

PATIK Réka

„LÁTHATÓ KÉZ” ÉS INNOVÁCIÓ – OLASZ IPARÁGI KÖRZETEK MA

Az olasz iparági körzetek jelentős átalakuláson mentek át az utóbbi években. Ezek az átalakulások még nem értek véget, kimenetelük legalább akkora érdeklődésre tarthat számot, mint a körzetek '80-as és '90-es évekbeli sikerei. A nemzetközi szakirodalom már régóta jelzi a változásokat, melyek alapján három fejlődési út látszik körvonalazódni: az iparági körzetek belső átszerveződése, a körzetek eddig társadalmilag és gazdaságilag is zárt határainak megnyílása, valamint az intenzívebb, radikális innováció felé való elmozdulás. Az ezek közti választás egyben azt is meghatározza majd, mennyit képesek a körzetek megőrizni eddigi jellegzetes vonásaikból, ám ugyanez fordítva is igaz: az eddigi jellegzetességek, azaz a társadalmi beágyazottság, kulturális háttér befolyásolja, sikeressé válhat-e a választott fejlődési út. Az iparági körzetek tipikus vonásainak közgazdaságtani elméletek és különböző modellek alapján történő összegzése után főként azon jellegzetességeket és tendenciákat vizsgálja a tanulmány, melyeket a magyar régiók, köztük a Dél-Alföld számára is érdemes átgondolni.

*„Bizony, kicsi ez a világ, és azt sem kétkeltem,
hogy a gazdaság globális, és az is lehet,
hogy lassan mindannyian összeolvadunk
a népek nagy olvasztótégelyében,
de vidéken a mindennapi élet továbbra is
minden ízében jellegzetes:
összetéveszthetetlenül olasz.”*
(F. Mayes)

A szakemberek általában úgy tekintenek az olasz iparági körzetekre, mint a regionális gazdaságfejlesztés terén követhető egyik legjobb gyakorlatra. A döntően mikro- és kisvállalkozásokból álló hálózatok, klaszterek¹ igen figyelemre méltó sikerei természetesen módon váltották ki a külső szemlélők kíváncsiságát: vajon adaptálhatóak, átvehetőek-e az északkelet- és közép-olasz módszerek, más térségekben is bejárható-e hasonló fejlődési út? A globális verseny erősödő nyomása azonban az iparági körzetek számára is nehézséget jelent, mely a gazdasági teljesítmény visszaesésében, illetve a körzetek működésének megváltozásában mutatkozik meg.

A hazai szakirodalom is gyakran hivatkozik az olasz iparági körzetekre a regionális fejlesztés kapcsán. A Harmadik Itália² sajátos fejlődése már a '90-es évek óta foglalkoztatja a szakembereket. A körzetek működését igen részletesen ismerteti például Conti (1993), Zeitlin

(1994) és Horváth (1998). Kitűnő áttekintést adnak ezek a munkák az olasz gazdaságról, az iparági körzetek történelmi, társadalmi háttéréről, valamint az olasz regionális politikáról. Úgy tűnt, a Harmadik Itália körzetei Marshall egykori leírásának megfelelően működnek: az egymással szoros földrajzi közelségben működő vállalkozások a specializáció igen magas fokát mutatják. Emellett számos egyedi vonással egészül ki a Marshall által alkotott fogalom Északkelet- és Közép-Olaszországban: döntően kisvárosi környezetben működnek, amelyet közösen vallott értékek (a kemény munka, az együttműködés és a közösségi azonosságtudat), valamint a kisvállalkozókra és ipari munkásokra épülő társadalmi szerkezet jellemezzék (Zeitlin, 1994).

A hazai szakirodalmat számos más gondolat is megihlette, például a Markusen-féle körzet-tipológia (Markusen, 1996), vagy Legendijk (1999) intézményre épülő klasztere. A '90-es évek közepétől az olasz iparági körzetek már a klaszteresedés és regionális hálózatok igen szemléletes példáiként jelennek meg a publikációkban (Kocsis – Szabó, 1997; Grosz, 2000a,b; Letenyei, 2002; Pelle – Imreh, 2002; Deák, 2002; Buzás, 2002; Imreh – Lengyel, 2002), illetve mint a markuseni vagy Legendijk-féle tipológiákat jól illusztráló jelenségek (Lengyel, 2001; 2002a,b, 2003; Lengyel – Deák, 2002a,b).

Gyakran említett iparági körzetek a textilipar Pratoban és Carpiban, a bőripar Arzignanoban, a csempegyártás Sassuoloban vagy a bútorgyártás Manzanoban (UNIDO, é.n.). Mindezek meglehetősen sikeres és életképes gazdasági képződmények a '90-es években. A földrajzilag koncentráltan működő kis- és közép vállalkozások közt erős a munkamegosztás, az együttműködés, míg az innováció terén verseny mutatkozik a körzeteken belül. Az erős társadalmi és kulturális identitás, az ebből fakadó bizalom, a vállalkozásokat támogató intézményrendszer azt eredményezi, hogy akár mikrovállalkozások is képesek együtt sikeres exportpiaci jelenlétre – mely méltán váltotta ki a gazdasági szakemberek meglepetését és elismerését.

Ez a meglepetés egyrészt a sikeres módszerek adaptálására ösztönöz, másrészt talán hajlamossá tesz a körzetek átalakulásának, változásának észrevételétől való vonakodásra. Ez a változás a körzetek versenyképességének fenntartását szolgálja, miközben erőteljesen átforgalmazza az eddig mintának tekintett rendszert. Vizsgálata, nyomon követése éppolyan érdekességeket tartogat, mint a körzetek '90-es évekbeli működéséé. Mivel pedig érdemes az iparági körzetekre dinamikus rendszereként gondolni, nem pedig olyan koncentrációkra, melyek változatlan formában biztosítják a versenyképességet, adaptálható mintát adnak a továbbiakban is.

Tanulmányomban az iparági körzetek előtt álló új kihívásokat mutatom be, összegezve az eddigi működésüket leíró modelleket, ezek alapján felvázolva a változás irányát. Kiemelt szerepet kap a hazai adaptáció lehetősége.

Miért foglalkozunk annyit az olasz iparági körzetekkel?

Az olasz iparági körzetek a regionális fejlődésben számos térség „példaképének” számítanak. A regionális gazdaságtan storperi heterodox paradigmája (Storper, 1997; Lengyel, 2003), a térbeliség, a technológia és a vállalati szervezet „szentháromságát” új módon összekapcsoló modell már világosan jelzi a kapcsolatokra³, párbeszédre és koordinációra épülő, emberközpontú gazdasági rendszerek jelentőségét. Ezek az új hangsúlyok a gazdaságfejlesztésben ráirányították a fejlesztéssel foglalkozó szakemberek és a döntéshozók figyelmét a jelen tanulmány középpontjában álló, nagyon sajátos gazdasági képződményekre.

Miért van az, hogy Északkelet- és Közép-Olaszország iparági körzetei a világ számos más klasztere, hálózata közt ennyire kiemelt helyet kaptak? Amin (2003) szerint a '80-as évekre olyan új piaci és technológiai körülmények jöttek létre a világban, melyek egy megismételhetetlen történelmi lehetőséget jelentettek a nagyszériában termeléstől való eltávolodásra,

mégpedig szakértelemre, rugalmas technológiákra és kisszériás termelésre alapozva. A méretgazdaságosság mellett ily módon megjelenő változatosság gazdaságossága (economies of scope) lehetővé teszi, hogy hatékonyságvesztés nélkül többféle végtermékké is összeállíthatóak legyenek ugyanazok az inputok. Ezek a rugalmas, decentralizált rendszerek agglomerálódnak, alapvetően háromféle üzleti rendszert alkotva:

- high-tech agglomerációkat,
- városi KKV-klaszttereket és
- szaktudásra épülő kézműves-hálózatokat.

Ez utóbbiak tették a szakmai berkekben oly népszerűvé a Harmadik Itáliát. Ennek okai a következőkben rejlenek (Amin, 2003):

- az iparági körzetek új lehetőséget adtak a kisvállalkozásoknak és a kézműves-demokráciáknak egy olyan világban, mely személytelen nagyvállalataival háttérbe szorítja az egyén szaktudását,
- az iparági körzetek teret és hivatkozási alapot adtak azoknak az elméleteknek, melyek a gazdasági élet intézményi és társadalmi megalapozottságát hangsúlyozzák,
- a körzetekről szóló esettanulmányok hasznos információkkal szolgálnak a manapság gyakran vizsgált tanulási és adaptációs folyamatokról,
- a decentralizált termelési rendszerek vizsgálata révén újjászületett a hely, a lokalitás, a régió erejébe vetett bizalom.

