

A klaszterek kialakulása, működése és a velük kapcsolatos  
versenyjogi aggályok

Salgó László Péter

Pomáz

2010.

## Tartalomjegyzék

Tartalomjegyzék .....	2
1. Bevezetés .....	4
1.1. Bevezetés a kartelljogba .....	5
2. A klaszterekre vonatkozó általános szabályok .....	7
2.1. A klaszterek fogalma .....	7
2.2. A klaszterek megjelenése hazánkban .....	9
2.3. A klaszterek jogi formája .....	11
2.4. A klaszterek földrajzi területe .....	14
2.5. A tagság .....	15
2.5.1. Taglétszám .....	16
2.5.2. A klaszter összetétele .....	16
2.5.3. A tagság tevékenységi csoportok szerinti összetétele .....	17
2.6. A klaszter tagság keletkezése .....	18
2.7. A jogviszony megszűnése .....	19
2.8. A tagsági jogviszony legmarkánsabb kötelezettsége: a tagdíj .....	20
2.9. A klaszterek célja .....	21
3. A klaszterek belső szervezete .....	25
3.1. Alapdokumentumok .....	25
3.1.1. Alapító okirat .....	25
3.1.2. Szervezeti és működési szabályzat .....	25
3.1.3. Etikai és fegyelmi szabályzat .....	26
3.2. Szervezeti felépítés .....	26
3.2.1. A klasztermenedzser szerepe .....	28
4. A klaszterek tevékenysége .....	29
4.1. A klaszternek a klasztertagok, valamint a tagok egymás irányában jellemző tevékenysége .....	30
4.1.1.) Az információs csatornák, a klaszter összejövetelek .....	30
4.1.2. Benchmarking klub .....	31
4.1.3. Szakmai képzések és konferenciák szervezése .....	33
4.1.4. Piackutatás .....	33
4.1.5. Termelésirányítás .....	34
4.1.6. Belső adatbázis és informatikai rendszerek fejlesztése .....	34
4.1.7. Projektfigyelés és koordinálás .....	34
4.1.8. Arculati és Módszertani Kézikönyv megjelentetése .....	35
4.1.9. Új kapcsolatok feltérképezése a klasztertagok számára .....	35
4.2. Külső tevékenységek .....	35
4.2.1. Beszerzések és értékesítések koordinálása .....	36
4.2.2. Közös Marketingstratégia, egységes arculat kialakítása .....	40
4.2.3. Kiállításokon történő egységes megjelenés .....	40
4.2.4. Konferenciák és továbbképzések szervezése .....	41
4.2.5. Szakember utánpótlás megszervezése .....	41
4.2.6. Szakmai érdekvégyesítés a kormányzat és a helyi önkormányzatok felé, valamint a lobbytevékenység .....	41
4.2.7. Hazai és nemzetközi kapcsolatok létesítése .....	41
4.2.8. Külön tevékenységi lánc kiépítése, specializáció .....	42
4.2.9. Kutatás és fejlesztési összefogás .....	42

4.2.10. Inkubátorházak, Kutatási Központok létrehozása .....	44
4.2.11. Pályázatokon történő közös részvétel.....	44
5. Záró gondolatok.....	46
6. Irodalomjegyzék .....	47
6.1. Felhasznált GVH döntések .....	47
6.2. Felhasznált irodalom.....	50
6.3. Folyóiratok.....	51

## 1. Bevezetés

A klaszterek, a versengő és együttműködő vállalatok szövetsége a 1990-es évek végén jelentek meg az Egyesült Államokból kiindulva Nyugat-Európában, és a 2000-es évek elején már hazánkban is találkozhatunk velük. Működési elvük az „összefogás révén előre jutás” gondolattal határozható meg a legjobban. Számuk az elmúlt években dinamikusan gyarapodott és kormányzati támogatásuk is töretlennek tűnik, ugyanis tagjaik között általában hazai vállalatok, esetleg egy-két multinacionális nagyvállalatok vesznek részt a kooperációban, ezáltal is segítve a hazai gazdaságfejlesztést, és egy egységes vállalkozási tér kialakítását.

A hálózat alapjául szolgáló együttműködés azonban nem aggályoktól mentes, hiszen amint azt a versenytanács is kifejtette döntéseiben, minden olyan magatartás esetén felmerülhet a versenyjogi aggály, ha a döntés meghozatalában az érintett vállalkozás befolyásolva volt, tehát nem függetlenül döntött. A klaszterek esetében e megállapítás különösen is fontos, hiszen gyakran az azonos földrajzi és árupiacon versengő vállalatok összefogásának az eredménye, amelynek keretében felmerül az a gyanú, hogy a vállalatok elveszítik önálló döntéshozatali képességüknek e szegmensét.

A tanulmány ezen aggály jogosságának felderítésére szolgál. Elsődlegesen azt vizsgálom, hogy a klaszterekben milyen célok megvalósulása érdekében milyen közös tevékenységeket folytatnak a tagok. A kutatás során megpróbáltam felkutatni az összes olyan klasztert, aki a Nemzeti Fejlesztési Ügynökségtől támogatást kapott vagy elnyerte az „Akkreditált klaszter” címet. Ez Nemzeti Fejlesztési Ügynökség honlapján elérhető nyilvántartás alapján 134 klaszterről próbáltam meg először interneten információt fellelni, hogy egy, a tevékenységükkel foglalkozó kérdőívet kiküldhessek. A klasztereket közül mindössze három olyan volt, amelyet egyáltalán nem tudtam elérni, és 9 olyan, amelyikhez csak telefonos elérhetőség volt megadva (esetükben közvetlenül kaptam meg a e-mail címüket). Rajtuk kívül még 33 olyan klasztert kerestem meg, akik nem részesültek támogatásban<sup>1</sup>. A vizsgálat alapja egy kérdőív volt, amelyet kiküldtem a klasztereknek. Sajnos a válaszadási hajlandóság nem volt jelentős, ez visszavezethető az elmúlt években

---

<sup>1</sup> A 33 klaszterhez a [www.klaszterlap.hu](http://www.klaszterlap.hu) honlapon keresztül jutottam. Itt a „hazai klaszterek” fejezetben 133 olyan klaszter, aki nem kapott pályázati támogatást a Nemzeti Fejlesztési Ügynökségtől. (A fejezetben lényegesen több klaszter szerepel, azonban egy részük végül is részesült támogatásban, azonban vélhetően nem frissítették a honlapot.

tapasztalt klaszterekkel kapcsolatos kutatásokra. A támogatásban részesülő klaszterek mellett további klasztereket is felkutattam, a minél szélesebb adatgyűjtés érdekében.

A kérdőívben a klaszter alapvető működési mechanizmusára és céljaira tértem ki. Beérkezett válaszok mellett számos esetben fel tudtam használni az interneten található információkat is. A válaszok és az interneten gyűjtött adatok kiértékelése során először a tagsággal kapcsolatos információkra tértem ki, majd a második részben vizsgálom a klaszterek tevékenységét<sup>2</sup>. Korábbi munkámmal ellentétben a versenyjogi gyakorlatot nem önálló egységként kezelem, hanem egy, a tanulmány elején található bevezető részt követően mindig az adott fejezetben mutatom be a versenyjogi aggályokat, illetve a Versenytanácsnak a korábbi döntéseit, amelyek értelmezése az adott témában felmerülhetnek.

## 1. 1. Bevezetés a kartelljogba

A magyar jogban a versenykorlátozásra és kizárásra vonatkozó szabályokat a tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) tartalmazza.

A jogszabály 11. §-a deklarálja, hogy tilos a vállalkozások közötti minden megállapodás<sup>3</sup>, összehangolt magatartás<sup>4</sup>, amely a versenyt korlátozza<sup>5</sup>, kizárja, vagy ezekre

---

<sup>2</sup> A kérdőívre adott válaszok esetében a klaszterek jelentős része nem járult hozzá nevük nyilvánosságra hozatalához, ezért az egész tanulmányt az anonimitás jegyében készítettem el.

<sup>3</sup> Megjegyzendő, hogy a megállapodás létrejöttéhez egyedül az akarategység kialakulása szükséges, nem feltétel, hogy jog értelemben létrejöjjön a szerződés, tehát nem szükséges elem például az írásbeliség, sem az, hogy képviseleti joggal felruházott tag kösse meg.

<sup>4</sup> A vállalkozás olyan megbeszéléseken való részvétele, amelyen a résztvevő vállalkozások jövőben piaci magatartásukra vonatkozó információkat közlik, cserélik ki egymással, amelyet a résztvevők a piaci döntéseik meghozatalakor figyelembe vesznek.

<sup>5</sup> A versenykorlátozás megítéléséhez azt a kérdést kell megítélni, hogy a megállapodás, illetve az együttműködés hiányában hogyan alakult volna a verseny, illetve a megállapodásban foglalt adott korlátozás hiányában hogyan alakult volna a verseny. Ennek során mind a tényleges, mind a potenciális versenyre figyelemmel kell lenni.

