

A közösségi és a magánszféra együttműködése a vállalkozások fejlődése és a technológiai fejlesztés érdekében

Napjainkban külföldön mind nagyobb közfigyelem fordul azon lehetőségek felé, amelyek abban rejlenek, hogy a közösségi és a magánszféra egymással együttműködve igyekszik előmozdítani a gazdaságban bizonyos, a közösség számára is nagy jelentőséggel bíró célok elérését, fontos feladatok megvalósítását, és mindezzel a közösség jelen-, vagy jövőbeni jólétének, gazdasági- illetve erőforrásainak fejlesztését. Ezek a konstrukciók számos előnyt kínálnak az azokban résztvevő feleknek, és mindenkinek, akinek az elérni kívánt cél megvalósulása a javára szolgál. Közülük is kiemelését érdemel, hogy az erőforrások együttes felhasználása, az erőfeszítések összehangolása – ami ezeknek az együttműködéseknek mindenkor lényegi, meghatározó eleme – igen jelentős szinergikus hatásokat hozhat létre, ezek a hatások pedig nagymértékben javíthatják a kitűzött célok elérésének eredményességét és hatékonyságát.

A közösségi és a magánszféra együttműködésére támaszkodó konstrukciók különösen fontos szerepet játszhatnak a tudományos kutatás, a technológiai fejlődés előbbrevitelében, valamint a technológia-intenzív vállalkozások fejlesztésében. Eszközül szolgálhatnak arra, hogy:

- Azok révén olyan erőforrásokat is aktivizáljanak a vállalkozások erősödésének, a tudományos kutatásnak és a technológiai fejlődésnek az előmozdítására, amelyek másként ebben nem játszottak volna szerepet.
- A közösség a maga erőforrásainak felhasználásával olyan viszonyokat, működési feltételeket teremtsen a kutatásban és a technológiai fejlesztésben, amelyek a közösség érdekeinek megfelelően arra ösztönzik a magánszférát, hogy e téren növelje tevékenysége intenzitását.

- A két, eltérő jellegű és célrendszerű szféra erőforrásainak egyesített felhasználásával szinergikus többlethatást érjenek el e célok elérésében.
- A két szféra közösen segítse a technológia-intenzív vállalkozások fejlesztését, általa a gazdaság innovációs és technológiai alapjainak, felkészültségének és főként teljesítőképeségének javítását.
- A közösség döntéshozói a magánszféra gazdasági tevékenységét a vállalkozások erősödésének előmozdítása és a technológiai fejlesztés felé tereljék olyan területeken, ami megfelel a közösség érdekeinek, és amerre e tevékenység pusztán a magánszféra érdekeltsége alapján nem fordult volna, vagy azon a közösség érdekeinek nem elegendő intenzitással folya.
- A magánszféra bevonásával javítsák a vállalkozás fejlesztésére, valamint a technológiai fejlesztések támogatására allokkált közösségi erőforrások felhasználásának eredményességét és hatékonyságát.

A közösségi- és a magánszféra ilyen együttműködése egyben biztosítékkal szolgálhat arra is, hogy az a beavatkozás, amelyet a közösség a fejlesztés és a fejlődés előmozdítása, a magángazdaság ezt szolgáló tevékenységének ösztönzése érdekében tesz, piacokonform módszerekkel valósul meg.

Izrael Állam és a Dow Chemical együttműködése

A Dow Chemical (USA) gazdasági jelentőségét és méreteit jól jellemzi, hogy 1997-ben

- a bevételei meghaladták a 20 milliárd US dollárt,
- nettó nyeresége 1,8 milliárd dollár,
- alkalmazottainak száma több mint 42 ezer,
- összes K+F kiadása 850 millió US dollár.

K+F ráfordításainak többségét meglévő tevékenységeinek technológiai fejlesztésére, a növekedés technológiai tényezőire fordította. Számottevők ugyanakkor a vállalatközi fejlesztőtőke-befektetései is. Ezek 1997-ben a K+F ráfordításainak 10 százalékát tették ki. A vállalatközi fejlesztőtőke-befektetéseinél a Dow stratégiájának sarokpontjai:

- stratégiai szövetségek létrehozása,
- kedvező rálátási lehetőségek elérése a piacon,
- kedvező rálátási lehetőségek az új technológiákra,
- kedvező kiindulási pozíciók megszerzése ígéretes, feljövő vállalkozások megszerzéséhez,
- megfelelő pénzügyi megtérülés – ennek 10 ponttal meg kell haladnia a tőkeköltséget,
- hajlandóság a fejlődésük korai szakaszában lévő vállalkozásokba történő befektetésre.

