

Kezdő lökés

Fekete Gizella

2007. december 1.

Az EU az együttműködések, kiváltképp a kkv-k részvételével folyó együttműködések pártolója. Ezért a 2004 óta csatlakozott tagországoknak nyújtott támogatások során – de korábban is ez volt a gyakorlat – kiemelt figyelmet fordítanak többek között a regionális, gazdasági és a kutatás-fejlesztési „csapatmunka”, illetve ezek vegyes változatai felvirágoztatására. Így kerültek képbe a klaszterek, amelyek esetében azért nincs könnyű dolga az Új Magyarország Terv alapján kidolgozott operatív programokban meghatározott célok elérését szolgáló pályázatok és a pályázás feltételrendszere megalkotóinak.

Ahhoz, hogy érthető legyen, milyen nehézségek adódhatnak a klasztereket érintő EU-támogatásokkal összefüggésben, érdemes röviden kitérni a klaszterekkel kapcsolatos jogi kérdésekre és gyakorlatra. Az ehhez szükséges ismereteinket a KPMG-BME Akadémia egy, a klaszterekkel összefüggő előadás-sorozatából, nevezetesen az ügyvédi irodájával 2005 óta Proactive Management Cluster-tag *dr. Matuz Jánostól* „kölesnőztük”.

Tipikusan atipikus

A ráutaló magatartástól (l. Szilícium-völgy) a szóbelin át az írásbeli szerződéséig bármilyen formában működhetnek klaszterek. Az ilyen, többnyire atipikus együttműködéseknel – kiváltképp a hazai kkv-k esetében – sokkal inkább a személyi kapcsolódás, a bizalom lehet összetartó erő, amit nem helyettesíthetnek szerződések. Ha mégis, az írásbeli szerződések is atipikusak. Többségükben „együttműködési megállapodásként”, illetve „szindikátusi szerződésként” definiált, alapjuk a Ptk.-ban megfogalmazott szerződéskötési szabadság elve, s a felek meghatározott területen, meghatározott célból, eszközökkel, jogokkal és köteleességekkel bíró hosszú távú együttműködéséről szólnak.

Mivel atipikusak, megfogalmazásukra aprólékos gondot kell fordítani, esetenként negatív megfogalmazásokkal, pl. arról, hogy milyen törvények szerint meghatározott társasági formát nem jelent az adott együttműködés. Ám a társasági formában történő együttműködés sem kizárt. Ezen belül jogi személyiségű vagy kötelmi jellegű, vagyonegyesítő vagy koordinatív és for- vagy nonprofit egyaránt szóba jöhet. Magyarországon gyakorlatilag minden eddig felsorolt változat létezik, de ez utóbbi a leggyakoribb.

Lehetőség, de nem garancia

A gyakorlat azt mutatja, hogy nem egyszerű döntést hozni, hogy cég- vagy megállapodásalapon működjön egy klaszter. A társaságok és az atipikus együttműködési szerződés között a koordinatív Pjt.-t (Polgárjogi törvény) követően van a határ, amire gyakran nem figyelnek a cégek. Matuz szerint nagyon fontos tisztázni, hogy csak együttműködési szerződésről van szó, s nincs mögötte semmilyen magyar jog szerinti társasági forma, avagy van, ezt elmulasztva később komoly jogi procedúráknak nézhetnek a társulók elébe. Ha társasági formájú együttműködés mellett döntenek, annak egy kötöttebb és a jog által meghatározottabb szervezet és működés a következménye. Atipikus szerződés esetén viszont nagyobb ugyan a felek szabadsága, de a klaszternek nincs önálló jogi személyisége, és így, jelen körülmények között, nyilvántartásba sem vehető.

Matuz hangsúlyozta, hogy a klaszterek létre, eredményességére, működésére a jog csak lehetőséget ad, de nem garanciát. Az ilyen típusú együttműködések tulajdonságait alapul véve sokkal inkább a

tagok hozzáállásán s kiemelten a klasztermenedzser működésén múlik, hogy a klaszter valóban klaszter lesz-e. Az adott célok és körülmények együttese szüli minden esetben a legjobb megoldást. Egy ilyen jogi „csalamádé” nem könnyíti meg a feltételek közé szorított támogatásokhoz jutást, s ez esetben nem a klaszterek, sokkal inkább a pályázat kiírói vannak nehéz helyzetben. A klaszterek ugyanis nincsenek „klaszterként” állami nyilvántartásban, miközben az EU-támogatások csak dokumentált formációk irányába folyhatnak.

Nemzetközi tapasztalatok

Arról, hogy mégis milyen lehetőségek és milyen feltételekkel adottak, és válhatnak elérhetővé a közeljövőben, s hogy hidalja át a támogatási rendszer a fentieket, a Nemzeti Fejlesztési Hivatal Fejlesztéspolitikai Koordinációs Főosztályáról, *Csabina Zoltántól* hallottakra támaszkodva igyekszünk beszámolni, aki nemzetközi tapasztalatokból, felmérésekből vevtt példákkal indított.

