúrák területi koncentráltóságát valamint számos más tényezőt, mely egyedivé teheti az egyes klasztereket. Jelen tanulmány célja egy átfogó képet nyújtani az utóbbi évek klaszterkutatással kapcsolatos eredményeiről, fényt deríteni az agglomerációs gazdaságok fejlődési folyamatokban betöltött szerepére, különös hangsúlyt fektetve a romániai helyzetre, a regionális dimenzió fontosságára, az innovációs rendszer hiányosságaira valamint a Strukturális Alapok kínálta új lehetőségekre.

GAZDASÁGI AGGLOMERÁCIÓK – TÖRTÉNELMI ÁTTEKINTÉS

Az agglomerációs gazdaságok megjelenésére, valamint a vállalati agglomerációk hatásának számszerűsítésére számos szerző próbált már elméleteket és modelleket kidolgozni, viszont Alfred Marshall volt az első, aki egy részletes leírással szolgált ezek megjelenését, valamint a gazdasági fejlődésre gyakorolt pozitív hatásukat illetően. Marshall megközelítésében (McCann, 2001), az agglomerációs gazdaságok rendszerint egy olyan burokként értelmezhetők, melyeknek az alakulása független az egyes vállalkozások fejlődési pályájától, még akkor is, ha ezek tömörítik az illető régió gazdasági egységeit. Marshall szerint az agglomeráció fő okai három helyen keresendők: az információs externáliákban (tudás-szivárgás, tudás-spillover vagy túlsordulás), a nem kereskedelmi helyi inputokban, valamint a helyi képzett munkaerő koncentrációjából származó megtakarítások jelenlétében.

Marshall (1920) megközelítésében az információs externáliák – az információcsere és ennek lehetősége – fontos lokalizációs tényezőt képeznek. Több vállalkozás egy helyen való tömörülése nagymértékben elősegíti az együttműködési kapcsolatok kialakulását (üzleti megbeszélések, informális érintkezések által) az ötletek szabad áramlását és ezek cseréjét. Ugyanakkor a klaszteresedési folyamat lehetővé teszi a piacokról és a gazdasági környezetről kialakított helyzetkép pontosabb körvonalazódását is – ami annál pontosabb minél több szereplő van jelen az illető területen – a vállalkozásoknak pedig lehetőséget teremt arra, hogy versenyelőnyeiken javítsanak. Jelen esetben a területi klaszteresedés előnye abban rejlik, hogy a földrajzi közelség maximalizálja az információkhoz való hozzájutás lehetőségeit és olyan nem anyagi előnyöket teremt, melyeket minden piaci szereplő ki tud használni. Egy olyan környezetben, melynek egyik legfontosabb jellemzője az információk gyors áramlása, a klaszteresedési folyamatok információs előnyt nyújthatnak a kívülálló vállalkozásokkal szemben, az említett előny mértéke

pedig szoros kapcsolatban áll az illető klaszterben résztvevő vállalkozások számával (Marshall, 1920 p. 319; McCann, 2001 p. 56).

A nem kereskedelmi helyi inputokat illetően Marshall azt feltételezte, hogy több vállalkozás egy iparágban és viszonylag kis helyen való tömörülése elősegíti a szakosodási folyamatot, a kis vállalkozások nagyobb gazdasági szereplők köré való tömörülését és egyes inputok hatékonyabb kihasználása által a költségek csökkentését (közös beszállítói szerződések stb.). Még akkor is, ha Marshall ezeket úgy írja le, mint „nem anyagi” előnyök, ezek jelentősen csökkenthetik a távolságra érzékeny tranzakciós költségeket, növelve ugyanakkor a pénzbeli externáliák pozitív hatását is (Marshall, 1920 p. 326; McCann, 2001 p. 56).

A helyi képzett munkaerő koncentrációjából származó megtakarítások kapcsán elmondhatjuk, hogy lehetővé teszik a vállalkozások számára a megfelelő munkaerő beszerzésével kapcsolatos költségek csökkentését egyrészt azért, hogy ez az agglomeráción belül hozzáférhetővé válik, másrészt pedig az agglomeráció munkát kereső szakképzett munkaerőre gyakorolt hatása által. Azokban az iparágakban, ahol a képzett munkaerő betanítása igen költséges vagy jelentős időt vesz igénybe, a szakképzett munkaerő ilyen jellegű helyi tömörülése jelentős anyagi előnyökkel járhat (Marshall, 1920 p. 318; McCann, 2001 p. 57).

Az agglomerációs gazdaságok e három forrása lehetővé teszi az agglomerációhoz tartozó vállalkozások számára az olyan méretgazdaságossági előnyök kihasználását, melyek függetlenek az egyéni vállalkozásoktól, de pozitív hatásuk kiterjed a csoport egészére. Mindhárom tényező kulcsfontosságú jellemzője az a tény, hogy ezek a területi klaszteresedés által hozzájárulnak a tranzakciós költségek csökkentéséhez. A klaszteresedés tehát tulajdonképpen megnöveli a specifikus információk továbbjutásának lehetőségeit, a specializált szolgáltatások elérhetőségét valamint a szakképzett munkaerő hatékonyabb kihasználását az illető környezetben, különösen a szétszórt gazdasági hálózatokkal szemben (McCann, 2001 p. 57).

Azonban az agglomerációból származó előnyök nagymértékben különbözhetnek bizonyos területegységeken belül. Ezek specifikus tulajdonságainak a leírására a szakértők gyakran használják Ohlin és Hoover osztályozását (Hoover, 1937, 1948; McCann, 2001), amely az agglomerációs előnyöket három csoportra osztja: belső méretgazdaságosság (agglomerációs előnyök vagy megtakarítások egy vállalkozáson belül, ugyanis egy nagymértékű befektetés egy viszonylag kis területen valósul meg), lokalizációs előnyök (agglomerációs előnyök melyek egy bizonyos iparágban belül és azonos helyen létrejött gazdasági agglomerációra jellemzőek), valamint az urbanizációs előnyök (azok a típusú előnyök, melyek a vállalkozásoktól függetlenek és nem is kapcsolódnak feltétlenül az illető iparághoz, de amelyek más iparágakhoz tartozó vállalkozások számának a növekedéséből származnak – ingatlan, oktatási szolgáltatások, közszállítás, egészségügy, biztonság – ezek képezik a helyi piac válaszait a megváltozott gazdasági feltételekre).