Egy megállapodás versenykorlátozó hatású, ha az adott piacon nagy valószínűséggel kedvezőtlenül befolyásolja az árakat, a választékot, a minőséget vagy az innovációt. Minél nagyobb a részes felek együttes piaci ereje, annál nagyobb a korlátozás valószínűsége. Vj-162/2004 SAP Hungary Rendszerek és tsai ügy 406-407. pont

<sup>6</sup> Fontos röviden megemlítenünk, hogy a versenykorlátozás nem egyenlő a magatartáskorlátozással, mert ha ez utóbbi feltétlenül szükséges egy fogyasztói jólétet növelő megállapodás létrejöttéhez, akkor ez főszabályként nem minősül versenykorlátozásnak. Emellett nem szabad figyelmen kívül hagynunk azt, hogy a versenykorlátozó megállapodások bizonyos esetekben mégis lehetnek jogszerűek, mégpedig ha közérdek vagy például piac átláthatósága indokolja, mint például a Vj-111/1999 Magyar Pénztárszövetség és tsai ügyben megállapította a versenytanács, hogy nem minősül tiltott magatartásnak a szolgáltatások zavartalanságát biztosító együttműködési feltételek kidolgozása. (A versenytanács az ügyben a Magyar Pénztárszövetség Etikai Kódexét vizsgálta.) A vizsgálat első körében a versenytanács jelezte a Szövetségnek, hogy a megállapodás egyes pontja versenykorlátozóak, ezért a Kódexet módosították, de még így is maradt benne olyan megállapodás,

irányul.<sup>7</sup> Szintén ilyennek minősülhet a vállalkozások társulásainak döntése, viszont nem állapítható meg jogellenesség, ha nem független vállalkozások okozzák a fenti hatásokat (a nem független vállalkozásokra példálózó felsorolást is ad a törvény).<sup>8</sup> A törvény ezen túlmenően példálózva meghatároz olyan magatartásokat, amelyek a fenti eredményhez vezetnek.<sup>9</sup> Fontos megemlíteni, hogy piac alatt árú- és földrajzi piacot is érteni kell,

Ezt követően kimentési okokat nevesít a jogszabály, mert kijelenti, hogy nem esik tilalom alá a csekély jelentőségű megállapodás, ha az érintett felek piaci részesedése nem haladja meg a 10%-ot<sup>10</sup>, és nem áll fenn per se jogellenesség, vagyis a magatartás nem az árak meghatározására vagy a piac felosztására irányul. Mentésül továbbá a versenyjogellenes magatartást kiváltó fél azokban az esetekben, ha a cselekménye csoportmentességi rendelet<sup>11</sup> hatálya alá esik, vagy egyedi mentesség megadását állapítja meg a versenytanács<sup>12</sup>. Ez utóbbi megállapításának akkor van helye, ha a versenyjogsértő magatartás nyomán a fogyasztók is

---

amely korlátozta a versenyt, azonban ezzel kapcsolatban a döntés megállapította, hogy a piac átláthatóságát fokozza és tiltott versenykorlátozás helyett a jótékonyan ható szabályozás irányába tett lépésként értékelhető a módosítás, ezért az eljárást megszüntették. Tehát nem minősült tiltott magatartásnak a szolgáltatások zavartalanosságát biztosító együttműködési feltételek megállapítása.

<sup>7</sup> Előzetesen előrebocsátható, hogy a Versenytanács nagyon szigorúan veszi a versenykorlátozó magatartásokat. Elegendő például a Magyar Atlasz Biztosító ügyben (Vj-100/1997) versenykorlátozóznak minősített a magyarországi biztosítók azon összefogását, amikor a biztosítók nukleáris károk biztosításáról kötöttek együttműködést. A megállapodás alapja az volt, hogy a nukleáris létesítmények kötelesek biztosítást kötni, azonban káresemény bekövetkezése esetében olyan kárral kell számolni, amelyet egyedül egyik biztosító sem tud garantálni. Ezért a szerződésben a biztosítók létrehoztak egy közös „poolt”, ami a káresemény fedezetétől szolgál, és abba minden biztosító beteszi a maga részét. Ezt a megállapodást is versenykorlátozóznak minősítette a Versenytanács, azonban tekintettel arra, hogy másképpen a biztosítást nem lehetne megoldani, és a lakosságnál is lecsapódnak az előnyök, ezért mentesítette a megállapodást a hátrányos jogkövetkezmények alól.

<sup>8</sup> A törvény nem nevesíti a versenykorlátozások negyedik esetét, amelyet a gyakorlat kialakított: a komplex kartelleket, amely együttműködésben mind az összehangolt magatartás, mind a megállapodás elemei vegyülnek. Tehát a komplex kartell keretében elbírálandó magatartások, aktusok egyaránt felölelik a megállapodás és/vagy a az összehangolt magatartás formáját, e magatartások külön-külön is jogsértőnek minősülnek. Ismérve az egységes célt megvalósító magatartás folyamatos jellege. Bizonyításakor nem szükséges minden vállalkozásra megállapítani és minden időpontra pontosan minősíteni a jogsértést, valamint nem feltétel a teljes folyamatosság, a megszakadás teljes hiánya a közösségi joggyakorlat szerint. Vj-130/2006 Strabag Építőipari Zrt és tsai 376. pont. Vj-102/2004 ABB Power Technologies Management Ltd és tsai ügy 207-272. pont

<sup>9</sup> Természetesen elméletileg lehetnek olyan esetek, amelyekben megvalósul a törvény által versenykorlátozó magatartás, viszont ez nem jár a verseny teljes vagy részleges korlátozásával. Ilyenkor ez a magatartás nem is minősül jogsértőnek, mint ahogy az a Vj-81/2006 Kortex Mérnöki Iroda Kft és tsai ügyből is következik.

<sup>10</sup> Bagatell kartell, Vj-88/1997 Hollywood Foto Kft. ügy

<sup>11</sup> A magyar jog a következő csoportmentességi rendeleteket ismeri: 54/2002. (III. 26.) Kormány rendelet a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről, 53/2002. (III. 26.) Kormány rendelet a szakosítási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről, 18/2004. (II. 13.) Kormány rendelet a biztosítási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól való mentesítéséről, 86/1999. (VI. 11.) Kormány rendelet a technológia-átadási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről, valamint a vertikális megállapodásokra vonatkozó rendeletek a 55/2002. (III. 26.) Kormány rendelet a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről és a 19/2004. (II. 13.) Kormány rendelet a gépjármű ágazatban a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól való mentesítéséről.

<sup>12</sup> A versenytanács álláspontja szerint továbbá lehetséges, hogy egyes versenykorlátozó rendelkezések indokoltak, erre utal a Vj-16/2005 Magyar Könyvvizsgáló Kamara ügy 60 pontja. Ennek bizonyításához a pozitív társadalmi hatást kell vizsgálni.

részesülnek az előnyből<sup>13</sup>, hozzájárul a magatartás az ésszerűbb működéshez, a jogsértés az elérendő céllal arányos és nem zárja ki az adott piacon a versenyt.

Megjegyzendő továbbá, hogy amennyiben a 11. §-ban meghatározott magatartások a tagállamok közötti kereskedelmet érzékelhetően érintik<sup>14</sup>, akkor nem a magyar jog, hanem az EK Szerződés 101. cikkét kell alkalmazni, amely a magyar joghoz hasonlóan mindhárom magatartást büntetni rendeli (és ismeri a komplex kartelleket is), és szintén meghatároz példálózva jogellenes magatartást. Ezt követően kimondja, hogy a vállalkozások (gazdasági tevékenységes folytató szervezetek) versenyjogba ütköző megállapodás és döntés semmis. Legvégül egy kimentési okot ad, ugyanis nem tekinti jogellenesnek az olyan magatartásokat, amelyek a közösségi jogszabályok alapján mentesíteni lehet.