Ha áttekintjük ezeket a magyarázatokat arra, miért kaptak ekkora szerepet az iparági körzetek, megállapíthatjuk, hogy a témának van egyfajta – a közgazdasági kutatásokat sem elkerülő – romantikája. Miközben a globalizáció akár fenyegetésként is felfogható, megnyugtató látni azt, hogy Olaszország egyes térségei társadalmi és kulturális hagyományaikból, endogén erőforrásaikból táplálkozva high-tech tevékenységek és világvárosi agglomerációk nélkül is képesek voltak sikereket elérni.

A romantikus elfogultságon túl statisztikai adatokkal és közgazdaságtani elméletekkel is magyarázható, miért érdemes az olasz iparági körzeteket vizsgálni. Vivarelli és társainak (1996) hat ország 22 iparágának 1981–1990-es időszakra kiterjedő elemzése azt az eredményt hozta, hogy a – Harmadik Itália iparági körzeteinek magját jelentő – hagyományos iparágak szinte mindenütt az átstrukturálódó/átalakuló, illetve a hanyatló szektorok közé sorolhatóak, vagyis olyan szektorok, ahol a termelékenység és a hozzáadott érték közül a vizsgált időszakban legalább az egyik csökkent. A Harmadik Itáliában domináns hagyományos iparágakra tehát sem nemzetközi, sem or-

szágon belüli összehasonlításban nem jellemző a termelékenység és a foglalkoztatási szint növekedése a '80-as és '90-es években, Északkelet- és Közép-Olaszországban mégis képesek voltak ezek az ágazatok a gazdaság húzóerejévé válni. Az innováció pedig az itteni kis- és középvállalkozások esetében döntően nem csökkentette a foglalkoztatás szintjét. Miközben tehát a termelékenység és a foglalkoztatás közt országos szinten negatív irányú a kapcsolat, úgy tűnik, Északkelet- és Közép-Olaszország olyan struktúrával bír, mely (máshol) átalakuló és hanyatló iparágakkal is sikeressé teszi a térséget, valamint az innovációt képes a foglalkoztatás jelentős csökkenése nélkül befogadni.

Közgazdaságtanilag az iparági körzetek sikereihez nagyban hozzájárulnak az externhatások (Asheim, 2000). Ezek azok a közgazdaságtani alapkövek, melyekre Marshall is épített: pozitív lokális externáliák (Lengyel, 2003: 31. o.). Döntően a termelési rendszer jellegéből, a munkamegosztásból fakadnak, a munkamegosztáshoz pedig nagyban hozzájárul a termelési rendszer földrajzi koncentrációja. Armstrong és Taylor (2000) olyan gondolatokra helyezi az új iparági körzetek működését, mint a posztfordista termelési rendszerek, ezzel együtt a rugalmas specializáció, valamint a társadalmi tőke. A posztfordista termelési mód a '70-es évek válságából nőtt ki, meglovagolva a gyors technikai haladás és a globálissá váló piacok előnyeit. A társadalmi tőke elmélete hozzáteszi mindehhez, hogy a gazdasági fejlődést erőteljesen meghatározzák a helyi közösség kulturális jellemzői, hagyományai és a bizalom.

Az iparági körzeteket magyarázó elméletek szerint a körzetek a piaci koordinációs mechanizmusoknak megfelelően működnek, mely koordinációnak hatékony csatornáit építi ki a földrajzi közelség és a közös társadalmi-kulturális háttér. Olyan ez, mintha az iparági körzetek stratégiáját egy „láthatatlan kéz” alakítaná az egyéni és közösségi érdekek mentén. Az utóbbi években az iparági körzetekben végbemenő változások ehhez képest úgy foglalhatóak össze, hogy a globális verseny nyomásának hatására a rendszert eddig kezelő, működtető láthatatlan kéz egyre inkább láthatóvá válik (Carbonara, 2002). Ez a „látható kéz” a körzetek hierarchizálódása révén jelenik meg, ahogy egyes vállalkozások vagy intézmények vezető-irányító szerepre tesznek szert. A változás kiindulópontjának felvázolása után ezt a folyamatot vesszük górcső alá, megvizsgálva a körzetek fejlődésének lehetséges irányait, kimeneteit.

Körzetek bemutatása különböző modellekkel – a kiindulópont

┐ Az olasz iparági körzeteket általában helyi termelési rendszerekként, klaszterekként vagy hálózatokként definiálják (Armstrong – Taylor, 2000; Pyke et al.,

1992-t idézi Carbonara, 2002; Becattini, 1990-t és Oinas – Malecki, 1999-t idézi Amin, 2003). Ezek a megközelítések mind arra helyezik a hangsúlyt, hogy a körzetek többet jelentenek pusztán agglomerációnál, egyszerű földrajzi tömörülésnél, itt a szereplők közti kapcsolatok az igazán meghatározóak. Ezek a helyileg meghatározott társadalmi, gazdasági termelési rendszerek számos modellt ihlettek Markusentől Storperig, több szakember tipológiájába beilleszthetőek. Ezek a modellek és tipológiák segítenek most felvázolni azt a képet, mely lenyűgözte a gazdaságfejlesztéssel foglalkozókat.

┐ A különböző tipológiák közül időrendben Sebastiano Brusco-é az első. 1992-es tanulmányában I-es és II-es típusú körzeteket ír le (Asheim, 2000; Amin, 2003). Az I-es típusú körzet működésébe a helyi kormányzat nem avatkozik bele. A II-es típusú körzetekben már megjelennek azok a jellegzetességek, melyek a következőkben még nagyobb szerephez jutnak. Itt a helyi kormányzati beavatkozás már erőteljes. A kisvállalkozásokat egy formalizált szolgáltató intézményrendszer támogatása veszi körül, valamint néhány vállalkozásnál viszonylag nagy a technológiai innovációs kapacitás. Mivel ezek a vállalkozások gyakran vezető szerepet töltenek be a hálózatban, valamint erős az intézményi háttér, a II-es típusú körzetek kevésbé vannak ráutalva a (marshalli) informális hagyományokra, kézműves intézményekre. Ezek a körzetek már elmozdultak a „látható kéz” által vezérelt működés felé. Az elmozdulás oka a körzeten kívülről érkező innovációs nyomás, mely a technológiai kapacitások növelése felé hajt.

Markusen (1996) négy körzettípust ír le, melyek közül az elsőnek, a marshalli iparági körzeteknek egy altípusa mutatja be az olasz iparági körzeteket. Itt a helyi tulajdonú kisvállalkozások beruházási és termelési döntései helyben születnek, a vállalkozások közt erős vevő-szállító kapcsolatok vannak, míg a körzeten kívülre mutató kapcsolatok gyengék (általában nyersanyagbeszerzésre és késztermékeladásra koncentrált egyszerű cserekapcsolatok). A munkaerő nagyfokú körzeten belüli mobilitása teszi igazán rugalmassá a körzeteket. A helyi kormányzat szabályozó és támogató szerepet tölt be. A versenytársak közti együttműködést a kockázatcsökkentés, a piac stabilizálása és az innovációs eredmények terjesztése motiválja. Ehhez természetesen szükség van arra a bizalomra, mely a múltbeli konfliktus-megoldó mechanizmusok eredményeként létrejött (Patik, 2004).

Guerrieri és Pirotbelli (2001) válaszolva fel az egyes körzettípusok átalakulásának útjait, összekapcsolva ezt a technológia-váltással, illetve az új technológiák folyamatos megjelenésével. A marshalli/olasz iparági körzetek véleményük szerint leginkább a kerékagy és

küllők modellé alakulhatnak át azáltal, hogy az egyik körzeti szereplő domináns szerepre tesz szert. A markuseni iparági körzet-tipológiának van egy új eleme is, az ún. hibrid körzet, mely jól illusztrálja a végbemenő változásokat. Ebben a körzettípusban egy központi kis- vagy középvállalat köré szerveződik küllőszerűen a többi szereplő (Lengyel, 2003).

Legendijk (1999) az alapvető klaszter típusokat csoportosította fejlesztéspolitikai szempontból, az olasz iparági körzeteket szolgáltató-központjaikkal⁶ az intézményre épülő klaszterek tipikus példának tekintve (Lengyel – Deák, 2002b).