Marshall megközelítéséből vagy az Ohlin és Hoover által alkalmazott osztályozásából kiindulva a területi klaszteresedés vagy gazdasági agglomerációk hatásait több közgazdász is kutatta, ahonnan számos megközelítés és modell maradt ránk, mint például a Perroux nevéhez fűződő versenyképességi pólusok elmélete (1950), Chinitz inkubátorelmélete (1961, 1964), Vernon termékciklusmodellje (1960, 1966), Porter klasztermodellje (1990, 1998), valamint az új ipari körzetek modellje (Scott, 1988; Keeble és Wilkinson, 1999). Ezek szerint a gazdasági vagy ipari agglomerációk egy átlagnál magasabb gazdasági teljesítménnyel hozhatók összefüggésbe, a

legismertebbek pedig talán a Silicon Valley (Saxenian, 1994) az IT iparágban, Wall Street-New York vagy London a piaci szolgáltatások terén, Párizs és Milánó a divatiparban, stb.

A gazdasági agglomerációk legegyszerűbb formáját azok az ipari központok képviselik, melyek nem feltételeznek semmiféle szakosodást egy specifikus iparágban: ide sorolhatók az üzleti inkubátorok, ipari parkok, városok, régiók, stb. vagy bármely olyan térbeli struktúra mely hozzájárulhat az ilyen agglomerációk létrejöttéhez. Viszont az agglomerációk legközismertebb formái, melyek már egy bizonyos fokú szakosodást is feltételeznek, azok az ipari központok, melyeket először Marshall (1920) írt le (a marshalli ipari körzetek) és melyeket újra meg újra definiáltak különböző olasz kutatók, legfőképpen Giacomo Becattini (2010) (olasz körzetek avagy „új ipari körzetek”) és nem utolsósorban az ipari klaszterek, melyeket először Porter (1990, 1998) határozott meg (porteri ipari klaszterek). Még akkor is, ha egyes szerzők a fogalmakat szinonimákként kezelik (Tallman et al., 2004; Bell, 2005), egyrészt a térbeli koncentráció és az erőforrások hatékonyabb kihasználására való összpontosítás miatt, másrészt pedig az ipari körzetek a klaszterek egy specifikus formájaként való megjelenése miatt (Belussi, 2006; Porter, Ketels, 2009), az elmúlt évek során a két fogalom nem egyszer került konfliktushelyzetbe, s ennek köszönhetően jelentős számú új meghatározással gazdagodhattunk (Karlsson, 2008). Pontosabban, a marshalli ipari övezet domináns jellemzői közül talán a legfontosabb a magas fokú horizontális és vertikális specializáció (a jelenlevő vállalkozások rendszerint kis vagy közepes méretűek és jellemzően a termelési láncban egy bizonyos feladat ellátására szakosodtak), valamint a piacoktól való igencsak magas fokú függőség (Marshall, 1920). Erre a típusra számos példát találunk, mint a bajor vagy bohémiai üvegipari körzetek, a textilipar dél-osztrák fellegvárai, de talán a legismertebbek ilyen téren a divatiparban oly híressé vált Emilia Romagna-i ipari agglomerációk.

Folytatva a gondolatsort, az olasz ipari körzeteknek („new industrial districts”) egy specifikus jellemzője, mely megkülönbözteti őket más hasonló struktúráktól, a kis és mikro-vállalkozások domináns szerepe, melyek rendszerint egy helyi közösség tulajdonában állnak és egy kölcsönös függőségen alapuló gyártási folyamatban vesznek részt, rendszerint az illető iparág azonos szegmenseiben (Becattini, Bellandi, de Propis, 2009). Annak ellenére, hogy az olasz modell egyike azon változatoknak, melyeket a kutatók lemásolhatatlannak tartanak, ez nem az egyedüli „forgalomban levő” elméleti modell. A szakirodalom legalább négy ipari körzet típust különít el, figyelembe véve a belső és külső gazdasági kapcsolatokat jellemzőit, a növekedési pályát, valamint az ösztönző intézkedéseket. Ennek alapján elkülöníthetjük: a **marshalli ipari övezetet**, a **kerékagy – küllő modellt** („hub and spoke”) ahol a KKV-k jelentős része egy nagyobb vállalkozás köré csoportosul. A **szatellit típusú ipari platform** egy nagyobb vállalkozás leányvállalataiból vagy beszállítóiból alkotott klasztert képviselnek, melyek nem tartózkodnak feltétlenül az illető ipari övezetben és amelyeket laza belső kapcsolatok jellemeznek. Az **állami környezetben gyökerező klaszterek**, mint a hadipar, védelem vagy egyéb stratégiai és kormányzatilag befolyásolt iparágak, melyek keretében fontos szerepet töltenek be a közintézmények, valamint a non-profit szervezetek (Armstrong, Taylor, 2000 p. 296).

Bár eleinte úgy kerültek meghatározásra, mint egy globalizációs folyamatokra kifejlesztett üzleti stratégia, egy komparatív előny-forrás a résztvevő vállalkozások számára (Porter, 1985, 1990), később úgy jelentek meg, mint „összekapcsolt vállalkozások, szakosodott beszállítók, szolgáltatók, kapcsolódó iparágakból származó vállalkozások, valamint kapcsolódó intézmények területi koncentrációja egy adott témakörben, iparágban, melyek egy időben versenyeznek, de ugyanakkor

együtt is működnek egymással”. (Porter, 1998 p. 197). A porteri klaszter amellett, hogy ösztönzi a kapcsolati tőke felhalmozását – amely független az egyes vállalkozásoktól viszont nagy hatással van ezek kollektív versenyképességének alakulására – az utóbbi évek legbefolyásosabb üzleti stratégiává nőtte ki magát.