## **2. A klaszterekre vonatkozó általános szabályok**

### **2.1. A klaszterek fogalma<sup>15</sup>**

Amennyiben a klaszterek fogalmát kívánjuk meghatározni, nehéz feladatra vállalkozunk, hiába létezik egy, a szakirodalom által egységesnek tekintett definíció: egyrészt a gyakorlatban a klaszterek e fogalomnál többet, illetve kevesebbet takarnak, másrészt, számtalan más definíciót is ismer a gyakorlat, harmadrészt az információs társadalom

---

<sup>13</sup> A versenytanács szerint a versenykorlátozó magatartás versenyjogi értékelésekor fontos szempont a vizsgált magatartás indokoltsága, illetve ennek a végső fogyasztókra gyakorolt hatása. A fogyasztók tekintetében értelmezhető hatások elemzése valójában a Tpv. szerint érvényesítendő közérdek-alapú indokoltság elemét jelenti. Vizsgálni kell tehát egyebek mellett, hogy a versenykorlátozás révén sérül-e az áruk közötti verseny. Abban az esetben, ha ez nem sérül aránytalanul, úgy a fogyasztói jólét szempontjából, az adott áru kereskedelmi csatornáit vagy a kereskedelme különböző szereplői közötti verseny korlátozottsága (vagy esetleg hiánya) nem feltétlen aggályos versenyjogilag. Vj-157/2004 Globus és tsai ügy 81. pont

<sup>14</sup> A megállapodás akkor érinti a tagállamok közötti kereskedelmet, ha jogi vagy ténybeli objektív tényezők egy csoportja alapján kellő mértékű valószínűséggel előre látható, hogy a magatartás (megállapodás) közvetett vagy közvetlen, tényleges vagy potenciális hatást gyakorolhat a tagállamok kereskedelmére. Vj-33/2007 Magyar Gyógyszerész Kamara és tsai ügy 22. pont. Emellett a szintén érinti a magatartás az uniós piacot, amennyiben a megállapodás az egész tagállam területére kiterjed Vj-57/2008 Hungaropharma Gyógyszerkereskedelmi Zrt ügy. E hatás akkor is megállapítható, ha a vállalkozások szövetsége a magyarországi tagvállalatok védelmében hoz intézkedéseket, azonban ezáltal a külkereskedelmet sérti (Vj-199/2005 Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft és tsai ügy 465. pont), valamint érzékelhető lesz a közösségi piacon az uniós kereskedelemre gyakorolt hatás, ha a felek piaci részesedése meghaladja az 5%-ot, illetve az éves forgalmuk meghaladja a 40 millió eurót (pozitív NAAT-szabály).

A tagállamok közötti kereskedelembe beletartozik minden határon átnyúló gazdasági tevékenység. Amennyiben csak egy tagállam érintett, akkor az ő kereskedelmére is lehet olyan hatást gyakorolni, amely kihathat a tagállamokra is, ehhez ad absurdum még az sem szükséges, hogy az érintett piac az állam egész területe legyen Vj-140/2006 54. pont.

<sup>15</sup> A klaszter fogalmának meghatározásánál a korábbi „A klaszterek sajátosságai, különös tekintettel kartelljogi jellemzőikre” című munkám anyagát ismételtem meg, tekintettel arra, hogy az szakirodalom jelenleg sem tud egy új, egységes definícióval „szolgálni”.

következtében a meghatározás relativizálódásának lehetünk tanúi. Ezért a hazánkban általánosan alkalmazott definíciók megismerését követően ki kell térnünk a klaszterek jellemzőire, hiszen a gyakorlati vizsgálatok során nem lehetséges minden meghatározásra tekintettel lennünk. Ezért célszerűnek tartom a kutatást olyan együttműködésekre szűkíteni, amelyek tevékenységébe beilleszthetőek lehetnek a klaszterek általános jellemzői. A vizsgálat során érdemes megkülönböztetni a de facto klasztereket a magukat önkényesen e definíció alá helyező szervezetektől, illetőleg véleményem szerint különös figyelmet kell fordítani a klaszternek minősülő egyéb csoportosulásokra is.<sup>16</sup>

A közgazdasági szakirodalom elsősorban a *Michael E. Porter* a Harvard Business School professzora által megfogalmazott definícióját alkalmazza: e szerint a klaszter földrajzilag egymáshoz közel elhelyezkedő vállalatok és kapcsolódó intézmények meghatározott gazdasági területen együttműködő csoportja, melyeket hasonlóságuk és egymást összekötő mivoltuk köt össze.<sup>17</sup> Működésük eredménye a versenyképesség növekedése, a felek közötti munkamegosztás (specializáció) és az identitás, vagyis kötődés kialakulása a helyi gazdasághoz.<sup>18</sup> Emellett mindenképpen érdemes meg említenünk az *Európai Unió Vállalkozási Főigazgatóságának* definícióját, amely a porteri fogalom kiegészítésével jutott el saját meghatározásához: *a klaszter olyan egymástól kölcsönösen függő vállalatok és kapcsolódó intézmények csoportja melyek együttműködők és versenyzők, földrajzilag egy, vagy több régióban koncentrálnak, meghatározott területre/ágazatra koncentrálnak, hasonló képességek és technológiák kötik őket össze, tudományos alapúak, vagy hagyományosak, intézményes (klaszter menedzser), vagy nem intézményes formában működnek.*<sup>19</sup> (A fenti meghatározások mellett a magyar jog is ad egy sajátos megfogalmazást az innovációs klaszterekre: *független vállalkozások - innovatív induló vállalkozások, kis- és középvállalkozások, nagyvállalkozások, valamint kutatási szervezetek - csoportosulásai,*

---

<sup>16</sup> Összesen négy iskola által megfogalmazott klaszter definíciót különböztet meg egy 2002-es EU tanulmány: porteri megközelítés, kaliforniai, olasz és a skandináv iskola. A kaliforniai definíció lényege a vertikális hálózatok együttműködése. Ezzel szemben az olasz iskola a regionális kis- és középvállalatok kooperációját tekintik elsődlegesnek. A skandináv fogalom a helyben hasznosítható lokális tudás alapján megvalósuló fejlesztési együttműködésre helyezi a hangsúlyt. *Regional Cluster in Europe*, 16. o., elérhető: [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2002\\_report3\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2002_report3_en.pdf), Szintén megemlítendő az OECD definíciója, amely szerint a klaszter olyan vertikálisan és/vagy horizontálisan kapcsolódó cégek csoportja, melyek a kapcsolódó társintézményekkel együtt ugyanabban az ágazatban működnek. (forrás: *Dr. Dankó László: Kárpátok Beszállítói Klaszter*, 4. o., [http://www.zemplan.hu/rva/klaszter\\_elemei/elotanulmany.pdf](http://www.zemplan.hu/rva/klaszter_elemei/elotanulmany.pdf))

<sup>17</sup> *Héjj, Matuz, Héjj*: Tanuljunk könnyen, gyorsan „klaszterül”, in: *Harvard Business Review – Magyar kiadás*, 2008. május, 52. o.

<sup>18</sup> *Lengyel Imre*: A klaszterek alapvető jellemzői 106. o., in: *Lengyel I.- Rechnitzer J. (szerk.): A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*, RégioArt, Győr, 2002.

<sup>19</sup> [http://www.zemplan.hu/rva/klaszter\\_elemei/elotanulmany.pdf](http://www.zemplan.hu/rva/klaszter_elemei/elotanulmany.pdf) (letöltés ideje: 2009. 03. 11., továbbiakban a zárójelben levő idő)



*amelyek egy adott ágazatban és régióban működnek és céljuk az innovációs tevékenység ösztönzése az intenzív együttműködésnek, az eszközök megosztásának, a tudás és a szakértelem cseréjének előmozdításán keresztül, hatékonyan hozzájárulva a klaszterhez tartozó vállalkozások közötti technológiaátadáshoz, hálózatépítéshez és információterjesztéshez).*<sup>20</sup>

Amint az láthattuk, nincs könnyű dolguk a klasztereknek, amikor megpróbálják magukat meghatározni. Általánosságban a porteri definícióhoz nyúlnak vissza, de minden második esetben találkozhatunk más meghatározásokkal. Ezek egy része szintén az irodalmon alapul, míg másik csoportja önmeghatározás eredménye, például a Budapest Business Region Klaszter úgy határozza meg magát, hogy az üzleti versenytársak összefogásán alapuló szervezet. Ezen kívül találkozhatunk versengő és együttműködő vállalkozások hálózata önmeghatározással is, valamint speciális bizalmi klubnak<sup>21</sup> is szokták nevezni őket.