Gordon és McCann (2000) elméleti közgazdaságtani alapokról közelít a klaszteresedéshez, melynek három fő formáját írják le: az externáliákra visszavezethető agglomerációt, a weberi gondolatokkal és tranzakciós költségekkel magyarázható iparági komplexumot, valamint az új intézményi közgazdaságtan meglátásaira reagáló szociológia oldaláról megközelíthető társadalmi hálózatot. Az olasz iparági körzetek társadalmi hálózatként értelmezhetőek, ahol a klaszter létrejötte nem kizárólag a gazdasági lehetőségekre és komplementer erőforrások jelenlétére való reakcióként fogható fel, hanem a társadalmi beágyazottság és integráció igen magas fokát is mutatja. Ezek a hálózatok a társadalmi tőke tartós jelenlétére épülnek, emellett nem zárják ki az agglomeráció vagy a komplexum egyes vonásainak jelenlétét sem.

Storper modelljei szintén a közgazdaságtan és a szociológia határán mozognak, nagyon átfogó képet adva az olasz iparági körzetekről. A termelés négy világát határozza meg a kritikus erőforrások és kompetenciák specializáltsága/standardizáltsága, valamint az alapján, hogy a piac testreszabott vagy tömegtermékeket vár-e el (Storper, 1997; Storper – Salais, 1997). Ezzel párhuzamos elemzési szempontjai a technológia és termelési eljárás méretgazdaságosságra vagy a változatosság gazdaságosságára való koncentrálása, továbbá a piac kiszámíthatósága és bizonytalansága (1. ábra).

A termelés négy világa ezen dimenziók közt az Interperszonális, a Piaci, az

Ágazati Világ, valamint a Szellemi Erőforrások Világa. A piaci szereplők cselekvési keretét meghatározó világokban különböző termelési modellek működhet-

1. ábra

Termelési modellek és a termelés általuk meghatározott világi

		Kritikus erőforrások és kompetenciák	
		Specializált	Sdandardizált
Piac	Testreszabott termék	A minőség értékelése: a vásárló számára az ár jelzi a minőséget	A minőség értékelése: helyi iparági szabványok
		Verseny: minőség	Verseny: elsősorban az ár, másodsorban a minőség terén
		Keresletingadozás: lokális, piaci bizonytalanság a minőség tekintetében	Keresletingadozás: a mennyiére vonatkozó sokrétű időbeli kockázat (üzleti ciklus)
		Rugalmasság: külső: minőség belső: piac (mennyiség, ár)	Rugalmasság: külső: minőség belső: mennyiség, ár
		Marshall-i modell	Piaci modell
		Interperszonális Világa	Piaci Világ
Tömegtermék	Előrejelezhetőség	A minőség értékelése: tudományos és etikai szabályok	A minőség értékelése: széles körben elterjedt iparági szabványok
		Verseny: tanulás útján	Verseny: ár
		Keresletingadozás: kínálat-ingadozásból ered	Keresletingadozás: a mennyiére vonatkozó sokrétű időbeli kockázat (üzleti ciklus)
		Rugalmasság: külső: minőség és mennyiség belső: minőség	Rugalmasság: külső: mennyiség belső: minőség
		Innovációs modell	Ágazati modell
		Szellemi Erőforrások Világa	Ágazati Világ
		Változatosság gazdaságossága	Méretgazdaságosság
Technológia és termelési folyamat			

Forrás: Storper – Salais, 1997; Storper, 1997

nek, így az olasz iparági körzetek keretét jelentő Interperszonális Világban az ún. marshalli termelési modell működik. Ebben az egyes szereplők szervezeti működését, alapelveit, napi tevékenységeit a következők határozzák meg (Storper, 1997; Storper – Salais, 1997):

- a minőségre vonatkozó alapvető jelzést az ár jelenti,
- a verseny a minőség terén zajlik,
- a kereslet ingadozása a helyi piacon jellemző, a piaci bizonytalanság a minőség terén számottevő,
- a szereplők rugalmassága a piac felé a minőségben nyilvánul meg, azaz hogy milyen mértékben követik a piaci igények változását, a belső rugalmasság pedig a termékszála árban és mennyiségben is megjelenő változatosságában mutatkozik meg.

Alapvetően diverzifikált, minőségi termelés folyik, ahol nagyon fontos a kapcsolat-tartás a folyamatosan változó igényeket megjelenítő fogyasztókkal. A piacok változékonysága nagyfokú külső és belső rugalmasságot kíván meg, ugyanakkor erős a bizonytalanság annak tekintetében, mit fogad el a piac. Szükséges tehát egy közös nyelv a termelő és felhasználó közt, továbbá a piaci kapcsolatok építése, ápolása, a vevői lojalitás fenntartása. Ezt jótékonyan segítik az erős közösségi, kulturális háttér, az Interperszonális Világot nevéből fakadóan is behálózó nem üzleti kapcsolatok.

A bizonytalanság kezelésének itt tehát az a választott módja, hogy speciális termékeket állítanak elő a „termékszemélyiség” hangsúlyozása mellett. A kritikus pontot az jelenti, hogy jelen van-e az a szakértői csoport, mely képes folyamatosan újratervezni a terméket rejtett tudására építve, viszonylag rövid idő alatt. Az ezzel együtt járó technológia-fejlesztés szintén folyamatos kommunikációt, az interperszonális közösség hatékony működését kívánja meg.

Az Interperszonális Világ igencsak munkaintenzív, Storper (1997) elemzése szerint alacsony a kapacitáskihasználtság, és magas a hozzáadott érték egységére jutó munkaerőköltség. A rugalmasság megőrzése megkívánja a forgótőke magas állományának megőrzését, amit az eladott termékegységre jutó profit lehetővé is tesz. Ez ugyanakkor a hosszú távú befektetések ellen hat. A cél a marshalli termelési modell szerint működő szereplők számára a változatosság „olcsó” növelése,

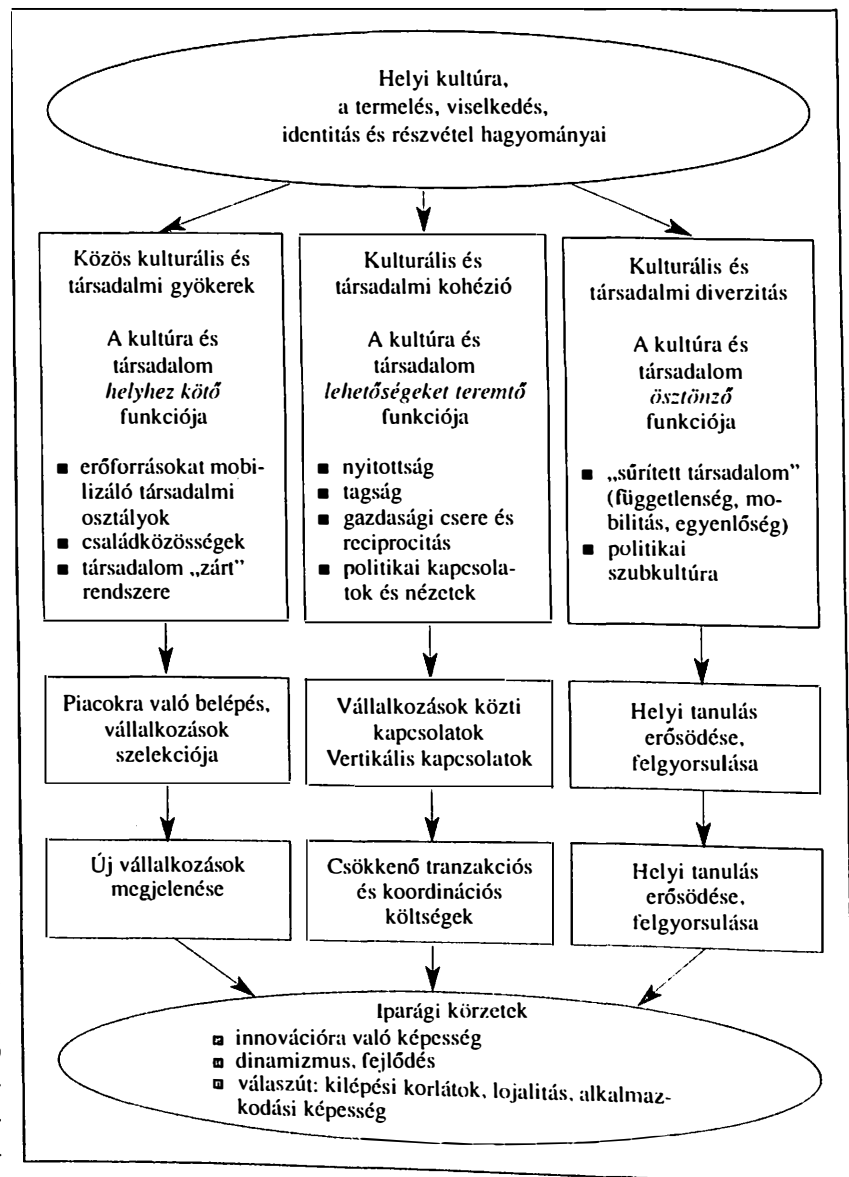
a speciális erőforrásokba való befektetés mellett, hogy megőrzik az alacsony tőke-output arányt. A specializáltság, változatosság orvosolhatja ezen keresztül a kapacitás-kihasználtságot is.