Következésképpen a legfontosabb különbség az ipari körzetek és klaszterek között az innovációs folyamathoz való kapcsolódásukban áll. A klaszterek – mind elméletben, mind a gyakorlatban – az innováció fellegvárai, ugyanis összesítik azokat a strukturális és kapcsolati feltételeket, melyek nem csak társadalmi és gazdasági előnyökhöz vezetnek, hanem ezáltal egy nagyobb határfokot és fenntarthatóságot teremtenek. Porter (1990, 1998) modellje azon a feltevésen alapul, hogy egy agglomeráció lehetőséget kínál a gazdasági tranzakciók újszerű megvalósítására, ugyanis egy gyorsan változó technológiai és információs környezetben a földrajzi közelség kölcsönös láthatóságot biztosít a versengő vállalatok számára. Más szóval, a vállalkozások figyelemmel követhetik a versenytársak minden mozdulatát, ami ösztönzően hathat saját versenyképességük javítására (McCann, 2001 p. 62).

Elemzésünk szempontjából a klaszterek és ipari övezetek közötti legnagyobb különbség a klaszterek területi előnyt generáló képességeiben rejlik, amely ösztönzi az egyes vállalkozások, valamint a régiók innovatív képességeinek növekedését (Tallman et.al., 2004), ezáltal létrehozva az úgynevezett dinamikus agglomerációs gazdaságokat. Ezek fő jellemzői a vállalkozások közötti térbeli közelség, mely hozzájárul az információcseréhez és egyben innovációs tevékenységek forrását is képezik; a vállalkozások között létrejött kapcsolati közelség, amit az interakciók és együttműködések mértéke határoz meg; intézményi közelség, mint a szabályok, szabályzatok és viselkedési normák összessége, melyek befolyásolják a szereplők közötti együttműködési kapcsolatokat és elősegítik a gazdasági szereplők között kibontakozó együttműködési kapcsolat kialakulását (Capello és Nijkamp, 2009 p. 6).

A klaszterek meghatározás szerint azok a földrajzilag körbehárolt területegységek, ahol kollektív tanulási folyamatok mennek végbe, beazonosíthatóvá válnak a tudás-spilloverek forrásai és ezek elősegítő tényezői, s ezáltal a regionális növekedéssel kapcsolatos egyik legmodernebb elméleti kiindulóponttá válnak. Ezeknek az elméleti megközelítéseknek a keretén belül az innováció olyan kritikus tényezővé vált, mely egy versenyorientált gazdasági környezetben nem csak a túlélés elengedhetetlen feltételét képezi, hanem meghatározza a regionális fejlődés irányát és ritmusát is.

A közgazdasági szakirodalom a dinamikus agglomerációs gazdaságokat összeköti nemcsak a klaszterekkel, hanem az *innovatív környezetekkel* (innovative milieux) (Camagni, 1991) – ahol a fő tényezőket az egy iparágban való szakosodás, valamint a technológiai kapcsolatok képviselik, – a *tanuló régiókkal* (learning regions) (Morgan, 1997), *kreatív régiókkal* (creative regions), *tudás-alapú régiókkal* (knowledge based regions) stb. Erre az egyik legismertebb példa a belga-holland határ közelében húzódó „Dommel völgy”.

Az innovatív körzetek („innovative milieux”) valójában az ipari körzetek dinamikusabb formái, melyeknek fő elemei a *méretgazdaságosság* (függőleges integráció által), a földrajzi közelségből eredő *lokaliszációs előnyök* (pl. a tudás szétáradása) és a *szinergiák* (PPP vagy más partneri kapcsolatok), melyek mindig a térbeli elemekhez kapcsolódnak, mint a földrajzi értelemben vett terület vagy a rendszer belső szinergiái (Camagni, 1991; Aydalot és Keeble, 1988). A két kategória találkozásánál – a szakosodás függvényében – található az úgynevezett tudományos

és ipari parkok. Erre manapság a legjobb példák Montpellier, Sophia-Antipolis – Franciaország; Gnösjo – Svédország; Baden-Württemberg – Németország; London – Bristol – Nagy-Britannia stb.

Az elemzésünk szempontjából a gazdasági tömörüléseket olyan területi adottságokként is meghatározhatjuk, melyek képesek pozitív hatást gyakorolni az egyszerű agglomerációs gazdaságok (belső méretgazdaságosság: információs externáliák; nem kereskedelmi helyi inputok; a munkaerő koncentrációjából származó megtakarítások – melyek hatékonyságot és rugalmasságot kölcsönöznek a rendszernek és lokalizációs előnyökkel járnak), valamint a dinamikus agglomerációs gazdaságok létrejöttére (elősegítik a vállalkozások és a teljes régió innovációs képességének a kibontakozását). A gazdasági agglomerációk szívó hatása egy adott területegységen belül az ellentétes (centrifugális és centripetális) hatások egyensúlyi állapotát jelzi – akár általánosságban vesszük akár egy megadott ipari szektoron belül – ami olyan technológiai kapcsolatokat feltételez, melynek fő célja a hatékonyság és a rugalmasság növelése, avagy az innováció és megújulás előmozdítása.

Számos elmélet került kidolgozásra azzal a céllal, hogy leírják azokat a kritériumokat, amelyek alapján a gazdasági agglomerációk besorolásra kerülhetnek, viszont elemzésünk célját tekintve négy olyan elem van, melyet figyelembe kell venni a kategóriák lehatárolásánál: az agglomeráció célja, a gazdasági tevékenység jellege, a földrajzi közelség és a tagok közötti kapcsolatok. Ezeket talán legtisztábban Sölvell, Lindqvist és Ketels (2003) írták le, akik a klasztereket olyan agglomerációknak tekintik, melyek technológia-intenzívek és fő céljuk a K + F tevékenységek fejlesztése.