A Dow e céljai elérése érdekében kockázati tőkealapokba is befektet és alkalmazza a kockázati tőkealappal közösen történő befektetéseket is. Ezeknél az alapvető kritériumok:

- a Dow saját szakértői igazolják a technológiai vonatkozásokban a megvalósíthatóságot,
- a befektetésnél a készpénz mellett lehetőség nyílik a Dow számára a nem pénzbeni hozzájárulásra is,
- a Dow befektetése egy vállalkozásban 5 millió US dollárig mehet el.

Az 1998-as őszi adatok szerint a Dow a kockázati tőkealapokkal közös befektetéseiben mintegy 10 vállalkozásnak adott összesen 15 millió US dollárt meghaladó befektetést. E vállalkozások induló, vagy korai fejlettségi szakaszban voltak. Az így szerzett tulajdoni részesedésének tipikus nagysága 5-10%.

Az inkubátor projekt

A Dow az izraeli kormányzattal közösen finanszíroz egy technológiai inkubátort. A megállapodás szerint évente egy meghatározott összeggel finanszírozza annak működését. Az inkubátor non-profit szervezetként működik. A Dow magában az inkubátorban nem kap tulajdoni részesedést. Annak igazgatóságában megfigyelővel képviseltetheti magát. Az éves ráfordításai fejében 5 százalékos tulajdoni részesedést kap viszont mindazon vállalkozásokban, amelyek az inkubátorban működnek.

A Dow jogot kap arra, hogy évente 25 ezer US dollárt befektessen az inkubátorban működő vállalkozásokba. E befektetésre nem köteles, arról maga dönthet. Amennyiben a befektetés mellett dönt, akkor további 20 százalékos tulajdoni részesedést kap a vállal-

kozásban. Amennyiben a vállalkozásnak további befektetésre is szüksége van és a Dow hajlandó arra, akkor ezzel tovább növekszik a tulajdoni részesedése.

A Dow figyelemmel kíséri a befektetésével működő vállalkozások fejlődését, és lehetőség szerint támogatja azokat technikai és üzleti tanácsadással, piaci információkkal, és egyéb hasonló módon.

A feltevések szerint a Dow az 5 százalékos részesedésén túl évente mintegy 3-4 vállalkozásnak ad további befektetést. Az egyes vállalkozások két évig maradnak az inkubátorban. Így abban egyazon időszakban 7 körül lesz azoknak a száma, amelyekben a Dow 5% feletti részesedéssel rendelkezik.

A jelentősebb befektetési döntések előkészítésének meghatározó súlyú eleme a célpontul szolgáló vállalkozás részletes felmérése és kiértékelése. A projekt lehetőséget teremt a Dow számára, hogy ezt elvégezze az inkubátorban működő vállalkozások tekintetében. Igen fontos előnyt jelent ebben, hogy a két év, amelyet a vállalkozás az inkubátorban tölt, módot ad arra is, hogy a felmérést és kiértékelést annak teljes ottani fejlődésére kiterjessze. Ezzel sokkal jobb alapot kaphat annak megítélésére, hogy a továbbiakban mit várhat a szóbanforgó cégtől, mintha a hagyományos módon, egy rövid időszak alatt kellene azt kiismernie. A legfontosabb tényezők, amelyekre a kiértékelésnek a két év során ki kell terjednie, a következők:

- a megvalósíthatóságot bizonyító, illetve valószínűsítő tényezők,
- mennyiben képesek a vállalkozás alapítói ellátni a feladataikat és ebben egymással együttműködni,
- hogyan alakul ki a vállalkozás menedzsmentje,
- a vállalkozás piaci lehetőségei és pozíciói,
- a vállalkozás iparjogvédelmi pozíciói,
- a termék költségei alakulása,
- a vállalkozás versenyhelyzete,
- a vállalkozás üzleti stratégiájának kialakítása,
- a vállalkozás üzleti stratégiájának megvalósítását alátámasztó tevékenységek, így egyebek közt marketing, stratégiai kapcsolatok építése, technológia átadási kapcsolatok,
- a további külső finanszírozás bevonását szolgáló üzleti terv kimunkálása.