Érdemes röviden áttekinteni azt a leírást is, melyet Storper (1997) az ezen Interperszonális Világot megjelenítő Toszkána és Emilia-Romagna társadalmáról ad, vagyis arról a közegről, melybe az iparági körzetek mint társadalmi hálózatok beágyazódnak, illetve mely ezt az Interperszonális Világot működőképessé teszi – mindezzel mintegy összefoglalva, lezárva az iparági körzeteket leíró tipológiák és modellek bemutatását (2. ábra).

Az iparági körzetekre Storper (1997) meglátása szerint a magas belépési korlátok⁷, az erős koordináció és a regionális zártság jellemző. A termelési folyama-

2. ábra

A helyi kultúra és társadalom hatása a körzetek működésére



Forrás: Pilon – DeBresson, 2003: 31. o. és Storper, 1997: 140. o. alapján.

tot (piacok, vállalkozások, munkamegosztás, innováció, gazdasági hatékonyság) a különböző társadalmi csoportok identitásával és közösségi életben való részvételével a viselkedés, magatartás hagyományos értékei kapcsolják össze.

Öt alapvető közösség vesz részt Emilia-Romagna és Toszkána iparági körzeteinek működtetésében: a tervezők, vásárlók és innovátorok⁸ csoportja, a közép-osztálybeli vállalkozók, az új vállalkozók és kézművesek, az otthondolgozók, valamint a szakképzett munkaerő. Annak ellenére, hogy ezek a csoportok identitásukat tekintve jelentős eltéréseket mutatnak, határaik rugalmasak és átjárhatóak. A mobilitás magas foka folyamatosan biztosítja új piaci szereplők megjelenését, vagyis az erős versenyt. Az emberi erőforrást rugalmasan allokáló rendszert a társadalom egyfajta „sűrítettsége”, továbbá a paternalizmus és a hierarchia szinte teljes hiánya jellemzi, melyek máskülönben gátolnák a verseny kibontakozását. Ez az állapot az információáramlást, vagyis az ár- és minőségszint ismeretét is garantálja, bizonyos standardokat, normákat állítva valamennyi szereplő elé.

A Harmadik Itália családközösségei szintén egy egész Európában egyedülálló vonással gazdagítják a körzeteket. Többgenerációs háztartásokról van szó, erős szülői, általában apai tekintéllyel, ahol bizonyos hierarchia nyilvánvaló megjelenése mellett az utódok öröklés tekintetében vett teljes egyenrangúsága a jellemző. Ezen családközösségek történelmi, fejlődést befolyásoló jelentőségét Blim (2001) is hangsúlyozza, úgy véltve, hogy az elmúlt negyven év fejlődése alapvetően ezeknek a társadalmi alapsejteknek köszönhető. A Harmadik Itáliában létező családközösségek közös költségvetésből gazdálkodnak, a cél pedig nem az egyéni, hanem a közös jövedelem...ennyiség maximalizálása⁹.

Az iparági körzetek társadalmi belülről egyedülállóan nyitott, a struktúra átjárható, a mobilitás erős. A körzet határai azonban már sokkal merevebbek, ez a fajta nyitottság csak azok számára elérhető, akik a közösség tagjai. A társadalmi rendszer kifelé zárt. A tagság azokra értelmezhető, akik a körzeten belül együtt élnek és dolgoznak, ismerik egymást, helyi tulajdonú kisvállalkozásokat működtetnek, megosztják egymás közt a munkaerőt a kapacitásigény változása esetén, és egy olyan családközösség tagjai, mely egyfajta társadalmi tőkével ruházta fel őket.

A térségek tagjai közti interperszonális kapcsolatok hálóját a reciprocitás keretét teremti meg. Ez a hálózati bizalom jelenlétét, a reciprok altruizmus működését jelenti (Hámori, 2003). Az egymást jól ismerő vállalkozások megosztják egymás közt munkaerejüket, olykor munkaeszközeiket, gépeiket is. A visszaélést, csalást a rendszer kiszűri. A sűrű és jól működő kap-

csolati háló miatt ugyanis az információ nagyon gyorsan áramlik, így bármilyen bizalommal való visszaélés villámgyorsan köztudottá válik, megvonva a jó hírnevét veszített „elkövetőtől” a tagság nyújtotta előnyöket.

A gazdasági kapcsolatok jellege lehetővé teszi az egymást kiegészítő technológiai fejlesztéseket, valamint a vállalkozások számos jól dokumentált esetben hatékonyan támogatták saját, szakképzett alkalmazottaik cégalapítását valamilyen kiegészítő területen. A reciprocitás alapját képezi tehát a vertikális kapcsolatokon belül a technológiai fejlődés és a piacbővítés is. A szereplők nem közvetlen versenytársai egymásnak, általában kiegészítik egymás tevékenységét (a vertikális dezintegráció mentén), együttműködésük az erőforrások megosztására, a fejlesztésekre és a marketingre „korlátozódik”.

A körzetek ma

A külföldi szakirodalomban az utóbbi években több helyen is felmerült a kérdés, hogy vajon mi fog történni a következő években, évtizedekben az olasz iparági körzetekkel. Carbonara (2002) véleménye szerint máris igen mélyen ható változások indultak meg. Míg a körzetek egykor egymással egyenértékű, kisméretű szereplőkből álltak, akik azonos értékeket vallottak, azonos térségi identitással rendelkeztek, mára két vonalon is megjelennek új vonások: egyrészt számos körzeten belül megfigyelhető, hogy egy vállalkozás vezető szerepet vállal, koordinálja a körzet működését, a külső piacra jutást. Ezzel megszűnik az eddigi hierarchia-mentesség. Másrészt a különböző közvetítő, szolgáltató, érdekképviseleti intézmények, szervezetek szerepének megerősödése zajlik. Ez utóbbi vonás nem tekinthető általánosnak, egyes térségekben úgy tűnik, pont az intézményi háttér gyengülése a domináns a vezető vállalkozások megjelenésével párhuzamosan¹⁰.

Carbonara (2002) szerint az alulról szerveződő, spontán fejlődés ereje akkor mutatkozik meg, amikor az egyedi, helyi erőforrások és erősségek kiaknázását teszi szükségessé a gazdasági környezet, és ezáltal javítható a gazdasági teljesítmény. Ezután azonban az eddig csodált gazdasági szerkezet (például egy iparági körzet) eljut arra a pontra, ahol megfeneklik, hacsak egy kéz nem lendíti tovább. Ez a kéz a működést és spontán fejlődést korábban segítő smith-i láthatatlan kéz, mely ezen a ponton válik láthatóvá a vezető szerepet betöltő vállalkozás vagy intézmény, szervezet képében. A vezető szerepet betöltő vállalkozás képes megújítani stratégiáját, kompetenciáira alapuló versenyelőnyökkel rendelkezik és a többi szereplőhöz képest nagyobb a tárgyalóereje. Köré szerveződik a korábban már ismertett hibrid körzet. A vezető vál-

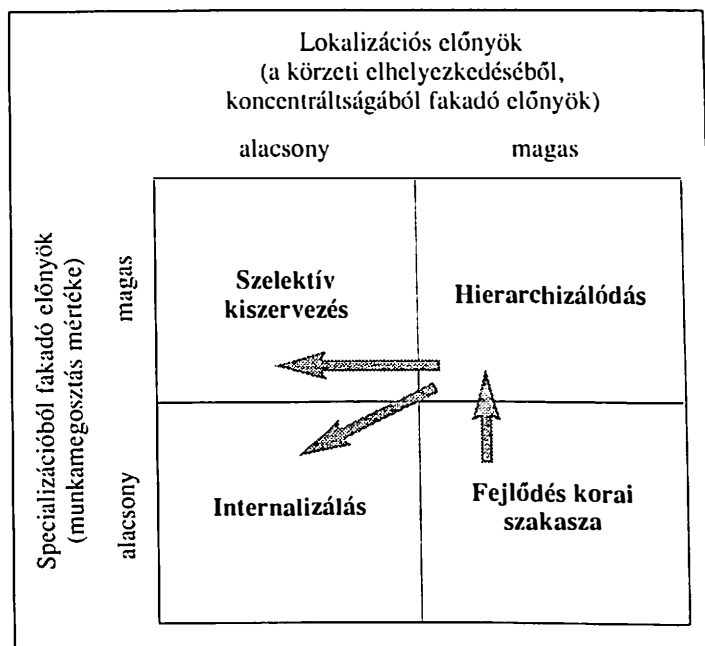
lalkozás új stratégiája hatással van a vállalkozás térségi beágyazottságára is. Amint a verseny nyomására körzeten kívüli tényezőket is egyre inkább mérlegelni szükséges, úgy „puhulnak fel” a körzet eddig viszonylag merev határai.