1. táblázat: *Gazdasági agglomerációk tipológiája*

	Gazdaság tevékenységek általában	Technológia-intenzív iparágak
Hatékonyság (méretgazdaságosság)	Metropoliszok	Ipari körzetek
Innováció és fejlesztés	Kreatív régiók	Klaszterek

Forrás: A szerző Sölvell, Lindqvist és Ketels, 2003 nyomán

TERÜLETI TŐKE ÉS A KAPCSOLATI TÉNYEZŐK, VALAMINT A REGIONÁLIS FEJLŐDÉSRE HATÁST GYAKORLÓ HÁLÓZATOK

Az elméleti fejlődési modelleket, valamint a regionális növekedési modelleket vizsgálva észrevehetjük, hogy az ipari szakosodás, az infrastruktúra, központi telephelyek, a termelési tényezők jelenléte, a fejlődési pólusok, a tudás-szivárgás, a technológiai fejlődés és innováció, a helyi kultúra továbbá a gazdasági és személyes kapcsolatok az idők során mind a regionális fejlődés fő mozgatórugóiként voltak nyilvántartva. Ebben az irányban az áttörést egyrészt a **méretgazdaságosság** jelentette, mely a nem-lineárisan változó szállítási költségekkel együtt integrálódott egy kvantitatív inter-regionális növekedési modellbe, ahol a termelési tényezők eloszlása a kezdeti feltételek függvénye, másrészt az **agglomerációs gazdaságok** figyelembevétele, mely magá-

ba foglalja azokat a területi előnyöket, melyek serkentik a vállalkozások és régiók innovációs képességét.

A Capello és Nijkamp (2009) szerzőpáros a kor fő regionális elméleteinek tendenciáit vizsgálva felhívja a figyelmet az elméleti megközelítések reális alapjainak fontosságára. Ezt a különböző non-lineáris és interaktív folyamatokat és viselkedési formák, valamint a regionális versenyképességre hatást gyakorló endogén elemek beillesztésével lehet elérni (Capello és Nijkamp, 2009 p. 4) ugyanis az elemzésbe foglalt változatok olykor nagyon absztrakt formákat öltenek. Az alábbi táblázatban, a teljesség igénye nélkül, bemutatjuk még a regionális „divat” kulisszáiból Camagni és Capello (2010) megközelítését, mely talán a legjobban összefoglalja a regionális politikák szempontjainak, célkitűzéseinek alakulását az utóbbi évek során (2. táblázat).

2. táblázat: A regionális politikák központi elemeinek változása az idők során

50-es évek	„infrastruktúra – mint a növekedés előfeltétele”
60-es évek	„külső kapcsolatok kialakítása, fejlődési pólusok, export-orientált gazdaság”
70-es évek	„endogén fejlődés: KKV-k, helyi tényezők fontossága”
80-es évek	„innováció, tudás-szivárgás, innovatív környezetek”
90-es évek	„tudásalap, immateriális tényezők, helyi kultúra”
2000-es évek	„kapcsolati tőke, kollektív tanulási folyamatok, területi tőke, egybefonódó kapcsolatok”

Forrás: Camagni és Capello, 2010.

Egy olyan elméleti megközelítés, amely egyesíteni tudná azokat a gazdasági törvényszerűségeket melyek a növekedést területi tényezők segítségével magyarázzák és amelyek a helyi és regionális belső kapcsolatokból erednek, Capello és Nijkamp szerint jövőben a „a telephelyelméletek, fejlődési elméletek és makroökonómiai fejlődési elméletek kombinációjának a csúcspontját jelképezné, rávilágítva makroökonómiai növekedési modellek területi megalapozottságú mikro-alapjaira” (Capello és Nijkamp, 2009, p. 8). Az említett szerzőpáros szerint ugyanakkor szükség van még egy olyan „meggyőző”, modellre, amely magába foglalja az olyan mikro-jellegű tényezőket, mint a területiség, a viselkedés vagy a fejlődési folyamat más tapintathatlan elemeit.

Capello és Nijkamp (2009) szerint a regionális növekedési és fejlődési modellekkel kapcsolatos legfrissebb vitákból a következő tendenciákat szűrhetjük le:

1. *Az idő bevonása a regionális fejlődés modelljeibe.* Az idő, mint új fogalom Bergson és Heidegger elmélete szerint, úgy jelenik meg, mint egy folyamatos kreativitási folyamat, melyet diszkontinuitás, visszafordíthatatlanság és halmozódás jellemez.

2. *Az inter-diszciplinaritás, komplex elméleti perspektívák integrálásának szükségessége,* melyek új szempontokat feltárását és a kutatási eredmények új értelmezési lehetőségeit rejtik magukban (Camagni, Capello, 2002).

3. *A kognitív folyamatok regionális kontextusban való vizsgálatára vonatkozó innovatív elemzési módszerek kidolgozása,* valamint új fogalmaknak, mint a „stilizált diverzifikált tér” vagy „területi tőke” bevezetése. A gazdasági agglomerációk makro-ökonómiai modellekben való vizsgálatát az új matematikai módszerek tették lehetővé, melyek figyelembe vették a nem-lineáris

dinamikus rendszerek minőségi viselkedését és szakítottak az egyenletes jövedelem eloszlás és a tökéletes verseny fogalmával (Fujita, Thisse, 2002). Ezek az elméleti szintű eredmények a teret egy új megközelítésben ábrázolták, amely ellentétes az 50-es, 60-as években jellemző növekedési elméletek által használt absztrakt tér fogalmával, ugyanis már nem feltételez egyenletes eloszlású keresleti és kínálati viszonyokat, hanem mint stilizált – diverzifikált tér jelenik meg. Diverzifikált, ugyanis a területi polarizáció a fejlődéssel egy időben megy végbe, megosztva ezáltal a bérek mértékét ugyanazon a régió belül, de stilizált is, mivel a polarításokat területi dimenzió nélküli pontokként kezeli (Capello, Nijkamp, 2009 p. 5). Ilyen szempontból talán a legközismertebb megközelítések a szállítási költségek és a méretgazdaságosság közötti kapcsolat modellezésére épülnek, akárcsak Paul Krugman munkája és az Új Gazdaságföldrajz elmélete. Krugman szerint a területi agglomerációk vagy klaszterek a történelmi folyamatok, valamint a politikai döntések következményeiként jelennek meg, olyan új folyamatokként, melyek előidéztek egy bizonyos régió szakosodását, tovább serkentve más vállalkozásoknak a megjelenését. Szerinte az ilyen jellegű agglomerációk mindaddig funkcionálisak maradnak, míg a terület egység adottságai előnyt jelentenek az illető iparág számára, és az agglomeráció meg tud felelni a gazdasági és technológiai változások követelményeinek (Krugman, 1991; Krugman, Fujita, Venables, 2001; Boschma, Martin, 2010).