Az inkubátorban való részvétel eszközül szolgál a Dow-nak arra is, hogy viszonylag nagy számú induló vállalkozást vonhasson a látókörébe és a kapcsolati rendszerébe. Az inkubátor projekt kiterjesztésére a Dow szövetség létrehozását kezdeményezte több multinacionális céggel. Ennek keretében a kezdeményezésük szerint 6 inkubátort működtetnek. Ez eszközül szolgálhat arra, hogy együttesen lépjenek fel a kedvező befektetési lehetőségek kiaknázására és közösen fektessenek be az ígéretesnek mutatózó vállalkozásokba.

1 Forrás: Eliezer Manor (Shirat Enterprise) koncepció vázlata, valamint James H. Plonka, Vice President (The Dow Chemical Company) előadása az Israeli Venture Association 1998-as konferenciáján

A University Challenge Fund¹

A közösségi és a magánszektor együttműködésének kiemelkedő példája ez a kezdeményezés, amelynek keretében a brit magántőke és a kormányzat együttműködve teremt olyan, pályázati rendszerben elnyerhető forrásokat az egyetemek számára, amelyek felhasználásával finanszírozhatják az általuk létrehozott kutatási eredmények ipari hasznosításának előkészítését. Nemcsak bölcsességünket dicsérmé, de javunkra is válna, ha mielőbb követnénk ezt a példát. És minden jelentős cégünk könnyen felismerhetné benne jóhíre növelésének különösen előnyös és hathatós eszközét.

A technikai és a gazdasági fejlődés egyik kiemelkedően nagy jelentőségű tényezője világszerte, hogy milyen jól működik a kapcsolat az egyetemek, mint az új kutatási eredmények forrásai, másrészt az ipar, mint ezek felhasználói között², mennyire hatékonyan valósul meg az egyetemeken létrehozott kutatási eredmények tényleges gazdasági hasznosítása, mennyire integrálódik egymásba az egyetemek kutatási, valamint az árutermelők innovációs tevékenysége.

Az egyetemek számára több vonatkozásban is szó szerint alapvető fontosságú, hogy jól működjenek a kutatóhelyeik, valamint az ipari felhasználók közötti kapcsolat. Ez jelentős részben anyagi kérdés, mivel olyan bevételeket biztosíthat nekik, amelyek többé-kevésbé nélkülözhetetlenek az egyetem fenntartásában, működtetésében és fejlesztésében. Kevés olyan egyetem létezik a világon – ha van egyáltalán –, amelynek ne lenne szüksége arra, hogy a bevételeit ilyen többletforrásokkal egészítse ki. Már csak ezért is nagyon fontos a számukra, hogy az árutermelés körében hasznosítható kutatási eredményeik gyorsan, hatékonyan felhasználóra találjanak az iparban.

1 A pályázat útmutatója és a brit Pénzügyminisztérium szakértőjétől kapott tájékoztatás alapján ismertettjük

2 Az ipar fogalmát itt annak legszélesebb értelmében használjuk, tehát az felöleli az iparszerűen végzett árutermelés valamennyi ágazatát.

3 seed fund

”

Az egyetemek számára alapvető fontosságú, hogy jól működjenek a kutatóhelyeik, valamint az ipari felhasználók közötti kapcsolat. Ez jelentős részben anyagi kérdés.



Az a tény, hogy árutermelők hasznosításra átvesznek valamilyen egyetemi kutatási eredményt, egyben jelzi annak sikeres megmérettetését is.

Ez azt tanúsítja, hogy a kutatás mind a témaválasztását, mind a tényleges eredményét illetően sikeresnek bizonyult, és az egyetemet fenntartó társadalom számára is hasznot hozott.