A körzetek tehát spontán módon alakultak ki, egyedülálló gazdasági teljesítményük azonban egy idő után lassuló növekedést mutatott, majd egy ponton szükségessé vált a „látható kéz” új lendületet adó megjelenése. Ebben az általános életciklus-görbe ismerhető fel, melynek csúcspontja környékén szerencsés esetben hanyatlás helyett (vagy rövid hanyatlás után) egy újabb felfutó szakasz indul. Carbonara és szerzőtársai (2002) foglalkoznak az iparági körzetek életciklusával, melynek szakaszai a kialakulás, fejlődés, érettség, hanyatlás, átalakulás. Az olasz iparági körzetek az utóbbi években elérték az érettség szakaszát. Míg a fejlődés szakaszában az erőteljesen specializálódott KKV-k együttműködése, a köztük folyó tudásáramlás a jellemző, valamint egyes vállalkozások központi szerepre tesznek szert a szakasz végére, az érett körzetben a központi, speciális kompetenciával bíró vállalkozások helyzete megerősödik, dominánssá válik, mely átalakítja a vállalkozások közti kapcsolatokat és a tudásáramlás, tudásmenedzsment folyamatát. Megkezdődik a hierarchizálódás, innen pedig Nassimbeni (2003) szerint két út vezet tovább: bizonyos tevékenységek kiszervezése (körzeten kívülre), valamint a vezető vállalkozás által a korábban alvállalkozók által végzett tevékenységek internalizálása. A két út közti választás meghatározza a vállalkozások specializációjának mértékét, ezáltal a specializációból realizálható előnyöket (3. ábra).

Carbonara és szerzőtársai (2002) ugyanezeket a fejlődési utakat vázolják fel: a vertikális integrációt (internalizálást), valamint a vezető vállalkozás növekedését, azzal a különbséggel, hogy ez a vezető vállalkozás nem lépi át a körzet határait. Nassimbeninél a minőségre vonatkozó igények növekedése viszont rákényszeríti ezt a központi szereplőt egyes tényezők, termékek körzeten kívülről való beszerzésére¹¹. A minőségre vonatkozó igények általában megkövetelik a termelési folyamat átszervezését, átalakítását, a vezető vállalkozás irányító szerepének erősítését és az alvállalkozók alárendeltségének fokozását. A minőségirányítási rendszerek bevezetése, a CAD és CAM rendszerek használata formalizálja, kodifikálja a rejtett tudást, így részben eltűnnek az iparági körzetek korábban ismertetett jellegzetes vonásai.

Az Interperszonális Világ nyilvánvalóan találkozik más világok termékeivel is a globális méretű versenyben (Storper, 1997). A minőségi elvárásoknak való meg-

Iparági körzetek fejlődése



Forrás: Nassimbeni, 2003: 165. o.

felelés mellett a profitabilitás terén felmerülő nehézségek kezelésére törekedve is csábító lehet a standardizálás választása, ez azonban teljesen megváltoztatja a termelés világát, és árversenybe visz át, mely az Ágazati és a Piaci Világ sajátossága. Ezen az úton az iparági körzetek olyan világokba jutnának, ahol a verseny és a termelés tekintetében nem rendelkeznek tapasztalattal, gyakorlattal. Storper szerint éppen ezért sokkal inkább erősíteni, fokozni kell a változatosságot¹², új menedzsmenttechnikákat keresni, melyek megőrzik a szakember-közösségeket és a kapcsolati, interperszonális jelleget. A változás kényszere ugyanakkor magában hordozza a zártság, a protekcionizmus erősödésének lehetőségét is. Mindezek figyelembevételével Storper (1997) az alkalmazkodási képesség kapcsán két lehetőséget vet fel: a hierarchizálódást és a nyitást mint igazodási stratégiát. Valószínűleg a következő évtizedben fog kiderülni, milyen döntést hoznak a körzetek, és mennyire képesek sikereiket megőrizni. Átalakulásuk azonban nem kudarcként könyvelendő el. Számos kutató tekint úgy az iparági körzetekre, mint az iparosodási folyamaton belül egy különleges fejlődési fázisra (Asheim, 2000). Nem statikus termelési rendszerek, hanem fejlődő, átalakuló, dinamikus szerveződések.

Innováció – a Harmadik Itália harmadik útja

Az eddig ismertetett fejlődési utak a belső átszerveződést (internalizálást és standardizálást), valamint a körzetek határainak megnyílását írták le, mintegy ketős útelágazásként. Van azonban egy harmadik út is.

Az iparági körzetek jövőjét ugyanis nagy valószínűséggel az innovációs kapacitás határozza majd meg (Asheim, 2000). Döntő lesz, hogy képesek lesznek-e radikális innovációkkal kitörni az útfüggő fejlődésből, folyamatos innovációkkal egy egészen új pályát definiálni maguknak.

Az iparági körzetek ugyanis nyilvánvalóan képesek technológiai innovációra, hiszen komplex, hálózati, eredendően nem hierarchikus rendszerekként képesek működtetni az ehhez szükséges lényegi kommunikációs és cselekvési kapcsolatokat (Storper, 1997). Ám ez a technológiai innováció kimondottan gyakorlatias, kevés vagy közvetett szerepe van a formális tudománynak és kutatás-fejlesztésnek. A sikeres innovációkért a termelési folyamat összetett kapcsolati viszszacsatolásai a felelősek. Innen lehetne továbblépni egy, az innovációt a középpontba helyező rendszer, például Storper szellemi erőforrásokra épülő intellektuális világa felé.

A Szellemi Erőforrások Világa egy hosszú távú fejlődés eredménye lehet, hiszen az innováció, az innovációs hálózatok működése erősen összefonódik a helyi környezettel, kultúrával (4. ábra). A hagyományok, a kultúra és a kapcsolatok erősen meghatározzák a vizsgált térség fejlődési útjait (Storper, 1997). Hatásuk tovább érezhető, mint ahogy azt a tranzakciók indokolnák. Előfordulhat, hogy egy adott termelési rendszer esetleg már el is tűnt vagy átalakult volna, ha a hagyományok és kapcsolatok mint horgonyok meg nem tartják. Ilyen formában az iparági körzetek innovációs fejlődését is befolyásolják ezek a „horgonyok”. Meghatározó lehet az is, hogy a vezető vállalkozás körül szerveződő új hierarchia mennyire gyökeresedik meg a körzetekben, ez akadályozni fogja-e a technológiai innovációt vagy segíteni.

Mindenesetre úgy tűnik, az innovációra fókuszáló fejlődés jobban megőrizné a körzetek működési alapelveit, mint a standardizálás felé való elmozdulás vagy a nyitás. A versenynek erősen kitett iparági körzetek mindenképpen döntés előtt állnak, a radikális innovációra és a stratégiai viselkedésre való képesség egyes kutatók szerint már a vezető vállalkozások megjelenésében és működésében tetten érhető (Amin, 2003). Mások úgy látják, az iparági körzetek az innovációs miliő mint következő fejlődési fázis alapjait teremtik meg (Armstrong – Taylor, 2000).

A körzetek belső átszerveződése (standardizálás, internalizálás) és a nyitás mellett tehát az innováció jelenti a harmadik lehetőséget (4. ábra). A későbbi generációk vállalkozókedve, a családi vállalkozások öröklési kérdései, a körzeten kívüli olcsó nyersanyagok mindenképpen kihangsúlyozzák a nyitás jelentőségét. A belső átszerveződésnek már jelenleg is vannak jelei a „látható kéz” megjelenésével. Az innovációs kapacitás bővülése mindkét folyamatból profitálhat, ám ennek sikere jelenleg még nem ítéhető meg.