A klaszterek regionális fejlődésben betöltött szerepének szempontjából értelemszerűen a harmadik tendencia a legérdekesebb, és erre fogunk nagyobb hangsúlyt fektetni, főleg ami a területi tőkét illeti.

A területi tőke fogalma először az OECD által közzétett Territorial Outlook – Területi Kitekintés (2001) publikációban jelent meg, melyet újabban az Európai Bizottság Regionális Főigazgatósága (DG Regio) is átvett, ugyanis az egyes régiók sajátos jellemzőinek, helyi adottságainak kérdésköre, a területi tőke szerepének fontossága, az utóbbi években egyre inkább előtérbe került. Az OECD „Területi gazdaság. OECD Területi Kitekintés” c. kiadványa (2001) szerint „egy térség területi tőkéje különbözik más területekétől és magában foglalja a térség földrajzi helyzetét, kiterjedését, termelési adottságait, éghajlatát, hagyományait, természeti erőforrásait, lakosainak életminőségét, a városaiban koncentrálódó gazdasági erőt... Más összetevői nehezen beazonosíthatók, így a szokások, informális szabályok, közös nevezők, melyek a gazdasági szereplők közti, a bizonytalan feltételek melletti együttműködéseket segítik elő, vagy a szolidaritás, a kölcsönös segítségnyújtás, az azonos ágazatban működő kis és középvállalkozások közti kapcsolati kultúra (társadalmi tőke). Végül létezik egy „megfoghatatlan” faktor, „valami a levegőben”, melyet „környezetnek” nevezhetünk, ami a különböző intézményi hátterek, szabályok, gyakorlatok, termelők, kutatók és szakpolitika-alakítók összessége, mely lehetővé teszi a kreativitás és innováció jelenlétét és fejlődését” (Európai Bizottság, 2005, p. 1).

A legújabb tendenciák szerint tanácsos a korábban használatos tér fogalmát a **területtel** helyettesíteni, ami az előbbinél sokkal absztraktabb. Ebben a megközelítésben a területi tőke magába foglalja a lokalizált externáliák rendszerét is (mint anyagi és technológiai-, termelési tényezők, hagyományok és kompetenciák lokalizált rendszere), a közelségi kapcsolatok rendszerét, valamint a kulturális elemek rendszerét, mely értelmet ad a helyi struktúráknak és meghatározza a helyi identitást (Capello, Nijkamp, 2009, pp. 119–120).

Az OECD szerint a fő tényezők, melyek a területi tőkére hatnak (és lehetnek akár megszo-

kott értelemben vett anyagi javak, avagy nem kézzel fogható előnyök is) a következők: a régió

feldrajzi elhelyezkedése, méret, termelési tényezőkkel való ellátottság, éghajlat, hagyományok, természeti erőforrások, életminőség, városi agglomerációk, inkubátorházak, ipari körzetek vagy egyéb üzleti hálózatok, melyek hozzájárulnak a tranzakciós költségek csökkentéséhez. Más tényezők lehetnek a „nem számszerűsíthető kölcsönös függőségek”, vagy a szolidaritás, ötletcserék, melyekből később klaszterek bontakozhatnak ki egy gazdasági szektorok belül. És nem utolsósorban megemlíthetjük Marshall elméletét, miszerint van egy megfoghatatlan tényező: a „környezet”, amely az intézmények, szabályok, gyakorlatok, a termelők, a kutatók és a politikai döntéshozók kombinációját képezi, és lehetővé teszi a kreativitást és az innovációt (OECD, 2001, p. 15).

A fent említett elemeknek igencsak nagy hatásuk van az új területfejlesztési politikákra nézve (OECD, 2001), amelyek az együttműködésre és kapcsolatokra alapuló kormányzati intézkedéseket vezetnek be. Ennek következtében lehet, hogy jóval nagyobb pozitív hatást lehet elérni akkor, amikor a közpénzek nem közvetlenül a vállalatok, egyetemek és kutatóközpontok saját céljainak megvalósítására vannak felhasználva, hanem a fejlesztési politikák céljaival összhangban inkább azokat az együttműködési struktúrákat támogatják, amelyek helyi vagy regionális szinten működnek és közös projektek, közös célok megvalósításán, valamint a tudományos kutatási eredmények piacra dobásán dolgoznak (szakosodott együttműködési struktúrák, melyek támogatják a technológiai transzfert, a spin-off-okat és az egyetemek vállalkozói magatartásának kibontakozását) (Capello, Nijkamp, 2009, p. 132.)

AZ INNOVÁCIÓS FOLYAMAT, AZ INNOVATÍV EGYÜTTMŰKÖDÉSI HÁLÓZATOK ÉS A REGIONÁLIS KLASZTEREK

Az endogén növekedési elméletből kiindulva – melyek szerint a tudás felhalmozódása, az innováció és munkaerő magas fokú képzettsége rendszerint gazdasági növekedést eredményez – a regionális fejlődési elméletek nagy hangsúlyt fektetnek a technológiai előrehaladás fontosságára, valamint az innovációs folyamat szerepére, amely hatással van egy régió lakosságának életminőségére is.