A klaszterfejlesztés nemzetközi tapasztalatai alapján, azok az alulról építkező, kkv-kre építő, magánszektor által, vagyis üzleti megfontolások vezette klaszterkezdeményezések a legműködőképesebbek. Az állam által vezetett programok, az alapkutatásra építő fejlesztések, a „zöldmezős” klaszterfejlesztés és az ingatlanfejlesztés gyakorlatilag működésképtelen. Nemzetközi szinten maradva, a klaszterfejlesztésre irányuló legjellemzőbb kormányzati intézkedések közt a cégorientált támogatások, a hálózatépítés, az infrastruktúra-támogatás, az információnyújtás és a humánmenedzsment-támogatás a leggyakoribb. Olasz iparági körzetek tapasztalatai alapján a kkv-knak elsősorban pénzügyi (pl. hitelgarancia), marketing- és külkereskedelmi (partnerkeresés, piaci információgyűjtés stb.), technológiai és termékinnovációs (pl. szellemi jogvédelem, licencek és know-how beszerzés), menedzsment-, képzési és kommunikációs (hálózati kapcsolatok, adatbázisok, internet) támogatásra van a klaszteresedéshez szükségük.

Keretbe foglalva

A klaszterek támogatásának keretét a pólusprogram szolgál. A program a külpiacképes, exportorientált, fejlődő vállalkozásokra, kiemelten a kkv-k megerősítésére koncentrál. Az innovációk támogatásával, hosszú távon, a magyar gazdaság magas hozzáadott értékű szegmensekre irányuló koncentrációját, s ezzel összefüggésben az exportpotencial és a nemzetközi versenyképesség növekedését kívánja elérni. Ugyanis a görög példán okulva, ezektől eltérő célok támogatásával nem érhető el a kívánt eredmény. Ezért a pólusprogram két pillérét a versenyképesség szempontjából minél kedvezőbb üzleti környezet kialakításának és a klaszteresedés folyamatának támogatása adja.

Siker – pólus módra

A pólus-klaszter sikerfeltételei gyakorlatilag a nemzetközileg versenyképes klaszterek sikerkritériumaival azonosak. Ebbe a magas hozzáadott értékű, innovatív tevékenységre specializálódás éppúgy beletartozik, mint a tradable szektorban működő vállalatok, s ezzel összefüggésben a kiemelkedő exporthányad megléte. De ide sorolhatók a magánszektor által vezérelt, piaci visszajelzésekre épülő kezdeményezések és – az egyetemek, önkormányzatok igény szerinti bevonásával - a vállalatok közti erős, a hosszú távú versenyképesség érdekében történő kooperáció. Ezek figyelembe vételével a kormány 2013-ra 5-10 sikeres hazai klasztert vizionál, amelyek mindegyike európai szinten is mérhető piaci részesedéssel bír, és szervesen kapcsolódik a globális iparági értéklánchba. Részvételük a gazdaságban pedig a magasabb hozzáadott értékű tevékenységekre irányítja majd annak fókuszát.

Támogatástípusok

A pólus program keretében nyújtott támogatások három típusba sorolhatók, lesznek „pluszpontos”, „közvetett”, valamint a kizárólag a klasztereket érintő, „lehatárolt” konstrukciók. Ez utóbbi akkreditációs és földrajzi határolást jelent. Az akkreditációra még visszatérünk, de előbb nézzük, milyen, a klaszterek fejlesztését célzó pályázatokhoz szolgál keretül a pólus program. (L. keretes.)

Klaszterek fejlesztése a pólusprogram keretében

Pályázatok	Leírás	Becsült összes forrás (milliárd Ft)	Támogatható tevékenységek (példák)
Közös klaszterpályázatok	Klaszterszintű közös szolgáltatások, illetve szolgáltatásközpontok támogatása.	46-51	Klasztermenedzsment, közös megjelenés, beszerzés, fejlesztés
Klasztervállalatok egyedi pályázatai	Egyes pályázatokon a klaszter tagok előnyt élvezhetnek (pluszpont)	105-137	Beruházások, vállalati innováció, technológiafejlesztés, munkahelyi képzés
Horizontális fejlesztési pályázatok	Klaszterigényeket figyelembe vevő felsőoktatási és szakképzési fejlesztések	84-109	Komplex tartalomfejlesztés, technológiai transzfer, képzési kapacitások és feltételek fejlesztése