Összegzés

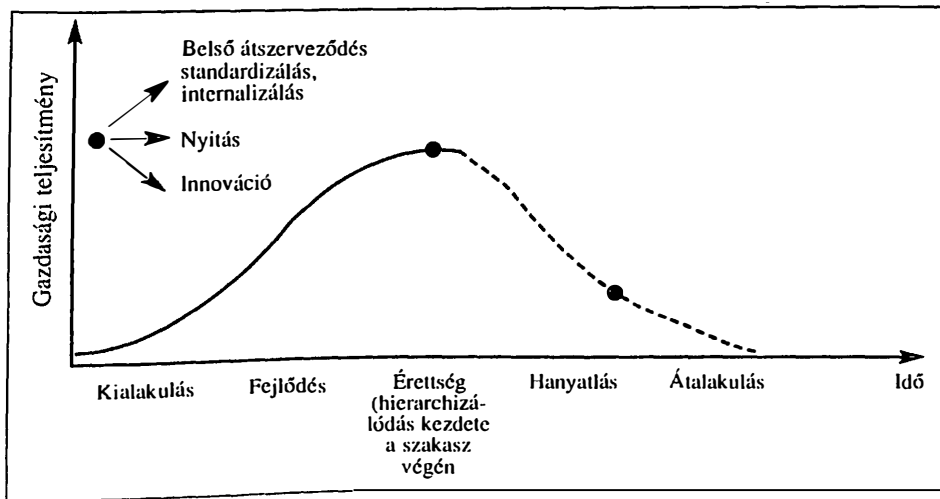
Az olasz iparági körzetek már a '90-es évek elején megjelentek a hazai szakirodalomban mint a gazdaság térbeliségének jellegzetességeit illusztráló példák. A körzetek történelmi jelentősége abban rejlett, hogy a globalizálódó gazdaságban olyan termelési rendszerekként tűndököltek, melyek a kézműves kisvállalkozások együttműködésére épültek – mindez a multinacionális vállalatok és a high-tech szektorok fejlődése közepette igen meglepő és egyedi jelenség volt.

Már a '90-es évek elején rögzíti azonban a külföldi szakirodalom a körzetek közti különbségeket a fejlődés különböző fázisainak tipizálásával. Brusco, majd

4. ábra Storper is nyilvánvalóvá teszi, hogy az olasz iparági körzeteket nem érdemes statikus rendszerekként kezelni. Később a globális verseny kihívásai egyre többek figyelmét hívják fel a körzetekben végbeménő változásokra, a kutatók több fejlődési utat is felvázolnak.

Ezek a fejlődési utak a belső átszerveződés, a nyitás és az innováció hármásával írhatóak le. Nem választhatóak el mereven egymástól, a hierarchizálódás, belső átszerveződés például nagy valószínűséggel befolyásolja az innovációs kapacitást stb. Figyelembe kell venni azt is, hogy az iparági körzetek sikere igen nagymértékben az egyedi

Az iparági körzetek fejlődési útjai



Forrás: Saját szerkesztés.

társadalmi és kulturális háttérnek tulajdonítható. Ez az, ami tartósan meghatározza a körzetek működését, és amire a jelenlegi átrendeződések hosszú távon hatással vannak. Úgy gondolom, ezen háttér megőrzése jelentheti a körzetek számára azt a biztos pontot, mely az átalakulás során megőrizendő. Véleményem szerint ez leginkább a Szellemi Erőforrások (storperi) Világa felé mozdulva valósítható meg.

Az olasz iparági körzetek mindig is felkeltették az adaptálás igényét. Átalakulásuk felhívja a figyelmet arra, hogy nem statikus „siker-receptekről” van szó, hanem olyan dinamikus rendszerekről, melyeket a globális gazdaság erői is mozgatnak¹³. Ez a dinamizmus, a fejlődési utak közül későbbi években kikristályosodó megoldás szintén képezheti adaptálás tárgyát. A hazai rurális térségek számára jelentőséggel bír például Carbonara gondolata arról, hogy a helyi erőforrások kihasználása alulról szerveződő spontán akciókkal valósítható meg, miközben folyamatosan tudatában kell lenni annak, hogy a verseny nyomása előbb-utóbb minden körzetet kimozdít ebből az állapotból, és változtatásra kényszerít. A fejlődési utak közti választást valószínűleg az határozza majd meg, hogy melyek azok a sikerességi tényezők, melyekre hosszú távon építeni lehet. Ez természetesen nem feltétlenül esik majd egybe az olasz körzetekével.

Az adaptálásnál mindig figyelembe kell venni, mennyire erőteljes analógiák fedezhetők fel az érintett térségek közt, mennyire meghatározó a párhuzam a gazdaságuk, múltjuk, társadalmuk tekintetében – ez utóbbi a Harmadik Itália vizsgálatában kiemelt szerepet kap. Érdemes például átgondolni ezeket a szempontokat a hazai régiók közül a Dél-Alföld kapcsán¹⁴. A régió múltját és jelenét vizsgálva láthatóvá válik, hogy mindkét térségben hagyományosan a kisüzemek, kisvállalkozások dominálnak. Az olasz családközösségekhez hasonlóan korábban általános vonás volt, hogy a dél-alföldi családok, egyének több jövedelemforrással rendelkeztek ipari alkalmazásuk, saját mezőgazdasági termelésük, illetve háztáji tevékenységük révén. A két régió hagyományos értékeinek mintegy metszetét jelenti a nagy hagyományú munkakultúra és vállalkozó szellem, a szorgalom és a kemény munka tisztelete (Csatári, 1995). A város és vidékének egyedi kapcsolata korábban a dél-alföldön is zárt mezővárosi társadalmi-gazdasági identitásokat hívott életre a hozzájuk kapcsolódó tanyarendszerrel (Csatári, 1995; Kovács, 1999). A párhuzamok tehát érintik a gazdasági struktúrát, a jövedelmi viszonyokat, a településhálózatot és a társadalmi értékeket, ám több analóg vonásról elmondható, hogy a múltban meghatározó jellegük mára jelentősen meggyengült (a mezővárosok zárt identitásokként való léte például szétzilálódott, az

ipar és a mezőgazdaság rendszerváltás körüli átalakulása révén pedig a családok több lábbon állása is megingott, vagy legalábbis már nem tekinthető általánosnak). Nemcsak a Dél-Alföld múltja állítható azonban párhuzamba a Harmadik Itália jellegzetes vonásaival, hanem az olasz vállalkozásfejlesztés másfél évtizeddel ezelőtti történései is a magyar vállalkozásfejlesztés mai céljaival. Az olasz gazdaságpolitika a '90-es évek elején fordult a kisvállalkozások és a KKV-k innovációja felé, a korábbi pénzügyi ösztönzők, koordinálatlan intézkedések helyett az elmúlt évtizedben tértek át egy szakmai szolgáltatásokon alapuló, koordinált intézkedéssorozat decentralizált végrehajtására (Dallago, 2000). Ezek a törekvések a hazai vállalkozásfejlesztésben is fellelhetőek az elmúlt néhány évben. A támogató intézmények (szakmai, vállalkozói, vállalkozásfejlesztési, kormányzati stb.) is igen nagy számban vannak jelen a gazdaságban, profiljuk esetleges finomításával hasonló szervező, központi egységekké válhatnak talán, mint az olasz szolgáltató központok.

A párhuzamok mellett az eltérések igen jelentősek. A Dél-Alföld sokkal inkább agrármúltú, gazdaságtörténetében a mezőgazdaság, az élelmiszeripar, valamint a mezőgazdasági melléküzemágak dominálnak. Jelen vannak természetesen a hagyományos iparágak és a kézművesipar is, de nem olyan súllyal, mint Északkelet- és Közép-Olaszországban. Ezt az agrárirányultságot egészíti ki később a nyomdaipar, üveg- és porcelángyártás, az építőanyag-ipar és a vegyipar. A telepítőtevényt a megjelenő nagyüzemek számára a jól képzett és viszonylag olcsó munkaerő jelentette, ezen üzemek irányítása pedig gyakran a régió kívülről történik (Csatári, 1995). Az olasz körzetekben a zártság miatt mindez nem jellemző, helyi tulajdonú és irányítású kisvállalkozások jelentik a gazdasági tevékenységek alapját. Ezen túlmenően míg az olasz körzetek továbbra is a hagyományos iparágakra épülnek, a Dél-Alföld sokkal inkább az új, legmodernebb tevékenységekben látja a kitörési pontot, jelenlegi relatíve gyenge pozíciójának javítását (Csatári, 1995; Beluszky, 1999). Településszerkezete mára ritkábbá és hierarchizáltabbá vált (Kovács, 1999). A (dél-)alföldi társadalom pedig igen sokszínű és differenciált, nincs egységes specifikuma, mely oly módon jellemezné, mint a Harmadik Itáliát a zárt közösségek sűrített társadalmá. Vallási struktúrája sem olyan egységes, mint az olasz térségé, egyedülállóan sok vallás van jelen a Dél-Alföldön, összefonódva a régió nemzeti, etnikai sokszínűségével (Csatári, 1995). A Dél-Alföld identitásvizsgálata megmutatta, hogy az itt élők a régiót, vagy akár saját megyéjüket, kistérségüket is sokkal inkább földrajzi, mint társadalmi-történeti egységként

kezelik (Murányi – Szoboszlai, 2000), ezzel is eltávolodva az olasz közösségi azonosságtudattól. Az az átfogó, széles rétegeket érintő polgárosodás pedig, mely a Harmadik Itália társadalomfejlődését meghatározta, Baranyi (1999) szerint a (Dél-)Alföldön, illetve Magyarországon még nem következett be.