Eszerint, mivel a technológia a regionális fejlődés legfontosabb elemeként lett nyilvántartva, a high-tech iparágak vonzása a jelenlegi fejlesztési politikák központi elemévé nőtte ki magát. Ez nem csak a helyi és regionális hatásuk miatt van így, hanem főleg azért, mivel ezek képesek a regionális klasztereket létrehozni, olyan struktúrákat kialakítani, melyek az infrastruktúra, a magasan képzett munkaerő és a rugalmas vállalatok egy sikeres kombinációját képezik (Armstrong, Taylor, 2000, p. 298). Ugyanakkor a vállalkozások közt kialakuló, a klasszikus értelemben vett együttműködési kapcsolatok típusai kezdenek egyre inkább eltolódní az együttműködésen alapuló innovatív technológiai rendszerek fele, melyek jelentős hatással vannak a közös céllal rendelkező hálózatok és a különböző együttműködő szervezetek kapcsolatára is (Scheel, 2002, p. 357). Számos szerző a KKV-k között kialakuló szoros együttműködési kapcsolatokat, a felsőoktatási intézmények szerepvállalását, a magasan képzett munkaerő szabad mozgását és a klaszteren belül felhalmozott speciális tudást tartja a sikeres klaszterek kulcstényezőjének.

A domináns elméletek szerint az innovatív környezetek esetében a KKV-k egy idő után függőségi kapcsolatokat kezdenek kialakítani egymással és elkezdik kihasználni a helyi tudásbázist. Ez egy időben előidézhet egy folyamatos termék- és folyamat-innovációs áramlást, valamint helyi kollektív tanulási folyamatokat, amelyek esetenként tanuló vagy tudás-alapú régiók kialakulásához vezetnek (Simmie, 1988; Camagni, 1991; Morgan, 1997; Armstrong, Taylor, 2000; Capello és Nijkamp 2009, Cooke et al., 2011).

Annak a ténynek a felismerése, miszerint a technológiai előrehaladás a regionális fejlődés kulcs-elemét képezi, valamint az, hogy a döntéshozók támogatni tudják a klaszterek fejlődését az innovatív környezetek megteremtése által, hamar belopta magát az EU tagállamok újszerű növekedési és gazdaságfejlesztési politikáiba, szorosan kapcsolódva a Lisszaboni stratégia „tudásalapú gazdasággal” kapcsolatos, vagy később az *Európa 2020 stratégia* intelligens növekedésre vonatkozó célkitűzéseivel.

A ROMÁNIAI HELYZET

A tervgazdaságtól való lassú elszakadás után, melyet egy hosszas piacgazdaságra való áttérési folyamat, majd egy világgazdasági válság által támasztott kihívásokkal megtűzdelt EU-csatlakozás követett, elmondhatjuk, hogy Románia még mindig messze áll egy – a fejlesztési politikák által alkalmazható – „holisztikus” megközelítéstől, mely a többszintű kormányzás és a partnerségi kultúra specifikus elemét képezi és összhangban van az EU jelenlegi kormányzási perspektíváival.

Romániában a fejlesztési régiók mozgásteret egyelőre még korlátozott, mind a források, mind a hatáskörök szempontjából. Születésük inkább az EU regionális politikával kapcsolatos követelményeire adott funkcionális válaszként értelmezhető, amely bár lehetővé tette a Strukturális Alapok lehívását, figyelmen kívül hagyta az olyan tágabb célokat, mint az infrastruktúra, a környezetvédelem, kulturális örökség megóvása stb.

Bár a kiegyensúlyozott területi fejlődés már a romániai tervgazdaságnak is egyik stratégiai célkitűzését képezte, az utóbbi évek regionális egyenlőtlenségekkel kapcsolatos elemzései rámutattak, hogy a 2000–2012 időszakban a fejlődésben mindvégig a Bukarest-Ilfov régió maradt az előljáró, mely együtt járt a centrum periféria típusú polarizáció nagyfokú növekedésével is. Ugyanakkor a hatékony növekedési- és regionális fejlesztési politikák iránti igény 2009 után is folyamatosan nőtt, főleg a gazdasági válság hatásainak következtében.

A jelenlegi helyzetet tekintve, a 2007–2013 időszakban a romániai fejlesztési politikák fő hiányosságai az EU regionális politikájától való teljes függőségében keresendők, aminek következtében csupán egy szabályozási rendszer került kidolgozásra és ez is csak a más európai régiókhöz való felzárkózást volt hivatott előmozdítani. Más okok ugyanakkor a mikro-szintű intézkedések szinte teljes hiánya, szemben a makro-szintű beavatkozásokkal, az intézményi diszfunkciók politikai okokra visszavezethető növekedése, a regionális fejlődéssel kapcsolatos hatáskörök gyakori változása, politikai döntések következtetlensége és a helyi döntéshozók limitált hatásköre, valamint a rendelkezésre álló források korlátozottsága.

Korábbi kutatások már viszonylag régóta felhívták a figyelmet a vállalkozásokon belül végbemenő innovációs folyamatok támogatásának a fontosságára. Míg a jelenlegi uniós fejlesztési

politikák a különböző eszközök és ösztönzők segítségével az új, feltörekvő és innovatív KKV-k támogatására irányulnak (Bayley, Chapain, 2011; Perry, M, 2010), Románia ettől messze elmarad nem csak a fejlesztési politikák kidolgozásának szempontjából, hanem a gazdasági hanyatlás okainak a beazonosításában is, főleg ami egy új paradigma és gondolkodási modell kidolgozását illeti (Pop, Fugaru, Ioan-Franc, 2012). Míg az EU a KKV-k gazdaságban betöltött szerepének a megerősítésén dolgozik, addig Románia még mindig a kormány vállalkozói szellemmel kapcsolatos „rövidlátásával” küszködik, a kormányzati költségek csökkentése közben szem elől veszítve a magánszektor – és főleg a KKV-k – növekedésben betöltött szerepét.