A támogatás igazodik a klaszterek fejlődési folyamatához, így a ROP is felkarolja ezt a formációt. Az alakuló, induló klaszterek néhány tízmilliós, szolgáltatásra és (pl. közös megjelenések, vagy ingatlan bérel finanszírozása) fordítható összegre számíthatnak. A már érdemi együttműködést felmutató, komoly fejlődés előtt állók több 10 milliós szolgáltatási és akár 150-200 milliósa beruházási támogatást is elnyerhetnek pl. közös IT fejlesztésekre, gépbeszerzésekre. A már több éves, eredményes együttműködést igazoló kooperációkat a GOP karolja fel, a támogatás elnyerésének egyik feltétele pedig az akkreditáció. Az akkreditáltak akár 400-6000 milliót is elnyerhetnek pl. épületvásárlásra vagy közös gyártás beindítására. Így olyan koncentrált, üzleti alapon működő kutatási és innovációs szolgáltató központok jöhetnek létre, amelyek egyrészt egyedi, testre-szabott K+F+I szolgáltatásokat nyújtanak, másrészt a kkv-k kutatási tevékenységének támogatására alkalmas K+F+I infrastruktúrát, kompetencia központot és technológiai inkubátort is létrehozhatnak. Legalább egy tudásközpont klasztertagsága feltétele, de egyetemkéé nem, ám fontos lenne, hogy az ott felhalmozott tudás kikerüljön a gazdaságba.

Szervezetek, szempontok

A pólusprogram támogató szervezetét az NFÜ-höz kapcsolódó Program Koordinációs Központ adja, ehhez csatlakoznak a régiókban működő hálózatfejlesztési irodák. Ez utóbbiak a helyi szereplők közti kapcsolatépítésen túl a pályázatírások támogatói, s a hálózat- és klaszterfejlesztési célok megvalósításának is felelősei. Az ezek mögött felsorakozó helyi, már meglévő pólusirodák végzik a horizontális gazdaságfejlesztési projektek koordinációját, s nyújtanak a projektek előkészítéséhez támogatást. A klaszterek akkreditációjáról a Pólus Akkreditációs Testület dönt.

A klaszterek sikerességéről a piac dönt, s közvetve a támogatás mértékére is hatással van. Nagyságrendi eltérések lehetnek a klaszter akkreditációja, illetve eredményes működésük időtartama szerint. S itt érkeztünk el ahhoz a ponthoz, amit a jogi fejtegetéskor már pedzegettünk. Mivel ez utóbbi esetben már milliárdos nagyságrendű támogatásokról van szó, (s mert az EU is megköveteli), dokumentáltan kell a klaszter létét és eredményességét bizonyítani.

Az akkreditáció szempontjai között várhatóan a klastteren belül megvalósult együttműködések, a klastterek összetétele, a klastter tag kkv-k gazdasági teljesítménye, a klastter I+F+K teljesítménye, valamint a piaci megalapozottság eldöntéséhez, a stratégia és cselekvési terv szerepelnek.

Szorongó várakozás

Tagadhatatlan, hogy nagy szükség van úgy a hazai vállalatok exporttevékenységének, mint az innováció, a k+f támogatására felkarolására. Legutóbb GKI Gazdaságkutató Zrt. elnöke, Vértés Andrásról hallhattuk egy Microsoft konferencián, hogy Magyarország a külkereskedelmi tevékenységet tekintve az éllóvasok egyike mind a közép-kelet-európai, mind az összes uniós tagállam között, az innovációs beruházásoknak a GDP-hez mért arányát tekintve viszont jelentős lemaradást mutat. Magyarországon jelenleg a kutatásra és fejlesztésre szánt összegek a bruttó hazai termék mindössze 1 százalékát teszik ki. Így minden ezirányú erőfeszítés dicséretes, de mintha valamire nem, vagy nem eléggé figyelnék.

Az előkészületben résztvevő szervezetek, hivatalok széleskörű, minden érintett szegmensre kiterjedő egyeztetést végeztek. Tanulmányozták a külföldi példákat is, s a pólus program megalkotásakor szem előtt tartották a versenyképességnek a Világgazdasági Fórum által felállított pilléreit, illetve fejlődési fázisait. Mivel a gyártást és a hatékonyságot követően a gazdaság új hajtóereje az innováció, a gazdaságfejlesztési programok megalkotásakor ez került a fókuszba.

De akkor miért nem érezzük biztosnak a sikert? Azért mert – többek között – a klastterprogram sikeréhez is szükséges szemlélet- és kultúraváltás nem képes az innovációval, a technológiai fejlesztésekkel lépést tartani. A tudomány és technika racionalitásával szemben ugyanis ebben érzelmekkel megáldott, szokásokkal, beidegződésekkel élő - esetenként küszködő – emberek az érintettek, akik csak körültekintő, óvatos hangolással, apránként szoktathatók át a megszokottól eltérő, de számukra is elfogadható hullámhosszakra. A kultúraváltáshoz szükséges hangolási technikákról, ennek folyamatáról azonban keveset hallani, s mert hosszú folyamatról (20-30 év?) van szó, az elért eredmények sem látványosak. Ezért támadhat kétely, hogy bár a pólusprogram ugyan igyekszik eliminálni a pénz motiválta klastteretesezés lehetőségét, de az ehhez (is) szükséges kultúraváltást nem tudja siettetni, így csak bizakodni lehet, hogy nem visszafele sül el ez a jó irányu, de a társadalmi érettségünk mai fokán még lehet, hogy kissé korai kezdeményezés.