Több tehát az eltérés, mint a hasonlóság, sőt a múltban sokkal inkább találunk közös szálatokat, de ezek mára itthon nagyrészt szétzilálódtak. A dél-alföldi sajátosságokra, az agrármúltra vagy más jellegű, innovatív tevékenységekre azonban adaptálhatóak az olasz fejlődési utak: a zártság-nyitás kérdése, a belső átszerveződés és az innováció. A Dél-Alföld vagy a dél-alföldi kistérségek endogén fejlődése, belső erőforrásaikra, egyedi értékekre támaszkodó előrehaladása bizonyos zártság érvényesítésének szükségességét jelentené – annak tudatában, hogy az olaszokhoz hasonlóan a megerősödés után feltehetően szükség lesz a zártság oldására. A kistérségek szintjén a belső gazdasági és társadalmi együttműködések erősítése a belső átszerveződés irányába mutatna, noha jelen pillanatban még nem az internalizálás és standardizálás, sokkal inkább a munkamegosztás és rugalmas specializáció, közösségi összetartás formájában. Főként a régió gazdasági, illetve képzési csomópontjaiban lehetségesnek látszik az innovációs út választása is, melyet feltehetően támogatnának az előző két fejlődési út eredményei is.

Az eltérő kiindulási pontok – a Harmadik Itáliában a marshalli termelési modell, míg a Dél-Alföldön leginkább Storper ágazati modellje (1. ábra) – analóg fejlődési utakkal párosulnak, az eltérések és időbeli eltolódások pedig szükségessé teszik, hogy a Dél-Alföld fejlődése, fejlesztése egyfajta tanulási folyamatként működjön. A lehetséges olasz fejlődési utak és a jelenlegi dél-alföldi fejlesztési elképzelések alapján feltehető, hogy a két térség útjai az innovációs termelési modell szférájában találkoznak majd.

Felhasznált irodalom

- Amin, A. (2003): Industrial districts. In.: Sheppard, E. – Barnes, T. J. (eds.): A companion to economic geography. Blackwell Publishers, Oxford, 149-168. o.
- Andersson, T. – Schwaag Serger, S. – Sörvik, J. – Wise Hansson, E. (2004): The Cluster Policies Whitebook. IKED, Malmö
- Armstrong, H. – Taylor, J. (2000): Regional economics and policy. Blackwell Publishers, Oxford, 292-302. o.
- Asheim, B. T. (2000): Industrial districts: the contribution of Marshall and beyond. In.: Clark, G. L. – Feldman, M. P. – Gertler, M. S. (eds.): The Oxford handbook of economic geography. Oxford University Press, Oxford, 413-431. o.
- Baranyi B. (1999): A polgárosodás lehetőségei és esélyei egy alföldi nagyváros társadalmában (debreceni példa). In: Rakonczai J. – Timár J. (szerk.): Alföldi tanulmányok 1998-1999. Nagyvárosok. XVII. Kötet. Nagyalföld Alapítvány, Békéscsaba, 162-178. o.
- Becattini, G. (1990): The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. In.: Pyke, F. – Becattini, G. – Sengenberger, W. (eds.): Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. ILO, Geneva, 37-51. o.
- Belusky P. (1999): Adalékok az alföldi városhálózat 1990 utáni változásaihoz. In: Rakonczai J. – Timár J. (szerk.): Alföldi tanulmányok 1998-1999. Nagyvárosok. XVII. Kötet. Nagyalföld Alapítvány, Békéscsaba, 30-51. o.
- Blim, M. (2001): Italian women after development: employment, entrepreneurship and domestic work in the Third Italy. History of the Family, 6, 257-270. o.
- Buzás N. (2002): Önkormányzati szolgáltatások a regionális gazdasági hálózatok kiépítésében. In: Hetesi E. (szerk.): A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje. JATEPress, Szeged, 93-101. o.
- Carbonara, N. (2002): New models of inter-firm networks within industrial districts. Entrepreneurship & Regional Development, Vol. 14. No.3., July-Sept., 229-246. o.
- Carbonara, N. – Giannoccaro, I. – Pontrandolfo, P. (2002): Supply chains within industrial districts: a theoretical framework. International Journal of Production Economics, 76, 159-176. o.
- Conti, S. (1993): Mítosz és valóság: kisvállalatok szerepe az olasz területi fejlődésben. In: Horváth Gyula (1993): Régiók és városok az olasz modernizációban. k.n., Pécs, 271-290. o.
- Csatári B. (1995): Az Alföld helyzete és perspektívái. Alföld Kutatási Program 1991-1994. A Nagyalföld Alapítvány kötetei 4. Nagyalföld Alapítvány, Békéscsaba
- Dallago, B. (2000): Az olasz kis- és középvállalkozásokat támogató intézmények. Vezetéstudomány, XXXI. évf., 2. sz., 40-51. o.
- Deák Sz. (2002): A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés. In: Hetesi E. (szerk.): A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje. JATEPress, Szeged, 102-121. o.
- Gordon, I. R. – McCann, P. (2000): Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks? Urban Studies, Vol. 37., No.3., 513-532. o.
- Grosz A. (2000a): Ipari klaszterek. Tér és Társadalom, XIV. évf., 2-3, 43-52. o.
- Grosz A. (2000b): A gépjárműipari klaszterek külföldi tapasztalatai és a Pannon Autóklaszter lehetőségei. Tér és Társadalom, XIV. évf., 4, 125-145. o.
- Guerrieri, P. – Pietrobelli, C. (2001): Industrial districts' evolution and technological regimes: Italy and Taiwan. www.ice.it/editoria/bollettino/studi/Pietrobelli.pdf Letöltve: 2004. március 26.
- Hámori B. (2003): Érzelmegazdaságtan. Kossuth Kiadó, Budapest
- Horváth, Gy. (1998): Európai regionális politika. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs
- Imreh Sz. – Lengyel I. (2002): A kis- és középvállalkozások regionális hálózatai. In.: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): Ipari parkok fejlődési lehetőségei. JatePress, Szeged, 154-174. o.
- Kocsis É. – Szabó K. (1997): Technológiai korszakhatáron. Rugalmas technológiák – regionális hálózatok. OMFB, Budapest, 1-99. o.
- Kovács Z. (1999): Alföldi nagyvárosok társadalmi térszerkezetének vizsgálata. In: Rakonczai J. – Timár J. (szerk.): Alföldi tanulmányok 1998-1999. Nagyvárosok. XVII. Kötet. Nagyalföld Alapítvány, Békéscsaba, 52-73. o.
- Lagendijk, A. (1999): Good practices in SME cluster initiatives. Lessons from the "core" regions and beyond. Working papers, CURDS, Newcastle
- Lengyel I. (2001): Iparági és regionális klaszterek, tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. Vezetéstudomány, 10, 19-43. o.
- Lengyel I. (2002a): A klaszterek alapvető jellemzői. In.: Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben. Régió Art Kiadó, Győr, 99-124. o.
- Lengyel I. (2002b): A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai. In.: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): Ipari parkok fejlődési lehetőségei. JatePress, Szeged, 24-54. o.