”

További fontos szempont, amely miatt az ilyen ügyletek az egyetemeknek többet jelentenek pusztán – ám önmagában is nagyon fontos – pénzkérdésnél, hogy azok a gyakorlat próbáját jelentik az ott végzett kutatómunka szempontjából. Ezzel a létrehozott kutatási eredmények gyakorlati alkalmazhatóságának és annak révén végső soron az egész kutatómunka színvonalának a minden bizonnyal legkeményebb minősítését adják. Az a tény, hogy árutermelők hasznosításra átvesznek valamilyen egyetemi kutatási eredményt, egyben jelzi annak sikeres megmérettetését is: cáfolhatatlan módon igazolja, hogy az egyetemen végzett kutatás a gyakorlatban felhasználható terméket hozott létre, de legalább is olyat, amely alkalmasnak mutatkozik arra, hogy alapul szolgáljon további innovációs fejlesztési munkához. Ez tehát egyértelműen azt tanúsítja, hogy a kuta-

tás mind a témaválasztását, mind a tényleges eredményét illetően sikeresnek bizonyult, és az egyetemet fenntartó társadalom számára is hasznot hozott.

Az iparhoz fűződő kapcsolatok mással aligha pótolható szerepet játszanak abban, hogy az egyetem valóban olyan ismeretekkel verteze fel az ott tanulókat, amelyekre az iparnak szüksége van, amelyek birtokában azok jó eséllyel lépnek ki a munkaerőpiacra.

Az Egyesült Királyságban is azt állapították meg, hogy az egyetemek számára elérhető forráskínálat szerkezete nem biztosítja kielégítő mértékben azoknak a tevékenységeknek a finanszírozását, amelyek az ott végzett kutatásokat elvinnék odáig, ahol már bizonyítható az eredményeik gazdasági jelentősége és megtehető a hasznosítás megalapozásához szükséges első intézkedések. A kedvezőtlen hatások enyhítésére hozták létre a University Challenge Fund elnevezésű alapot azzal a rendeltetéssel, hogy mindegyik tudományos és a műszaki kutatási eredmények hasznosítását segítse.

A University Challenge Fund (a továbbiakban: Alap) magvető tőkeként³ felhasználható forrásokat ad. Ezek többféle módon is segíthetik azt a folyamatot, amely a kutatási eredmények gazdasági hasznosításához vezet. Így egyebek közt lehetővé tehetik a szükséges menedzseri közreműködés megfizetését, az iparjogvédelmi oltalom létrehozását és lehetőség

szerinti kiterjesztését, a további K+F munkát, prototípusok létrehozását, üzleti terv kidolgozását, a szükséges jogi feladatok ellátását. Nem használhatók viszont olyan építési jellegű beruházások céljaira, mint például inkubátorházak létrehozása.

Az Alap tőkéjét jótékonyági intézmények, valamint a brit kormány adták össze. 20 millió fontig terjedő hozzájárulást adott a Wellcome Trust és a Gatsby Charitable Foundation, és 20 milliót a kormány. Az Alap és az arra épülő rendszer működését egy bizottság irányítja.

A Wellcome Trust az Alapnak adott hozzájárulását csak a széles értelemben vett biomedikai és biokémiai tudományok területén végzett tevékenységek támogatására lehet felhasználni.

● A működés módja

Az egyetemek pályázatot nyújthatnak be az Alaphoz, hogy segítse őket létrehozni a saját egyetemi magvetőtőke-alapjaikat, amelyeket arra használnának, hogy támogassák a kutatási eredményeik gazdasági hasznosításának korai szakaszait. Az Alap a támogatást adományok formájában adja a győztes pályázóknak. Sem a két jótékonyági intézmény, sem a kormány nem igényli az átadott tőke bármilyen visszatérítését, és hozadékot sem kérnek az adományok után.

A támogatásért pályázó egyetemnek normál esetben saját magának kell rendelkezésre állítania az Alap segítségével létrehozni szándékozott egyetemi magvető tőke alap tőkéjének legalább 25%-át. Az ehhez szükséges pénzt biztosíthatja a saját forrásaiból, de megszerezheti akár a hallgatóitól, ipari partnerektől, üzleti angyaloktól, kockázati tőke-cégektől, vagy más alkalmas hozzájárulásból is. A győztes pályázók az Alapra épülő rendszer szabályainak és irányelveinek betartásával maguk irányíthatják a saját érdekeiknek megfelelően az így létrehozott magvető tőke működését és ezzel a pénz felhasználását.

Az Alap adományozó tevékenységét első lépésben egy évre tervezik. Támogatásért csak egyetemek és bizonyos kutatóintézetek folyamodhatnak hozzá. Induláskor úgy ítélik, hogy az Alap várhatóan 15–20 esetben ad majd adomány formájában támogatást.