## 2.2. A klaszterek megjelenése hazánkban

Magyarországon a 2000-es évek elején jelentek meg először a magukat klaszternek nevezett szervezetek. Nem szabad viszont megfeledkeznünk arról, hogy ezt megelőzően is volt együttműködés egy adott területen tevékenykedő vállalkozások között, azonban ekkor még nem nevezték őket klaszternek. (Maga a kifejezés az ezredfordulón jelent meg először hazánkban, „divatszóvá és együttműködési formává” a 2000-es évek közepén vált.) Az első hazai klaszterek kialakulása megfelelt az amerikai és a nyugat-európai gyakorlatnak: az azonos földrajzi területen működő cégek felismerték annak jelentőségét, hogy tevékenységüket összehangolva jelentősebb eredményeket tudnak elérni, mint ha egyedül munkálkodnának versenyhelyzetük javításáért. Ez a klaszteresedés tipikus, alulról építkező formája. A 2000-es évek elején a kormányzat is felismerte e hálózatok jelentőségét, és megkezdődött a klaszteresítés: először a Széchenyi Terv Regionális Gazdaságépítési Program keretében kaphattak a klaszterek támogatást, majd a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség

---

<sup>20</sup> 146/2007. (VI. 26.) Kormányrendelet a Kutatási és Technológiai Innovációs Alapból nyújtott állami támogatások szabályairól 2. §. 10. pont

<sup>21</sup> A klaszter a korszerű gazdaságban megjelenő hálózatok legmarkánsabb képviselője, ám ezekbe bekerülni nem egyszerű, hiszen komoly feltételekhez kötik a tagságot (például két tag ajánlása, elbeszélgetések, közgyűlési döntés, amelyekre később térek ki). Kikerülni viszont viszonylag egyszerű, elegendő, ha a tag - akár csak egyszer is - nem felel meg a követelményeknek. Tehát végül is egy bizalmi klubról van szó, amelyben a minőség a vezérlő elv. A Munkaadó Lapja, VII. évfolyam 10. szám, elérhető: <http://a-munkaadolapja.cegnet.hu/2001/10/klaszterek-magyarorszagon>

ösztönözte támogatással a vállalkozásokat az együttműködésre. Ez utóbbi keretében négy egymásra épülő klaszter támogatást különböztetett meg:

Először az induló klaszter pályázatra lehetett pályázni a Regionális Operatív Program keretében klasztermenedzsment és közös szolgáltatások szervezésére. Egy éves működést követően lehetett fejlődő klaszter pályázaton részt venni, amelynek keretében jelentősebb összegű támogatást lehetett kapni, közös szolgáltatások és közös beruházások elvégzéséért, valamint menedzsmenti feladatok betöltéséért. A harmadik szint az akkreditált klaszter cím elnyerése, amely ugyan pénzzel nem járt, azonban lehetőséget biztosított olyan későbbi pályázatokon részt venni, amelynek egyik feltétele volt ezen cím megléte. A negyedik, és végső szakasz a pólus innovációs klaszter cím megszerzése, amely maximum 4 milliárd forint állami támogatással járt volna, amely komplex vállalkozásfejlesztési célokat finanszírozott volna. A végső szintre viszont egyik klaszter sem jutott el, mert a kormányzat először quasi lehetetlen feltételeket támasztott az akkreditált klasztereknek, majd amikor ezt felismerte, visszavonta a pályázatot.<sup>22</sup>

A fenti pályázati folyamatokat értékelve kijelenthetjük, hogy hazánkban felülről indukált klaszteresítésről beszélhetünk, amely ellenben azzal a hatással jár, hogy a klaszternek, illetve klaszter tagnak lenni egy divattá is vált: pályázati támogatás nélkül is sorra jelentek meg a klaszterek (azonban távlati célként e hálózatoknál is szerepel az akkreditált klaszter cím elnyerése).

A hazai klaszterfejlődésnél fontos megemlítenünk, hogy a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség<sup>23</sup> a pályázati feltételek meghatározásával egy alapmodellt is felállított, amely követelményeinek a vállalkozások társulásainak meg kellett és meg kell felelniük a támogatás elnyerése érdekében, ez utóbbi mozzanat viszont nagyban befolyásolja a hazai klaszterek fejlődését és a megítélésüket is. Az alapmodell iránymutatást ad a klasztereknek az ideális taglétszámról, a közös tevékenységről, az innovációs elképzelésekről, a tagdíjról, de még az együttműködési formáról is. Mindegyik jellemző fontos szerephez jut a klaszter-kartell összefüggés során, ezért először a tanulmányban a minden klasztert érintő szervezeti kérdéseket vizsgálom, kiegészítve a versenyjogi összefüggésekkel, majd rátérek a klaszterek tevékenységére, ahol szintén a versenyjogi gyakorlattal fogom összehasonlítani tevékenységüket.

---

<sup>22</sup> Heti Világgazdaság, XXXII. Évfolyam 1613. szám (2010. 05. 01.) 67-69. o.

<sup>23</sup> <http://www.nfu.hu/doc/1049>

A fent leírtak összegzéseként elmondható, hogy a 2000-es évek elején és a 2000-es évek végén hirdetett klaszterpályázatokon számos szervezet kapott támogatást. Viszont azon pályázóknak, ahol nem volt tényleges tevékenység, rá kellett jönniük, hogy a klaszter nem „csodaszer” csak azok maradhatnak életben, amelyeket a helyi piaci, üzleti és gazdaságfejlesztési igények mozgatnak és hívnak életre, azonban az sem mindegy, hogy maga a létrehozandó klaszter milyen felépítéssel rendelkezik, hogyan tud reagálni az esetlegesen felmerülő kihívásokra.

### 2.3. A klaszterek jogi formája

A klaszterek jogi személyiségének vizsgálatát fontosnak tartom, hiszen a jogi forma segítséget nyújt a tagok közötti kapcsolat erősségének vizsgálatában is: A vállalkozások többféle forma közül választhatnak az együttműködés keretének meghatározásakor: 1) informális kooperáció, 2) formalizált együttműködés a Ptk. alapján, 3) formalizált együttműködés jogi személyiségű szervezet vagy jogi személyiség nélküli gazdasági társaság keretében.

A vállalatok közötti lazább tartós kooperáció a legrégebbi együttműködési forma. Ekkor nem kell, hogy különböző feltételeknek megfeleljenek, hiszen tevékenységük célja versenyhelyzetük javítása, azonban a tagok nem törekednek pályázati források beszerzésére, ezért nem is kötelezik el magukat külön nevesített forma mellett.<sup>24</sup> Véleményem szerint ennek ellenére klaszternek kell tekinteni egy adott területen tevékenykedő vállalatok tartós informális együttműködését. Ekkor sem jogi személyiséggel, sem jogalanyisággal nem rendelkeznek, illetve a résztvevők *expressis verbis* megállapodást sem kötnek egymással. Ebből következően nem fognak rendelkezni például klasztermenedzsmenttel sem, azonban tevékenységükkel meg fognak felelni az alapvető klaszter feltételeknek, vagyis adott földrajzi területen belül egymással versengő vállalatok együttműködésének. E formáció kifejezett hátránya a rejtettség, vagyis a vizsgálatok során nehezen kutathatóak fel, amely miatt csak csekély információval rendelkezünk róluk, csak amennyiben valamely módon nyilvánosságra kerül az együttműködésük. A kutatás során sikerült olyan klasztereket is felkutatnom, akik a

---

<sup>24</sup> Gentleman's agreement

jogi formára történő rákérdezésnél csak annyit válaszoltak, hogy a hálózat alapja a „laza szövetség”.

Formalizáltabb megoldást jelent olyan szervezet létrehozása, amely önálló névvel és esetleg szervezettel (klasztermenedzsmenttel) rendelkezik. Létrehozásuk egy szerződéshez köthető, amelynek tartalma a Ptk. által deklarált szerződéskötési szabadság következtében bármi lehet.<sup>25</sup> Tekintettel erre, e szerződéseket Dr. Károlyi Géza szerint speciális, atipikus polgári jogi megállapodásnak lehet tekinteni.<sup>26</sup> E körben a tagok közötti kooperáció közös név alatt folyik, a klaszter képviselőjét a gesztor látja el, akinek működését az Operatív Bizottság segítheti. A szerződés speciális elemekkel is rendelkezik, hiszen e típusnál már írásbeli formában is megjelenik a klaszter létrejöttét kiváltó indikátor, vagyis az a közös cél, amelynek elérése érdekében a tagok érdekközösség keretében együttműködnek. E klaszterek vizsgálatánál ezért figyelemmel kell lenni a Ptk. XLVI. Társaság című fejezetére, illetőleg ezen belül is ennek alaptípusára, a polgári jogi társaságra<sup>27</sup>. a szerződés több fajtája ismert, mint például a szindikátusi vagy konzorciumi<sup>28</sup> szerződés, vagy bármely más atipikus polgári jogi megállapodás alakjában is megjelenhet.

A legformalizáltabb típus a jogi személyiségű szervezetként vagy jogi személyiség nélküli gazdasági társaságként működő klaszter. Ekkor a szervezet jogi személyiséggel, jogalanyisággal és saját névvel rendelkezik, amelyet a tagok erre irányuló megállapodása hoz létre. Ez megvalósulhat gazdasági társaság (korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság) vagy egyéb jogi személyiségű szervezet (egyesülés, egyesület, szövetkezet) formájában. (Szükségesnek tartom megjegyezni, hogy habár elméletileg nem zárhatóak ki a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok (közkereseti társaság és betéti társaság) a klaszterek jogi formái közül, a gyakorlatban nem tartom őket előnyösnek, tekintettel a tagok korlátlan és egyetemleges felelősségére.)