- Lengyel I. (2003): Kis- és középvállalkozások együttműködése. In.: Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I.: Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban. JatePress, Szeged, 101-170. o.
- Lengyel I. – Deák Sz. (2002a): Regionális/lokális klaszter: sikeres válasz a globális kihívásra. Marketing & Menedzsment, 4, 17-26. o.
- Lengyel I. – Deák Sz. (2002b): Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze. In.: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): Ipari parkok fejlődési lehetőségei. JatePress, Szeged, 126-153. o.
- Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004): Regionális gazdaságtan. Dialóg Campus Kiadó, Pécs – Budapest
- Letenyei L. (2002): Helyhez kötött kapcsolatok. Egy társadalmi kapcsolathálón alapuló magyarázat a földrajzi munkamegosztás kialakulására. Közgazdasági Szemle, XLIX. évf., október, 875-888. o.
- Markusen, A. (1996): Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts. Economic Geography, 72, 293-313. o.
- Murányi I. – Szoboszlai Zs. (2000): Identitásjellemzők a Dél-alföldi Régióban. Tér és Társadalom, XIV. évf., 1. sz., 27-50. o.
- Nassimbeni, G. (2003): Local manufacturing systems and global economy: are they compatible? The case of the Italian eyewear district. Journal of Operations Management, 21, 151-171. o.
- Oinas, P. – Malecki, E. (1999): Spatial innovation systems. In.: Malecki, E. – Oinas, P. (eds.): Making connections: technological learning and regional economic change. Aldershot, Ashgate, 7-33. o.
- Patik R. (2004): A társadalom és a kultúra hatása a hálózatosodásra. In.: Czagány L. – Garai L. (szerk.): A szociális identitás, az információ és a piac. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2004. JATEPress, Szeged, 168-185. o.
- Pecze K. (2005): Az üzleti kapcsolatok értéktérítő szerepének vizsgálata stratégiai nézőpontból. Vezetéstudomány, XXXVI. évf., 5. sz., 25-34. o.
- Pelle A. – Imreh Sz. (2002): A vállalkozásfejlesztés intézményrendszerének kihívásai napjainkban. „Szervezeti változások és nemzetközi alkalmazkodás- új kihívások az ezredfordulón.” I. Országos Közgazdaságtudományi Doktorandusz Konferencia, 2002. március 22-24. Budapest
- Pilon, S. – DeBresson, C. (2003): Local Culture and regional Innovation Networks: Some Propositions. In: Fornahl, D. – Brenner, T. (eds.): Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems. Edward Elgar, Cheltenham, UK, 15-37. o.
- Pyke, F. – Becattini, G. – Sengenberger, W. (1992): Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. ILO, Geneva
- Storper, M. (1997): The regional world. Territorial development in a global economy. The Guilford Press, New York, London, 134-165. p.
- Storper, M. – Salais, R. (1997): Worlds of Production. The Action Framework of the Economy. Harvard University Press, Cambridge, London
- UNIDO (é.n.): The Italian Experience of Industrial Districts. UNIDO, h.n. www.unido.org/doc.331114.htmls Letöltve: 2002. március 8.
- Vivarelli, M. – Evangelista, R. – Pianta, M. (1996): Innovation and employment in Italian manufacturing industry. Research Policy, 25, 1013-1026. o.
- Wimmer Á. (2005): Az üzleti kapcsolatok értékelése. Vezetéstudomány, XXXVI.évf., 5. sz., 4-13. o.
- Zeitlin, J. (1994): Iparági körzetek és regionális gazdasági megújulás. Közgazdasági Szemle, 1, 14-25. o.

Lábjegyzetek

¹ „Regionális (térbeli) klaszterek alatt széles értelemben a globális vállalatokkal és egymással különböző módon együttműködő helyi vállalatok, egyéb intézmények csoportjait, hálózatait értjük, melyek földrajzilag koncentráltan megjelenő, a térben „sűrűsödő”, szülőföldről függetlenül összekapcsolódó iparágak és velük kapcsolatban álló vállalatok, intézmények halmaza” (Lengyel-Rechnitzer 2004,

- 167.). Az olasz iparági körzetek esetén az ezen megfogalmazásban szereplő globális vállalatok nem kapnak szerepet.
- ² Harmadik Itáliának hívjuk Észak-Kelet- és Közép-Olaszországot. Az olasz régiók csoportosítása az egyes tanulmányokban gyakran eltér. Közép-Olaszország alatt olykor Emilia-Romagnát, Toszkanát, Umbriát, Marche-t és Lazio-t értik. Észak-Kelet- (Trentino Alto Adige, Veneto, Friuli-Venezia-Giulia) és Közép-Olaszország, vagyis a „North-East-Central (NEC) Italy” kifejezés déli határai, tehát Marche, Umbria és Lazio hovatartozása nem mindig egyértelmű. Armstrong és Taylor (2000) (többnyire) Emilia-Romagnát, Venetot, Trentinot és Toszkanát tekintik Harmadik Itáliának. Storpernél ugyanez a megnevezés Emilia-Romagnát, Toszkanát, Venetot és Marche régiót foglalja magába (Storper 1997, 137.).
- ³ Már itt megjegyezzük, hogy napjainkban az üzleti kapcsolatok értékelésében a stratégiai és egyéb tényezők mellett az együttműködésnek van kiemelt szerepe, mely az olasz iparági körzetek vizsgálatán is egyik központi eleme (Wimmer 2005). Éppen ezért elkerülhetetlen Storper gondolataira építeni.
- ⁴ A Marshallihoz képest „új” iparági körzetnek (new industrial district, NID) nevezzük a maiakat erős intézményi beágyazottságuk, a támogató intézményrendszer jelentősége miatt, melyről Marshall még nem tesz említést (Armstrong-Taylor 2000). A továbbiakban nem teszünk különbséget a két elnevezés közt, hacsak nincs jelentősége a Marshall-i gondolatok és a mai jellegzetességek gondos megkülönböztetésének, melyre minden esetben utalni fogunk.
- ⁵ Már Marshall is ekként közelítette meg: az iparági körzet „egy adott telephelyen összpontosuló termelési rendszer, melynek elemei a gyártási folyamat különböző fázisaira specializálódott, egymással szoros munkamegosztási kapcsolatban lévő kis- és középvállalatok” (Zeitlin 1994, 151.o.).
- ⁶ Real Service Centre, RSC
- ⁷ Az olyan erősen szolidáris csoportoknak, mint például egy olasz iparági körzet társadalma „érdekük, hogy távol tartsák az el nem kötelezetteket, mert a vegyes csoportok aláássák a csoportfegyelmet és a szolidaritást” (Hámori 2003, 131. o.). Ez indokolja a körzetek zártságát, a magas belépési korlátokat, hiszen ez garantálja a közös társadalmi és kulturális hagyományokra, normákra, szabályokra épülő rendszer működését.
- ⁸ A tervezők és az innovátorok alkotják azokat a szakértői csoportokat, melyeknek léte a körzetek rugalmasságát biztosítja.
- ⁹ Ebben a közösségben az egyén munkahelyének elvesztése például nem okoz egzisztenciális krízist, vagyis a munkaerő-piacot sem érdemes független egyének halmazaként vizsgálni, sokkal inkább olyan egyének halmazaként, akik egy-egy családközösség tagjai.
- ¹⁰ Két évvel későbbi publikációk ugyanis már arról számolnak be, hogy Emilia-Romagna tartományban a helyi kormányzatok átalakítják klaszter-politikájukat, hiszen a globális versenybe bekapcsolódó helyi vállalkozások már nem igénylik azokat a szolgáltatásokat, melyeket az eddig mintaszerűen működő szolgáltató központok (real service centres, RSC) nyújtottak (Andersson et al. 2004). A központok megszüntetése, mögött részben az áll, hogy nem mindenhol ismerték fel azoknak a helyi vállalkozók más vállalkozások, intézmények felé irányuló szükségleteit képviselő, összefogó szerepét, így a nyújtott szolgáltatások iránti kereslet csökkenésével fenntartásuk már nem látszott indokoltnak.
- ¹¹ Nassimbeni az olasz szemüveg-gyártás empirikus vizsgálatából vonta le ezt a következtetést.
- ¹² A Harmadik Itália válasza a piaci kihívásokra a '60-as években is a testreszabás választása volt a tömegtermeléssel szemben. Úgy tűnik, hasonló döntések meghozatala szükséges ismét.
- ¹³ A dinamizmust növeli az is, hogy a társadalmi és kulturális meghatározottság önmagában sem stabil: „a társadalmi kontextus fogalma nem egyszer s mindenkorra szóló befolyás, hanem egy állandó, az interakciók során mindvégig épülő és újir-épülő folyamat. A gazdasági szereplők nem viselkednek a társadalmi kontextuson kívüli atomizált egyedekként, és nem követnek kitarthatóan szolgálai módon változathatatlan szokásokat és normákat” (Pecze 2005, 27.o.).
- ¹⁴ A párhuzamok és eltérések feltárása iránti tudományos érdeklődésen túl jelen esetben személyes kötődésem okán is.