Az elvárások szerint e kezdeményezés eredményeként növekedni fog a gazdasági hasznosításba kerülő kutatási eredmények száma. Ez annak lesz köszönhető, hogy az Alap segítségével létrehozott egyetemi tőkealapok pénzügyi és egyéb támogatást adnak, így egyebek közt kereskedelmi, jogi és marketing-szakértelem közreműködését biztosítják a kutatómunka és az arra épülő fejlesztés kritikus korai szakaszaiban.

● A pályázatok

A benyújtott pályázatban a pályázóknak előre meg kell határozniuk a létrehozni szándékozott magvető

tőke befektetési stratégiáját, és ennek részeként be kell mutatniuk azt is, hogy milyen módon választják majd ki azokat a projekteket, amelyekbe befektetnek az Alaptól kapott pénzből. A pályázatban ismertetni kell a magvető tőke működtetésének az egyetem által tervezett rendszerét, beleértve annak kezelési költségeit, valamint az alap működésének irányításával megbízott szakemberrel – az alapkezelővel – szemben támasztott követelményeket is.

(A pályázati feltételek további részletezésétől eltekintünk.
a szerk.)

● Felhasználási korlátok

Az egyetemi magvető tőke pénzét csak olyan kutatási elképzelésekbe, projektekbe lehet befektetni, amelyeket az Alap pályázatán sikerrel szereplő egyetemen, vagy közös pályázat esetén annak valamelyik együttműködő partnerénél hoztak létre. Ez azonban nem zárja ki eleve az olyan projektekbe történő befektetést, amelyekben harmadik fél intellektuális hozzájárulása is benne van.

Az Irányító Bizottság jóváhagyásával más intézmények is csatlakozhatnak együttműködőként a létrehozott egyetemi magvetőtőke-alapokhoz.

● Jelentésszolgálat

Az adomány vételétől számított tíz év során mind-egyik egyetemi magvetőtőke-alap kezelője tartozik évente teljes jelentést benyújtani az Irányító Bizottságnak. Ennek a jelentésnek tartalmaznia kell egyebek között:

- a befektetések felsorolását,
- az egyes befektetések mögött álló megfontolások rövid ismertetését,
- a támogatásban részesített projektek bemutatását,
- a szerzett tulajdoni hányadok eladásából, a licencadásból és egyéb forrásokból származó bevételek bemutatását.

Ezek a jelentések segítik majd az Alap sikerének felmérését.

Mindennyik egyetemi tőkealapnak készítenie kell éves auditált mérleget és pénzügyi jelentést. Befektetések értékeléséhez a Brit Kockázati-tőke Szövetség erre vonatkozó irányelveit kell alkalmazniuk.

● Siker

A kezdeményezés sikerét jól mutatja, hogy a brit pénzügyminiszter bejelentette, új University Challenge Fund-ot hoztak létre. Ezzel is segíteni akarják az egyetemeket abban, hogy gazdasági hasznosításba vigyék a találmányaikat, továbbá az egyetemek technológia-hasznosító vállalkozásait és az egyéb, az egyetemekre támaszkodó cégeket, hogy brit termékké változtassák a brit találmányokat.

A finn technológiai klinika

A közösségi és a magánszféra együttműködésének ugyancsak kitűnő példája a finn technológiai klinika kezdeményezés.

A programot 1992-ben indították útjára azzal a céllal, hogy segítségével kapcsolatokat hozzanak létre a technológiai szolgáltatásokat nyújtók, a kis- és középvállalkozások (a továbbiakban: KKV-k), valamint a technológiai támogatás finanszírozói között. 1997-re már 15 technológiai klinika működött, és ezek több mint 250 projektet valósítottak meg a KKV-k számára.

A technológiai klinika azon szükségletek és ambíciók kielégítését hivatott szolgálni, amelyek egyrészt a fejlesztés lehetőségeit, illetve a technológiai szükségleteik kielégítésének módjait kereső KKV-knál, másrészt pedig a technológiák szolgáltatóinál megjelennek. A sajátos szervezeti megoldások eredményesen felhasználhatók mind a kereslet, mind a kínálat, és úgyszintén a két oldal közötti piaci kapcsolatok fejlesztésére.