Az általam megvizsgált klaszterek többsége a formalizált, önálló névvel rendelkező, de nem gazdasági társaságként működő típusba tartozik. Természetesen a kutatás e

---

<sup>25</sup> Ptk 200. § (1)

<sup>26</sup> Dr. Károlyi Géza: Klaszter, mint a köz és versenyszféra együttműködési formájának sajátossága, előadás a Quo vadis ius societate europae, avagy Társasági jogunk múltja, jelene és jövője című konferencián, Szeged, 2008. 10.

<sup>27</sup> Erre utal a polgári jogi társaság definíciója is, amely kimondja, hogy tagok arra vállalnak kötelezettséget, hogy közös gazdasági tevékenységet is igénylő közös céljaik elérése érdekében együttműködjenek. (Ptk. 568. §)

<sup>28</sup> Mindenképpen meg kell jegyezni, hogy dr. Károlyi Mihály hivatkozik arra, hogy a konzorciumi megállapodás is a klaszterek egyik jellemző formája. Ezzel szemben az Új Magyarország Fejlesztési Terv nem fogadja el a konzorciumot klaszter menedzsmentnek, ezért e formában együttműködő szervezeteket kizárja a támogatásból. Forrás: Új Magyarország Fejlesztési Terv, *Pályázati Felhívás és Útmutató, Dél-alföldi Operatív Program keretében Klaszter menedzsment szervezetek létrehozása, megerősítése*; Kódszám: DAOP -2008/1.2.1., 8. o.

szempontból nem tekinthető reprezentatívnak, hiszen az első típusba tartozó, önálló névvel nem rendelkező, ennek ellenére klaszternek tekintethető szervezetek nem lehet felkutatni, ugyanis a működésük a nyilvánosság számára általában láthatatlan megegyezésen alapul.

A klasztertagok többségét egy keretmegállapodás vagy egyesületi forma köti egymáshoz. Amennyiben a tagok az előbbi formát választják, az vélhetően enyhébb fokú együttműködést feltételez. E szempontból különösen fontos, hogy e szervezetek hálózata is rendelkezik önálló névvel, valamint a szervezeti és működési viszonyokat rendező szabályzattal, illetve alapító okirattal, amelyek nem feltétlenül elemei egy lazább együttműködési formának.

A klaszterek körében a legelterjedtebb kooperációs forma az egyesülési jog alapján létrejött egyesületként történő együttműködés. Ebben az esetben a szervezet rendelkezik önálló névvel, jogi személyiséggel és alapviszonyokat rendező alapító okirattal és működési szabályzattal.

A korábbiakban felsoroltaknál ritkábban találkozhatunk olyan klaszterekkel, amelyek egyéb jogi személyiségű társaságként működnek: ezek közül az elterjedtebb a gazdasági társaságban történő együttműködés: a tagok a kooperáció jeleként meghatározott részesedéssel létrehoznak egy gazdasági társaságot, amely a későbbiekben a klasztermenedzseri feladatokat is ellátja. A klaszterben történő együttműködés jogi formájának vizsgálatakor emellett találkozhatunk még egyéb társasági formákkal, mint például magánalapítványi együttműködéssel.

A klaszterekben történő együttműködés erősségének vizsgálata azért is fontos, mert betekintést enged a klaszteren belüli viszonyokba: a klasztertagok mennyire bíznak meg egymásban, ki látja el a hálózat koordinálását. Általában ugyanis a klaszterben elválnak az általános szervezési feladatok és a döntéshozatal. Míg ez utóbbi tevékenységet a tagok által meghatározott összetételű elnökség látja el, addig a klaszter munkájának koordinálásában nincs egységes gyakorlat hazánkban a klaszterek között, hiszen minden egyes tevékenységi területnek megvannak a maga sajátosságai, amelyek meghatározzák a szervezési feladatokat és összefogják a gyakran nagy létszámú hálózatot.

## 2. 4. A klaszterek földrajzi területe

Amennyiben a klaszterek általánosan elfogadott definíciójából indulunk ki, akkor a klaszterek egy adott földrajzi területen e helyezkednek el. Ez utóbbi fogalom viszont nagyban relativizálódott az utóbbi évtizedben az információs technológia térhódításával. Általánosságban elmondható, hogy az adott területen elhelyezkedő kritikus tömeg egyre inkább csak a hagyományos iparágakban tevékenykedő hálózatok sajátja. Az innovációt, illetve információs társadalomra épülő technológiát alkalmazó klasztereknél a felgyorsult kommunikációnak köszönhetően a földrajzi távolság nem akadály, míg egy például környezetvédelemre specializálódott hálózat az adott térség környezetvédelmével foglalkozik.

Fontos hangsúlyoznunk, hogy a relativizálódott földrajzi piac a kutatás szempontjából is fontos: azt kell vizsgálni, hogy az adott piacon történt-e versenykorlátozás. E tekintetben egy részbeni párhuzam figyelhető meg a klaszterek kritikus tömege és a kartellek között, ugyanis a kartellek esetén is azt kell figyelni, hogy meddig terjed a földrajzi piac. Tehát például a Versenytanács azt vizsgálja meg, hogy meddig „gazdaságos” elmenni egy bizonyos termékért, amennyiben a másik helységben kedvezőbb az ára. Vagyis megszerezhetem-e a terméket vagy szolgáltatást lényeges idő és pénzveszteség nélkül még az adott földrajzi területen? A klaszterek esetében is ez a kérdés merül fel a tagok között, vagyis egy regionális környezetvédelmi klaszter nem fog az ország másik végéből tagot importálni a saját területén történő környezetvédelmi munkákhoz, míg az IT szektor esetében elegendő „bekapcsolni” a számítógépet.

A fent elmondottakból következően kijelenthetjük, hogy a klaszterek ésszerű szerveződésének földrajzi területe gyakran egybeesik a kartellek során vizsgált piac földrajzi területével<sup>29</sup>, mert mindkét esetben történhet az együttműködés területe lehet adott település<sup>30</sup>, régió<sup>31</sup>, vagy esetleg egy egész ország<sup>32</sup> is. Itt érdemes kitérni arra, hogy a kartell területe

---

<sup>29</sup> A piac földrajzi területének azt a térséget értem, amelyen kívül a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni.

<sup>30</sup> Vj-92/2005 nyíregyházi taxikartell ügy, ahol Nyíregyháza közigazgatási területe volt a kartell földrajzi piaca, vagy a Vj-135/2001(Avanti Rt és a Prímagáz Hungária Ipari és Kereskedelmi Rt ügy 10-11. pont, amely szerint az érintett földrajzi piacot a fogyasztó vásárlási lehetőségei szerint kell vizsgálni, amelyet az érintett áru ára, jellege, beszerzési költségek és körülmények határoznak meg („a döntés példáját felhasználva: „a fogyasztó nyilván nem fog a szomszéd városba utazni egy liter tejért”)

<sup>31</sup> Vj-64/2000 Délhús és társai ügy

<sup>32</sup> Az egész országot tekintette földrajzi piacnak a Versenytanács például a Vj-178/2004-ben (AudiPont Kft-ügy).

ennél szűkebb is lehet, egy utcát és környékét<sup>33</sup> illetőleg tevékenységi végzésének helyét<sup>34</sup> is takarhat.

## 2.5. A tagság

A klaszter hálózatát alkotó tagok a vizsgált szervezetek többségében teljesen heterogén vállalatokat öleltek fel, egyedül az együttműködés és bizalom a fő tényező. A vizsgált hálózatok eltérő számú tagokkal rendelkeztek, valamint a jogi forma különbözőségéből adódóan a szervezeti felépítésük is eltérő volt. Amennyiben a klaszteren belüli folyamatokat szeretnénk vizsgálni, ki kell térnünk a klasztertagok számának és homogenitásának, a szervezeti rendszernek valamint a tagsági jogviszony feltételeinek vizsgálatára. Az egész hálózat felépítésének egyik kiindulópontja a tagok száma és az együttműködés mélysége: Abban az esetben, ha a kis létszámú és felületes kooperációjú klasztert vizsgálunk, akkor valószínűsíthetjük, hogy ehhez a formációhoz nem szükséges a koordinálás magas foka, a tagok quasi maguk között szervezik az ügyeket. Minél több taggal rendelkezik a szervezet és minél a bonyolultabb együttműködési megoldásokat alkalmaz, annál inkább előtérbe kerül egy menedzsment szervezet, aki a napi ügyeket intézi. Ezzel megnő az informális információáramlás jelentősége, illetve a tagok teljes ülésének döntéseit egy kisebb létszámú szervezet veszi át, valamint az egész hálózat működését pontosan meghatározzák különböző szabályzatokban. Ebből következően ha a klaszter belső szervezetét kívánjuk vizsgálni, első lépésként a taglétszámot, illetve a tagság összetételét kell megvizsgálnunk, és ezt követően lehet kitérni a belső felépítésre.