Az Innovatív Unió 2011-es Eredménytáblája (IUS) szerint (Innovation Union Scoreboard), Románia egy viszonylag szerény innovációs kategóriába kerül, akárcsak Bulgária, Lettország, Litvánia. Az összehasonlítás során láthatjuk, hogy az IUS 2011 négy csoportra osztja a tagállamokat az innovációs képesség szempontjából az EU 27 átlagához képest. E szerint az innovátor régiók: Dánia, Finnország, Németország, Svédország, melyek meghaladják az EU27 átlagát; ezeknek követői: Ausztria, Belgium, Ciprus, Észtország, Franciaország, Írország, Luxemburg, Hollandia, Szlovénia és az Egyesült Királyság – melyek közelítenek az EU27 átlaghoz, mérsékelt innovátorok: Cseh Köztársaság, Görögország, Magyarország, Olaszország, Málta, Lengyelország, Portugália, Szlovákia és Spanyolország (EU27 átlag alatt) valamint a szerény innovátorok: – Bulgária, Lettország, Litvánia, Románia – jóval az EU27 átlag alatt (Európai Bizottság, 2011).

Összhangban az innováció IUS által vizsgált 8 dimenziójával (humán erőforrások, nyitott kutatási rendszerek, finanszírozás és támogatások, magánbefektetések, kapcsolatok és vállalkozói szellem, szellemi tulajdon, innovátorok és gazdasági hatások), Románia relatív erősségeit az emberi erőforrások, a vállalkozások befektetéseinek mértéke, valamint a gazdasági hatások képezik. Ugyanakkor a relatív gyengeségek a nyílt kutatási rendszerek hiányával, a vállalkozói szellem mértékével és a szellemi tulajdon hasznosíthatóságával kapcsolatosak.

Az IUS ugyanakkor kimutatja azt is, hogy Romániát – mint a többi szerény innovátort – egyrészt egy kiegyensúlyozatlan innovációs rendszer, másrészt pedig egy EU27 átlag feletti stabil konvergencia folyamat jellemzi. Egy 5%-os átlagos növekedést tekintve Románia a vezető államok egyike, lépést tartva Bulgáriával és megelőzve Észtországot, Portugáliát és Szlovéniát.

Ugyanakkor a Kormány kis- és középvállalkozások fejlesztésére kidolgozott stratégiájában, melyet a Gazdasági Minisztérium 2011 februárjában tett közzé, a szakpolitikai prioritások már új formában jelennek meg, összhangban a KKV-k EU szintű igényeivel, melyeket hozzáigazítottak a Small Business Act és az Európa 2020 stratégiákban foglalt célkitűzésekhez. A stratégia átfogó célja abban áll, hogy szorgalmazza a 2011–2013 időszakban a gazdasági fellendülést és a kis- és középvállalkozások növekedését. Stratégiai prioritások a KKV-k finanszírozáshoz való hozzáférés lehetőségeinek a javítása, a KKV-k innovációs képességének, valamint ezek versenyképességének az ösztönzését, a szabályozási rendszer javítása és egyszerűsítése, a vállalkozói szellem fejlesztésére irányuló oktatás javítása, valamint a KKV-k hazai és külföldi piacokon való részvételének az ösztönzése. Bár a stratégia összhangban van a szakirodalomban használt legújabb trendekkel, különösen a vállalkozás-ösztönző eszközöket illetően, azonban nem tárgyalja a romániai KKV-k mindennapi kihívásait, főleg ami a válság állapotból való kilábalást vagy a gazdasági fellendülés illeti.

Romániában jelen pillanatban nem találunk regionális innovációs politikákat, az országos stratégiáknak ugyanis csupán regionális vonatkozásai vannak (Ranga, 2010, p. 3). Az innováci-

ős stratégiákért felelős intézmény, a Nemzeti Tudományos Kutatási Hatóság (Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică – ANCS) nem rendelkezik regionális szintű kompetenciákkal, bár a küldetését tekintve szerepet kellene vállalnia a regionális és helyi fejlődés támogatásában is, mint az innovációs tevékenységek ösztönzője és koordinátora. Ennek hiányára maga a rendszer működési formája is részben magyarázatot ad, ugyanis a jelenlegi regionális szerveződés nem jár együtt közigazgatási funkciókkal sem, ami egyelőre nem teszi lehetővé az adminisztratív szerveződés új formáinak a kialakítását. Ezek a struktúrák nem rendelkeznek fiskális kompetenciákkal sem – tehát értelemszerűen döntéshozói funkciókkal sincsenek ellátva.

Ahogy már említettük, korlátozott forrásaik és kompetenciáik következtében, a román fejlesztési régiók, az EU regionális politikájával kapcsolatos követelményekre adott funkcionális válaszként jöttek létre, ahol a legfontosabb kritérium a Strukturális Alapok lehívása volt, szemben a fontosabb regionális célokkal vagy hatékony adminisztratív funkciók kialakításával, beleértve a KKV-k és az innovációs rendszerek támogatását is.

Ennek ellenére el kell ismernünk, hogy 2007–2013 időszakban megvalósult projektek meggyőző érvet nyújtanak a fent említett funkció-, valamint az Operatív Programok nemzeti vagy regionális stratégiákban betöltött szerepének védelmében. A 6 régióban elkészített innovációs stratégiák tapasztalata, a regionális kutatási és innovációs rendezvények és kiállítások, az INNOBAROMETER projekt, és különösen az Európai Regionális Fejlesztési Alap hozzájárulásával végrehajtott innovációs projektek kapcsán szerzett tapasztalatok optimizmust sugallnak (Ranga, 2010 p. 3).

A bemutatott regionális tapasztalatok során sikerült néhány tanulságot levonni Romániával kapcsolatban. Először is, szüksége van „regionálisabb” innovációs politikai keret létrehozására, melynek ösztönöznie kell a KKV-k innovációs képességeit, mint a regionális versenyképesség fő forrásait. Ugyanakkor nem lehet figyelmen kívül hagyni a privát szféra és a kutatási intézmények között kialakuló regionális stratégiai partnerségek növekvő szerepét, beleértve a regionális innovációs és kollektív tanulási rendszerek kialakulását, melyre számos ’jó gyakorlatot’ találunk az EU egyes innovatív régióin belül. Az innovációs politikák jövőbeli modelljeinek nemcsak a főváros környékén megvalósuló kutatási és fejlesztési projektekre kell majd összpontosítaniuk, hanem egy olyan innovációs rendszer kialakítását kell célként kitűzniük, mely az együttműködési hálózatokra és klaszterekre alapulva lefedi az ország teljes területét.