A technológiai klinikák megkönnyítik a KKV-knak, hogy hozzájussanak a fejlesztéseket megvalósító, vagy azokat támogató külső szolgáltatásokhoz. Ezzel hatékony eszközül szolgálnak arra is, hogy e vállalkozásokat meg lehessen tanítani a kívülről jövő szolgáltatások igénybe vételére és a technológiai szolgáltatók tudásának felhasználására. Emellett az így létrejövő lehetőségek és kapcsolatok révén segítséget és ösztönzést adhatnak a technológiai szolgáltatóknak is arra, hogy kínálatuk felhasználóit a vállalkozások e körében is keressék, és mind a kínálatuk tartalmával, összetételével, mind pedig a szolgáltatások módjával és feltételeivel igyekezzenek megfelelni azok szükségleteinek.

Minden technológiai klinika működésében a szervezetek négy típusa vesz részt. Ezek: a KKV, mint ügyfél (bár egyáltalán nem szükségszerű, hogy valamennyi ügyfél a KKV kategóriájába tartozzék), a Finn Technológia Fejlesztési Központ (a továbbiakban TEKES), a klinika koordinátora, végül pedig a technológiai szolgáltató. Ezek tényleges szerepei olykor átlapolhatják egymást, így például bizonyos esetekben a fő technológia-szolgáltatóra telepítették a koordinátor feladatkörét is.

A vállalkozásfejlesztési programoknak világszerte az egyik leginkább kritikus kérdése a működtetéshez szükséges fi-

nanszírozás biztosítása. Ezek a programok olyan célokat szolgálnak, amelyek megvalósulásához a gazdaság lényegében minden szereplőjének határozott érdekei fűződnek. Abban azonban már igen karakterisztikusak, sőt kifejezetten élesek a különbségek, hogy e szereplők különböző csoportjai mennyiben hajlandóak és mennyiben képesek részt vállalni azok megvalósításának terheiből, azaz a szükséges finanszírozás biztosításából.

A közvetlenül érdekelt szereplők az alábbi fő csoportokba sorolhatók:

- Maguk a vállalkozások, amelyek bizonyos adottságai, képességei, lehetőségei javulnának a program hatására.
- Azok a vállalkozások, amelyek a termelési kapcsolatok révén kedvezőbb működési feltételekhez juthatnak azáltal, hogy javul a program közvetlen célcsoportjába tartozó vállalkozások teljesítménye. Így például a beszállítókat alkalmazó cégek számára előnyös lehet, ha nő a számításba vehető beszállítók száma és főként javul azok teljesítménye. Kisebb cégek pedig éppen abban találhatják meg részben-egészen a megélhetésüket, ha más vállalkozások a program hatására olyannyira megerősödnek, hogy rátérnek beszállítókat alkalmazására, és így a megrendelőiké válnak.
- Azok a közösségi – például állami – szervezetek, amelyek feladata és felelőssége, hogy mozdítsák elő a gazdaság erejének, teljesítő-, jövedelemtermelő- és eltartó képességének javulását.

Könnyen belátható: a célcsoportba tartozó vállalkozásoknak nagyon erős az érdekeltségük abban, hogy a program megvalósuljon, ezzel szemben nincs elegendő teherviselő képességük ahhoz, hogy ők fedezzék a megvalósítás költségeit. A dolog lényege, a program rendeltetése éppen abban áll, hogy olyan fejlődéshez kell őket ilyen módon hozzásegíteni,

amelynek elérésére a saját erejükből nem képesek. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy nekik ezért ingyen kellene adni mindent. A gazdasági, sőt akár a pszichológiai célszerűség is megkívánhatja, hogy bizonyos hányadban a saját erejükből finanszírozzák az ő megerősödésüket szolgáló program megvalósítását. Ehhez azonban az itt vázolt okok miatt mindenképpen szükséges más források bevonása is.

Elvileg logikus lenne az az elvárás, hogy a program megvalósításával járó terhek viselé-

”

A technológiai klinika azon szükségletek és ambíciók kielégítését hivatott szolgálni, amelyek egyrészt a fejlesztés lehetőségeit, illetve a technológiai szükségleteik kielégítésének módjait kereső KKV-knál, másrészt pedig a technológiák szolgáltatóinál megjelennek.