---

<sup>33</sup> Vj-83/2005 Váci utcai valutaváltók ügye

<sup>34</sup> Például a Vj-152/2006 BÉT ügy esetén a Versenytanács 11 brókerceget vizsgált, akik a *Budapesti Értéktőzsde Zrt.* korábbi döntését követően jelentősen megemelték a tőzsdére belépni kívánó brókercégek belépési díját. Emiatt a GVH vizsgálatot kezdeményezett ([http://www.mfor.hu/cikkek/A\\_GVH\\_szerint\\_nem\\_karteleztek\\_a\\_brokerek.html](http://www.mfor.hu/cikkek/A_GVH_szerint_nem_karteleztek_a_brokerek.html)). Az ügynek az az egyik kulcsfontosságú eleme, hogy a tevékenység végzésének területe a *Budapesti Áru- és Értéktőzsde* volt, ahol a résztvevőknek nem szükséges földrajzilag egy térben elhelyezkedniük, hanem elegendő egy egységes virtuális térben tevékenykedniük.

### 2. 5. 1. Taglétszám

A vizsgált klaszterek nagyon eltérő létszámmal működnek: a legkisebb taglétszámmal egy hét fős szervezet rendelkezik, míg a nagyobb hálózatok létszáma meghaladja az 50-et. A létszámnál érdemes kitérni arra, hogy amennyiben a vállalkozások egy csoportja sikeresen akar támogatásra vagy akkreditációra pályázni, akkor a nagyobb létszám előnyt jelent.<sup>35</sup> A taglétszám mesterséges felduzzasztása azonban veszélyekkel járhat, ugyanis amennyiben a támogatások elnyerése érdekében a helyi vállalkozások összefognak, akkor úgy próbálnak megfelelni a pályázati feltételeknek, hogy olyan tagokat is feltüntetnek, akiknek csak létszámnövelő funkciójuk van (és ekkor nem tértünk ki azokra szakirodalomban gyakran hivatkozott példákra, amikor az egész klaszter csak a támogatások elnyerése érdekében jött létre. A másik következménye a tagsággal összefüggő pályázati elvárásnak, hogy a támogatás elnyerése érdekében a szervezet annyira felduzzasztja magát, hogy tagsága már majdnem az egész érintett piacot lefedi, amely bizonyos magatartásoknál versenyjogi aggályokat vethet fel.

A taglétszám mesterséges felduzzasztásának további eredménye az, hogy amennyiben összehasonlítjuk a klaszter taglétszámát a kartellekével azt tapasztaljuk, hogy a klasztertagok száma általában magasabb, mint a kartelltagoké (kivéve akkor, amikor vállalkozások társulásainak döntését vizsgálja a versenytanács).

### 2.5.2. A klaszter összetétele

A taglétszám mellett kiemelt fontosságú a tagság vállalkozások nagysága szerinti összetétele: a vizsgált hálózatoknál megállapítható, hogy egy-két nagy és középvállalat vesz részt a tevékenységben, amelyek a „vezérhajó” szerepét töltik be, a klaszteren belüli arányuk azonban nem haladja meg a 30%-ot. Jelentős szerep hárul a mikro és kisvállalkozásokra, amelyek aránya általában meghaladja az 50%-ot, ezzel pedig kellő ellensúlyt tudnak képezni a nagyokkal szemben.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Pályázati felhívás és útmutató az „Akkreditált Innováció Klaszter” cím elnyerésére II. A klaszter összetétele fejezet 11. pont. Emellett figyelemre méltó, hogy akkreditált klaszterre nem válhat olyan hálózat, ahol a tagok száma nem éri el a tíz főt.

<sup>36</sup> Érdekesként megemlítendő, hogy az „Akkreditált Innovációs Klaszter” cím elnyeréséhez beadandó pályázat ugyan nem nevezi meg, hogy a kkv-k és a nagyvállalatok milyen arányban legyenek jelen a klaszterben, azonban ragaszkodik ahhoz, hogy legalább 10 kkv legyen a tagok között. (NFÜ pályázat I. I. 3) pont). A pályázati felhívás kisvállalkozás-barát, lehetőséget ad arra, hogy csak kkv-k alkossák az együttműködést. Ezzel szemben olyan hálózatok, amelynek nagyvállalat tagja, csak úgy nyerheti el a támogatást, ha legalább 10 kisvállalkozást szervez be maga mellé, tehát egy kkv kényszer érvényesül az akkreditáció során.



### 2. 5. 3. A tagság tevékenységi csoportok szerinti összetétele

A vizsgált klaszterekben a tagok meghatározott közös cél érdekében dolgoznak együtt. E célhoz minden tag hozzátesz valamit: Amennyiben a klaszter egy hagyományos iparágban tevékenykedik, akkor általában a tagok több mint 50%-a ehhez a szektorhoz köthető. Ezzel szemben az információs technológián alapuló vagy innovációs hálózatokban a tagok között ez megállapítás nem állja meg a helyét.

A tagság vizsgálata során gyakran fordult elő a tagok között oktatási intézmény, amelyek a klaszterek által igényelt szakember utánpótlásban, valamint a K+F projektekben kapnak kiemelkedő szerepet. Ha nem is általánosságban, de az esetek túlnyomó többségében a klaszter egy-egy földrajzi térséghez kapcsolódik, amelynek következménye, hogy az adott terület települései, esetleg kisebbségi önkormányzatai is részt vesznek hálózatban, amelytől a helyi gazdasági élet élénkítését és a közvetlen környezetük versenyképességének javítását várják. Emellett számtalan egyéb taggal is találkozhatunk, mint például nem ritkák más klaszterek, kereskedelmi és iparkamarák magánszemélyek vagy egyesületek sem. Sőt, a vizsgálatok során olyan egyesüléssel is találkoztam, amelynek az Együttműködési Nyilatkozatához a Gazdasági Minisztérium támogató szándéknyilatkozatot adott. A fentiek mellett Magyarországon megjelentek továbbá az olyan klaszterek is, amelyek régiós klaszterek együttműködéséből, összefogásából jöttek létre. Tagjaik a régiós klaszterek, céljaik között nagyon komoly érdekképviseleti funkciók is megtalálhatóak.<sup>37</sup>

Külön érdekesség, hogy a klaszterek sokszor önmaguk tesznek különbséget tagjaik között: általában megjelenik a magánszemély – nem magánszemély különbségtétel, azonban találkozhatunk ezeken belül is differenciálással, mint például junior tag, teljes jogi tag és tiszteletbeli tag.

A klasztertagok tevékenységét azért érdemes vizsgálni, mert habár a tagok több iparág területén tevékenykednek, a klaszterben egy vagy néhány tevékenység erejéig összefognak. Ebből alakul ki az alaptevékenység, amely kulcsfontosságú lesz a klaszter számára, vagyis ez lesz az a (áru)piac, ahol a klaszter működik. Felmerül az a kérdés, hogy amennyiben versenyjogsértést állapít meg egy ügyben a Versenytanács, ahol a tagok egy része csak quasi melléktevékenységként vesz részt a hálózatban, akkor a versenykorlátozó magatartásból származó negatív jogkövetkezmények minden tagra vagy csak az érintett tagokra vonatkoznak? A közösségi versenyjog, és ezt követve a magyar is az előbbi megközelítést

---

<sup>37</sup> Regionális klaszterek országos szövetségeként jött létre az Építőipari és Innovációs Klaszterek Országos Tanácsa.

alkalmazta a Treuhand ügyben<sup>38</sup>. Ebből következően amennyiben egy bútörpári klaszterben fellépő kartell magatartásért felelősségre lehet vonni például pénzintézeteket, önkormányzatokat vagy oktatási intézményeket is, amennyiben az eset össze körülményei valószínűsítik felelősségüket. Fontos megjegyezni továbbá, hogy az árupiac a Versenytanács és a közösségi jog szerint vonatkozik a szolgáltatásokra is.<sup>39</sup>

## 2. 6. A klaszter tagság keletkezése

Tagsági jogviszony keletkezésének tipikus formája a belépés vagy a csatlakozás. Alapításkor klaszter tagjává válhat bármely személy vagy szervezete, aki az alapító okiratot és a szervezeti és működési szabályzatot aláírja. Amennyiben az alapidokumentumok olyan kitételeket fogalmazznak meg, melyeket egyes vállalatok nem tudnak elfogadni, akkor nem csatlakoznak a szervezethez, ez utóbbi magatartásukkal versenyjogi kérdés nem merül fel (kivéve ha a klasztertagság nélkül nem lehet „életben maradni” a paicon).