FELHASZNÁLT IRODALOM REFERENCES

1. Armstrong, H., Taylor, J. (2000). *Regional Economics and Policy: Third Edition*, Blackwell, Oxford.
2. Aydalot, P., Keeble, D. (1988). *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, Párizs.
3. Bayley, D., Chapain, C. (eds.) (2011). *The recession and beyond. Local and regional responses to the downturn*, Routledge, London.
4. Becattini, G. (2010). *Industria e carattere: saggi sul pensiero di Alfred Marshall*, Le Monnier, Firenze, Mondadori Education, Milano.

5. Becattini, G., Bellandi, M. és L. De Propis (eds.) (2009). *A Handbook of Industrial Districts*, Edward Elgar Publishing House, Northampton.
6. Bell, G. G. (2005). Clusters, networks, and firm innovativeness, in *Strategic Management Journal*, 26(3), p. 287–295.
7. Belussi, F. (2006). In search of a theory of spatial clustering: agglomeration vs active clustering, in Asheim, B., Cooke, P. és R. Martin eds. *Clusters in Regional Development*, Routledge, London, p. 69–89.
8. Boschma, R., Martin, R. (2010). *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, Edward Elgar Publishing;
9. Camagni, R. ed. (1991). *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, Belhaven Press, London;
10. Camagni, R., Capello, R. (2002). Apprendimento collettivo, innovazione e contesto locale, in R. Camagni eds. *Apprendimento Collettivo e Competitività Territoriale*, Franco Angeli, Milánó, p. 11–26.
11. Camagni, R., Capello, R. (2010). Macroeconomic and territorial policies for regional competitiveness: an EU perspective, in *Regional Science Policy & Practice*, Vol. 2, No. 1, Június 2010.
12. Capello, R., Nijkamp, P. (eds.) (2009). *Handbook of Regional Growth and Development Theories*, Edward Elgar Publishing.
13. Chinitz, B. (1961). Contrast in Agglomeration: New York and Pittsburgh, in *American Economic Review*, 51, p. 279–89.
14. Chinitz, B. (ed.) (1964). *City and Suburb: The Economics of Metropolitan Growth*, Prentice-Hall, Englewood-Cliffs, NJ.
15. Cooke, P., Ashleim, B., Boschma, R., Martin, R., Schwartz, D., Todtling, F. (2011). *Handbook of Regional Innovation and Growth*, Edward Elgar Publishing House.
16. Fujita, M., Thisse, J. F. (2002). *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location and Regional Growth*, Cambridge University Press, Cambridge.
17. Hoover, E. M. (1937). *Location Theory and the Shoe and Leather Industries*, Harvard University Press, Cambridge.
18. Hoover, E. M. (1948). *The Location of Economic Activity*, McGraw-Hill, New York.
19. Karlsson, C. (2008). *Handbook of Research on Clusters*, Edward Elgar Publishing.
20. Keeble, D. és Wilkinson, F. (1999). Collective Learning and Knowledge Development in the Evolution of High Technology SMEs in Europe, in *Regional Studies*, 33.(4), p. 295–303.
21. Krugman, P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography, in *Journal of Political Economy*, No. 99, p. 483–99.
22. Krugman, P. R., Fujita, M. és Venables, A. J. (2001). *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
23. Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*, Macmillan, London.
24. Mccann, P. (2001). *Urban and Regional Economics*, Oxford University Press, Oxford.
25. Morgan, K. (1997). The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal, in *Regional Studies*, Vol. 31.(5), p. 491–503.

26. Perry, M. (2010). *Controversies in local economic development. Stories, Strategies, Solutions*, Routledge, New York.
27. Perroux, F. (1950). Economic Space, Theory and Applications, in *Quarterly Journal of Economics*, 64, p. 89–104.
28. Pop, N., Fugaru, A., Ioan-Franc, V. (2010). *Despre criză fără mânie și cu discernământ*, Expert, Bukarest.
29. Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, New York.
30. Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
31. Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition, in *Harvard Business Review*, November-December, p. 77–90.
32. Porter, M.e., Ketels, C. (2009). Clusters and Industrial Districts: Common Roots, Different Perspectives, in *Becattini G., Bellandi M. és De Propris L. eds A handbook of industrial districts*, Cheltenham: Edward Elgar, p. 172–183.
33. Ranga, M. (2010). Romania, Policy Analysis on the Performance of Cohesion Policy 2007–2013, Expert Evaluation Network, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/pdf/eval2007/expert_innovation/romania.pdf.
34. Saxenian, A. (1994). *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge, Mass..
35. Scott, A. J. (1988). *New Industrial Spaces*, Pion, London.
36. Simmie, J. (1988). Reasons for the Development of “Islands of Innovation: Evidence from Hertfordshire”, in *Urban Studies*, 835, p. 1261–1289.
37. Sölvell, Ö., Lindqvist, G., Ketels, CH. (2003). *The Cluster Initiative Greenbook*, Bromma tryk AB, Stockholm.
38. Tallman, S., Jenkins, M., Henry, N., Pinch, S. (2004). Knowledge, clusters, and competitive advantage, in *The Academy of Management Review*, 29 (2), p. 258–271.
39. Vernon, R. (1960). *Metropolis 1988*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
40. Európai Bizottság (2005). Territorial State and Perspectives of the European Union towards a stronger European territorial cohesion in the light of the Lisbon and Gothenburg ambitions, Scoping document and summary of political messages, http://www.eu-territorial-agenda.eu/PresidencyConclusions/Min%20DOC%201_finlux505.pdf.
41. Európai Bizottság (2011). Innovation Union Scoreboard 2011, EB – Enterprise and Industry internetes oldal, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/facts-figures-analysis/innovation-scoreboard/>.
42. OECD (2001). *OECD Territorial Outlook*, Párizs.