”

sében közvetlenül vegyenek részt azok a vállalkozások, amelyek a termelési kapcsolataik révén szintén haszonélvezői lehetnek a célcsoportba tartozók megerősödésének. Azonban nagyon nehéz, érdemben valószínűleg kivihetetlen lenne elegendően erős ok-okozati kapcsolatra támaszkodó jogcímet találni ehhez. Vannak ugyan példák arra, hogy nagyvállalatok áldoznak erőforrásaikból arra, hogy bizonyos programok útján elősegítsék vállalkozások meghatározott célcsoportjának fejlődését, azonban ezt a saját elhatározásukból teszik, nem pedig külső elrendelés, vagy éppen adminisztratív kényszer hatására.

Maradnak tehát a közösség érdekében és nevében eljáró szervek és szervezetek, a közösségi és a magán-szféra együttműködése.

A technológiai klinika-program a TEKES útján kapja a közösségi pénzekből származó finanszírozást. A KKV fejlesztését szolgáló projektekhez adható pénzügyi támogatás a projekt költségeinek ötven százalékáig terjedhet. A fennmaradó részt az azt ügyfélként igénybevevő vállalkozásnak kell állnia. Ezen felül a TEKES menedzsment díjat fizet a klinika koordinátorának, és bizonyos finanszírozást nyújt a klinika marketing és tervezési költségvetéséhez.

A technológiai klinikáknak legalább hat alaptípust lehet kimutatni. Ilyenek:

- A technológia-alapú klinikák egy bizonyos technológiára összpontosítanak. Ezeknek a klinikáknak a küldetése, hogy segítsék ennek a technológiának a terjedését a kis- és középvállalkozások körében.
- A téma-alapú klinikák célja, hogy segítsenek tudatosítani bizonyos témákat, problémákat, vagy éppen szabályozási változásokat, és kínáljanak alkalmas megoldásokat is azokhoz. A téma-alapú klinikák esetében tipikus, hogy a kérdéses probléma megoldásának több lehetséges módszere, technológiája is van. Jellemző példa a téma-alapú klinikára a zaj-klinika, a rezgés-klinika.
- Az élvonal-klinikák célja, hogy a technológiák bizonyos területén a fejlesztés élvonalában tartsák a finn kis- és középvállalkozásokat, illetve lehetőség szerint segítsék őket, hogy növeljék az előnyüket a nemzetközi versenytársaikkal szemben. Példa az ilyen klinikákra egyebek közt a felületkezelési klinika, a könnyűszerkezetes építéssel, illetve a kompozit anyagokkal foglalkozó klinika.

”

Vannak ugyan példák arra, hogy nagyvállalatok áldoznak erőforrásaikból arra, hogy bizonyos programok útján elősegítsék vállalkozások meghatározott célcsoportjának fejlődését, azonban ezt a saját elhatározásukból teszik, nem pedig külső elrendelés, vagy éppen adminisztratív kényszer hatására.

”

- A felzárkózási-klinikák rendeltetése, hogy a technológia bizonyos területén segítsék a vállalkozásokat felzárkózni a nemzetközi normákhoz. Ilyen egyebek közt az alkalmazhatósági klinika.
- A módszertani klinikák küldetése, hogy terjesszék a menedzsment jól bevált gyakorlati megoldásait és módszertanát a vállalkozások e szektorában. Jellemző példa erre a technológia-stratégia klinika.
- A demonstrációs klinika rendeltetése, hogy bizonyos szektorban demonstrációs szolgáltatásokat nyújtson a

fogyasztók egy meghatározott csoportjának. Példa erre az újrahaznosított anyagok utépítésben történő felhasználását bemutató klinika.

Megjegyzendő ugyanakkor, hogy ez a felsorolás inkább példálózó jellegű, továbbá, hogy a tényleges megvalósításokban általában több típus jellemzői is együtt jelennek meg. Példa erre a demonstrációs funkció, amely kisebb-nagyobb mértékben minden klinikánál jelen van.

A technológiai klinikák témaválasztásainál mind a keresleti, mind a kínálati oldal szempontjait igyekeznek megfelelő módon figyelembe venni. A kettő közötti súlyozás már változó lehet. Gyakorlatilag valamennyi technológia-klinika törekszik arra, hogy fejlessze a technológiák iránti keresletet. Ennek eszközeként igyekeznek ráirányítani a vállalkozások figyelmét a klinika témájaként választott technológiákra, és megtanítani azokat a technológiai szolgáltatások felhasználására. Ezen felül, számos technológiai klinika azon is dolgozik, hogy kiválasztott körzetekben erősítse a technológiai szolgáltatások kínálatát.