Abban az esetben, ha már egy működő klaszterhez kíván csatlakozni a szervezet, akkor általánosságban elmondható, hogy amellet, hogy vállalja az alapító okiratban és az alapszabályban foglaltak betartását és a tagdíj fizetését, a csatlakozását elnökségnek vagy a Közgyűlésnek, esetleg a klaszter más szervének jóvá kell hagynia, illetve szinte minden

---

<sup>38</sup> AC Treuhand AG (T-99/04) ügy, Az ügyben az Elsőfokú Bíróság megállapította, hogy a tanácsadó cég durva kartell segítségével és támogatásával megsértette a közösségi kartellszabályokat annak ellenére, hogy termelőként nem volt résztvevője a szerves peroxid piacnak. (Az AC Treuhand AG tanácsadó céggként a horizontális ár- és piacfelosztó kartell számára infrastruktúrát és háttér szolgáltatásokat biztosított.) Bár az érintett piacnak nem volt résztvevője, azonban mivel aktívan és szándékosan közreműködött a kartellben, ezért az Elsőfokú Bíróság megalapozottnak tartotta a jogsértést és a bíróságot (amely csupán szimbolikus jelentőségű, 1000 EUR volt). Dr. Nagy Csongor István: A consilieri is büntethető, <http://www.jogiforum.hu/versenyjog/blog/3> (2009. 04. 29.); Ezt a gyakorlatot követi a magyar jogalkalmazó is, hiszen például a Vj-42/2008 (Léthé Temetkezési Kft és tsai ügyben) megállapíthatónak tartotta egy kórház felelősségét is a temetkezési szolgáltatások piacán arra alapozva, hogy a kartellből a kórház is profitál.

<sup>39</sup> Árupiacról akkor beszélhetünk, ha az érintett termékek egymással helyettesíthetőek. A helyettesíthetőségre a közösségi versenyjogban a SSNIP-tesztet alkalmazzák, amelynek lényege a piac rugalmasságának, illetve merevségének vizsgálata, vagyis, hogy kis mértékű áremelés esetén a vállalat bevétele növekedne-e? (Keresleti helyettesíthetőség esetén az eladó bevétele nem fog növekedni, míg kínálati esetén a vevők át tudnak-e állni jelentős költség nélkül egyik termékről a másikkra.) Nagy: 255-257. o., Ezzel szemben a magyar versenyjog helyettesíthetőség esetén vizsgálja az áruk alapanyagait, funkcionális (élvezeti) jellegüket, árukat, minőségüket annak megállapítására, hogy az áruk egymással helyettesíthetőek-e (ezek a kitételek nem taxatívák, lényegében a keresleti helyettesíthetőség alkotóelemei). Vj-116/1999 (Győri Keksz ügy) 19. pont. Érdekességként megemlíthető, hogy a Versenytanács bizonyos esetekben szűken értelmezi az árupiacot, mert például a Vj-47/2004 (Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése ügy) határozatában megállapította, hogy amennyiben szűken értelmezzük a helyettesíthetőséget, akkor a könyvpiac az egyes könyvek egymással nem helyettesíthetőek. 26. pont

esetben legalább két klasztertagnak a támogató nyilatkozatával kell rendelkeznie<sup>40</sup>. A csatlakozás megtagadásának kellően leszabályozottnak kell lennie: ugyanis amennyiben egy jól működő, a piacon versenyelőnyben levő klaszterhez kíván csatlakozni a szervezet vagy személy, azonban csatlakozását valós indokok nélkül megtagadja a klaszter, akkor felmerülhet olyan aggály, hogy a kartelltagok úgy akarják a piacot korlátozni, hogy nem engedik meg bizonyos szervezeteknek a klaszterhez történő csatlakozást, és a klaszter által nyújtott előnyökből történő részesedést.

Megjegyzendő, hogy tekintettel arra, hogy a klasztertagság egyes esetekben csak egy laza kötöttséget jelent, bizonyos esetekben a klasztertől független, de vele szoros együttműködésben levő szervezeteket is figyelembe kell venni, amikor a hálózatot vizsgáljuk.

A fentiek mellett röviden ki kell térnünk az automatikus tagság kérdésére is: amennyiben a klaszter egyik tagszervezete maga is vállalkozások társulásának összessége, akkor ez utóbbi szervezet tagjai automatikusan klasztertaggá válnak-e. A kutatás során azt tapasztaltam, hogy bizonyos esetekben, amikor a klaszter alapító tagja maga is vállalkozások társulásának szövetsége, akkor ennek tagjai is automatikusan klasztertaggá válnak.

## 2. 7. A jogviszony megszűnése

A vizsgált klaszterek alapidokumentumai a megszűnés több esetét ismerik: a klaszter megszűnik ha határozott időtartamra vagy feltétel bekövetkeztéig jött létre, vagy a tagok száma 1-re csökken, illetve ha a klaszter kimondja megszűnését. A tag jogviszonya megszűnik, ha a jogi személy vagy jogi személyiség nélküli szervezet megszűnik, magánszemély meghal. Megszűnik a jogviszony kilépés és kizárás esetén is. Ez utóbbira érdemes kitérnünk, mert ennek alapja nem a klaszter tagjának a döntése. A klaszterek alapidokumentumai általában lehetőséget biztosítanak a kizárásra, és megjegyzendő, hogy erre több klaszter esetében került is már sor. Például kizárási okként fogalmazta meg az egyik válaszadó, hogy az egyik tag a másik tag tevékenységét átvette. Ezen jogintézményre feltétlenül szükség van, azonban komoly versenyjogi aggályokat vethet fel alkalmazása, ezért a kizárás szabályainak kidolgozására és gyakorlati alkalmazásukra komoly figyelmet kell fordítani, mert szintén felmerülhet az, hogy a klaszter kizárással vagy ehhez hasonló magatartással (például lehetetlen feltételek kikötése) akarja a piaci pozícióit megszilárdítani.

---

<sup>40</sup> Ezen szigorú feltételek miatt szokták azt mondani a klaszterre, hogy bizalmi klub jellegű intézmény.

## 2. 8. A tagsági jogviszony legmarkánsabb kötelezettsége: a tagdíj<sup>41</sup>

A klaszterekkel kapcsolatos egyik leggyakoribb kifogás, hogy a felülről történő klaszteresítés azon negatív hatással jár, hogy csak a pályázati támogatások elnyerése érdekében jönnek létre a hálózatok. Ennek elkerülése érdekében az NFÜ pályázat esetében csak abban az esetben lehet sikeres pályázatot benyújtani, ha az alapszabály ismeri a tagdíj intézményét, a szervezeti és működési szabályzat rendelkezik a tagdíj mértékéről, módjáról, fizetésének gyakoriságáról és a tagdíjfizetés elmulasztásának esetére vonatkozó szankciókról<sup>42</sup>, valamint azt legalább a tagok fele fizeti is.

A tagdíj és az NFÜ pályázat kapcsán érdemes kitérnünk a tagdíj összegére, amelyre vonatkozóan a pályázat tartalmazott iránymutatásokat: többletpontokkal honorálta, ha a tagok minél magasabb összeggel járulnak hozzá a klaszter működéséhez.<sup>43</sup>

A tagdíj kivetése viszont a klaszter céljai ellen is hathat, hiszen a vállalatok együttműködését tovább formalizálja, illetve a túl magas mértékű tagdíj bizonyos cégeket kizárhat a szervezetből, amely miatt versenykorlátozó kérdések is felmerülhetnek, ha a tagdíj illetve a részvétel egyéb költségei ellehetetlenítik egyes versenytársak csatlakozását, vagy a valamely tag tagsági jogviszonyának fenntartását. A fenti indokok miatt véleményem szerint különös jelentőséget kell fordítani annak felderítésére, hogy a klasztertagoknak kell-e fizetniük tagdíjat, és pozitív válasz esetén ennek összegére.

A kérdőíves kutatás során arra a meglepő megállapításra jutottam, hogy a válaszadó klaszterek felénél nem kell a tagoknak díjat fizetniük. A hálózat működését pályázati forrásból, valamint a tagok számára nyújtott szolgáltatásából tartják fenn. Ezzel a rendszerrel kapcsolatban olyan aggályok merülhetnek fel, hogy a pályázati forrás nélkül válságba kerülhet a működés, illetve a jelentős összegű szolgáltatás díjak közül a klaszteren belül két csoport alakul ki: az egyik, aki élni tud a klaszter nyújtotta szolgáltatásokkal és ezáltal versenyelőnyhöz jut, míg a másik a „szegény” tagok csoportja, akik csak asszisztálnak a klaszter működésében.

A ténylegesen tagdíjat fizető klaszterek esetében is lényeges különbségek vannak a tagdíjak között: Általában elmondható, hogy az esetek többségében differenciált díjat fizetnek

---

<sup>41</sup> A tagdíjon véleményem szerint nemcsak a tagdíjat, hanem egyéb címen befizetett pénzeszközöket is érteni kell, mint például a klasztermenedzsment szolgáltatása miatt fizetett ellenértéket.