Az eddigiek során a legtöbb témajavaslat a TEKES szakértőitől, vagy a technológiai szolgáltatóktól érkezett a technológiai klinikákhoz, de bárki javasolhat témát. Ha a témakör kiválasztása megtörtént és meghatározták az alapvető témákat, megszerzik azoknak a szervezeteknek az együttműködését, amelyek azokban a legtöbb szakértelemmel rendelkeznek Finnországban. Ezt követően megkezdik a marketingmunkát a célcsoportba tartozó vállalkozások körében, felhívják azok figyelmét az így megnyíló szakmai lehetőségekre. A marketingmunka elvégzése a legtöbbször közös felelőssége a klinika koordinátorának és a technológiai szolgáltatónak.

Együttműködés a technológiában és a tudományban

Az OECD Tudományos, Technológiai és Ipari Igazgatóságának évente kétszer megjelenő kötetsorozatában olyan tanulmányokat adnak közre, amelyek fontosak lehetnek a tudomány-, technológia- és iparpolitika alakítói, valamint az e téren dolgozó elemzők számára. Különösen fontosként kezelik az országok közötti összehasonlításokat, az új trendek ismertetését, továbbá az olyan problémák felmutatását, amelyek e politikák terén megnyilvánultak, illetve a jövőben megjelenhetnek. A sorozat egyik számát teljes egészében annak szentelték, hogy bemutassák, mit jelent és hogyan valósul meg a közösségi- és a magánszféra együttműködése a technológiában és a tudományban. A kötet igen figyelemreméltó ismereteket és megszívlelendő tanulságokat kínál.

Az OECD országok kormányzatai igyekeznek ösztönözni és segíteni a K+F célú együttműködések létrejöttét a közösségi erőforrásokkal fenntartott kutatóhelyek, valamint az ipar között. Ez eszközül szolgál arra is, hogy a költségvetési forrásokat az ipar révén egé-

szítsék ki. A együttműködéseknek nyújtott közösségi támogatás hathatós segítséget adhat az olyan területeken, ahol a piac működése nem biztosít megfelelő feltételeket az ilyen K+F tevékenységekhez, és maguk a piaci mechanizmusok ezt nem is orvosolják.

Az ilyen együttműködések egyik legfőbb erőssége, hogy csökkenti a kudarc veszélyét ahhoz képest, midőn a kormányzat valamilyen hagyományos K+F támogatási konstrukció révén igyekszik kiválasztani a támogatásra érdemeseket. Ezek magukban foglalják a résztvevők versenyztetés útján történő kiválasztását, és nagyobb befolyást biztosítanak a magánszféra számára a projektek megválasztásában és azok menedzselésében. Mindez hozzásegíthet, hogy a legjobb résztvevők és a legjobb projektek kapjanak támogatást.

A közösségi- és a magánszféra ilyen együttműködései lényeges elemét alkotják a technológia-politika új paradigmájának, amelynek meghatározó jegye, hogy a magánszektorra és a piaci erők által életre hívott, kooperatív vállalkozásokra épül, mintsem a kormányzat által vezérelt és a technológiák által hajtott programokra.

A szerző a közgazdaság-tudomány kandidátusa



Magyarország egyetlen bankjegy- és egyik legnagyobb biztonságiokmány-előállító nyomdája, a

PÉNZJEGYNYOMDA RÉSZVÉNYTÁRSASÁG

hamisítás ellen védett, magas színvonalú nyomdatermékek készítését vállalja:

- állampapírok, kötvények, részvények és más értékpapírok
- bélyegek, igazolványok, belépőjegyek
- vásárlási, étkezési és ajándékutalványok
- leporellós termékek
- postai készpénz-átutalási megbízások, számlalevelek
- papír alapú és műanyag kártyák.

Hologram- és aranyfólia-felvitel, dombornyomás, sorszámozás.

Egyedülállóan gazdag hagyományok és tapasztalatok a hamisítás elleni védelem terén, egyedi grafikai tervek, biztonságos gyártási körülmények.

Pénzjegynyomda Rt., marketing- és kereskedelmi osztály

1055 Budapest, Markó utca 13-17.

Telefon: (36-1) 332-6900, 302-6922, 311-6871, telefon/fax: (36-1) 302-6550

e-mail: penzjegynyomda.rt@mail.datanet.hu