<sup>42</sup> NFÜ pályázat I. I. A. 2) pont

<sup>43</sup> NFÜ pályázat I. I. B. 8) pont

a tagok: a rendes tagok közül a magasabb összeget a nagyobb bevétellel rendelkező vállalatok vagy szervezetek fizetik, míg a magánszemélyek jellemzően alacsonyabb, bizonyos esetekben jelképes összeggel járulnak hozzá a klaszter működéséhez, vagy egyáltalán nem is kötelesek tagdíjat fizetni. Emellett elterjedt példa, hogy a nonprofit szervezetek is tagdíjmentességet kapnak, illetve gyakori, hogy a pártoló tagoknak sem kell fizetniük anyagi jellegű hozzájárulást.

Egyes klaszterek esetén találkozhatunk továbbá olyan díjszabással, amely az előző évi adózás utáni árbevétel 1%-ában, de maximum 500.000,-Ft-ban határozza meg a tagdíjat. Természetesen még egyszer hangsúlyozni szükséges, hogy nem elég önmagában a tagdíjat figyelembe venni, hanem a klaszternek a tagok felé nyújtott szolgáltatásainak a díjait is ide kell számolnunk annak érdekében, hogy feltérképezzük a tagsággal járó tényleges kiadásokat.

Az 500.000,-Ft-ot elérő illetve meghaladó tagdíjakkal kapcsolatban jogosan merülhet fel az a kérdés, hogy nem túlzott mértékű-e. A versenytanács is foglalkozott olyan kérdésekkel, amikor tagdíj összegének túlzott voltát vizsgálta. A döntésében arra jutott, hogy bizonyos esetekben a túlzott mértékű tagdíj elvetendő, mert kizárhat egyes szervezeteket az együttműködésből:

A fentiekén túl egy további probléma is felmerülhet egyes tagdíj jellegű befizetési kötelezettségek esetén: a korábbi jogalkalmazói gyakorlatból kiindulva nem megengedett az a magatartást, amikor egy országos lefedettségű, az országban minden adott tevékenységet folytató vállalkozást egyesítő szervezet az importtermékekre kötelezően előírt díjakat állapít meg, amelyet az importárú értékesítését követően a tagnak be kell fizetnie. Ez utóbbi magatartást, mint pénzszerzési tevékenységet a versenytanács versenyjogellenesnek találta.

## 2. 9. A klaszterek célja

Témánk szempontjából további fontos kérdés a klaszterek céljának vizsgálata. A megválaszolt kérdőívekben, illetve a gyűjtött háttéranyagok vizsgálata során számtalan elérendő céllal találkoztam, amelyek többsége általános volt, bizonyos esetekben konkrét tevékenységhez kötődő. Emellett azonban kifejezetten érdekes célokkal is találkoztam. Jelen fejezetben néhány kivételtől eltekintve csak felsorolás szintjén említem meg a nagyon széles skálán található célokat, a végén egy külön egységbe helyezve a versenyjogilag aggályos célokat. A felmerülő kérdéseket a tanulmány második részében fogok elemezni. Kizárólag azokat a

célokat kívánom itt részletesebben taglalni, amelyek túl általánosak ahhoz, hogy a későbbiekben tevékenységi szintekre lebontva vizsgáljam őket.

- befektetői kedv ösztönzése
- a projektben résztvevő cégek értékesítés-ösztönzése
- egységes kommunikációs és marketingstratégia kidolgozása, kiállításokon való egységes megjelenés, közös marketing mellett közös arculat, közös honlap, fogyasztói közösség, információs szolgáltatás, Arculat és Módszertani Kézikönyv kiadása
- erősíteni a régió versenyképességét, externáliák közös kezelése
- a tagok szolgáltatásainak összefogásával magas hozzáadott értéket képviselő, finanszírozási oldalt is magába foglaló komplex szolgáltatások nyújtása, amely többek között az innováció és a finanszírozási lehetőségek által új piaci lehetőségeket és növekedési potenciálokat ad a kis- és középvállalkozásoknak
- erősíteni az üzleti élet és a hazai tudományos élet összefogását, ezáltal is fejlesztve és vonzóvá tegye a gazdaságot
- közös, szervezet reagálás a piac és a versenytársak kihívásaira, versenyképesség javítása, szorosabb együttműködés elsősorban az innováció és az exportértékesítés terén
- amennyiben létezett korábbi információs jellegű együttműködés akkor ennek egy intenzívebb, mélyebb tartalommal, formában való közös megjelenése
- költségek csökkentése a hálózaton belül
- innováció serkentése
- tranzakciós költségek minimalizálása
- helyi előnyök kiaknázása a globális kihívásra, közös akvizíció segítségével „projektszerzés”
- a jövőbeni működéshez szükséges adatbázis és tudásalapját megteremtése annak érdekében, hogy megvalósulhasson az együttműködés, a klasztertagok szervezése, felkészítése, ezáltal új és közös szolgáltatások bevezetésére kerüljön sor a közös beszerzések integrálása mellett.
- a partnerek közötti koordináció és együttműködés fejlesztése
- új kapcsolatok kialakulása

- tagok újrapozicionálása a fejlesztések nyomán a régióban és nemzetközi viszonylatban egyaránt
- közös szolgáltató hálózat kialakítása; folyamatos bővítése a régióban
- a klaszter tagok részére történő folyamatos szakmai továbbfejlesztés, oktatási programok végrehajtása
- tanulmányok és felmérések készítése, stratégiaalkotás és a korábbi tapasztalatokra és adatokra építve adatbázisok létrehozása
- partnerkapcsolatok kiépítése a hasonló feladatokat végző külföldi klaszterekkel, valamint az egyéb nemzetközi és belföldi üzleti kapcsolatok elősegítése
- gyakran előfordul, hogy a célok között szerepel egy belső információs rendszer kiépítése és fejlesztése,
- továbbképzés, szakember hiány megoldása (szakképzéssel kapcsolatos igények fogadása)
- közös érdekképviselő a kormányzati szféra és a tudományos intézmények felé,
- közös elemzési adatbázis felállítása
- stratégiai tanulmányok készítése, mintaprojektek megismertetése, innovációs fejlesztések megismertetése (benchmarking klubhoz)
- díjak létrehozása és meghonosítása
- nemzetközileg is látható méretű gazdasági és szakmai szövetség működtetése
- piackutatás és termelésirányítás
- tanácsadás, továbbképzések szervezése nemcsak saját alkalmazottak részére, kivitelezés K+F+I fejlesztések, Kutatási Központok létrehozása, ezek menedzselése, kutatási vállalkozások létrehozása
- a tagok támogatás megkötő képessége javuljon, növekedjen a pályázatok sikeraránya, közös beruházások, közös, eszköz, know how, licenc beszerzések
- információcsere elősegítése, partnerkeresés, termelői csoportok létrehozása, operatív szakmai partnerkeresés, klaszterszolgáltatások és háttérfolyamataik megteremtése
- közös erőforrások aktiválása
- egységes véleménynyilvánítás és érdekérvényesítés
- a tagok nemzetközi hírnevének és kapcsolatainak felhasználása
- egymás közötti párbeszéd kialakítása

A fentiekén túl a vizsgált klaszterek között egyéb fontos, azonban versenyjogi szempontból akár aggályos célokkal is találkoztam:

- Beszállítói adatbázis felállítása
- Fellépés a piacon szaktudással, minőségi termékekkel nem rendelkező vállalkozások ellen (ez utóbbi magatartást azért érzem aggályosnak, mert nem a vállalkozások feladata a minőségileg gyengékkel szemben fellépni, hanem azokat a piacnak magának kell kiszzelektálnia)
- Specializáció
- Fejlesztési tervek és elképzelések összehangolása
- Együtműködés olyan tevékenységek esetén, amelynek valós magyarországi alternatívája nincsen, pl. úripar, és a klaszter az összes ezzel foglalkozó vállalatot magába foglalja.
- „Közös cél a piacszerzés nyereségesen!!!”
- „Piac megtartása és megerősítése”
- együttes fellépés révén nagyobb piaci szegmensek megszerzése
- közös, szervezett reagálás a piac, a versenytársak kihívásaira

A célokkal kapcsolatban jelenleg csak a versenyképesség növelésére és a profitmaximalizálásra kívánok kitérni. Amennyiben annyit tudunk, hogy a tagok piaci pozíciójukat kívánják javítani, akkor ez egy semleges magatartás, versenyjogilag nem lehet megítélni. Ellenben versenyjogba ütközik már az olyan magatartás, amikor a tagok a klaszter keretei között együtműködve próbálják meg összehangolni magatartásukat annak érdekében, hogy valakinek a piacra lépését megakadályozzák<sup>44</sup>

Áttérve a profitmaximalizálás kérdésére, ez utóbbi cél önmagában még nem versenyellenes, a hatásos versenyt elősegítő döntés is lehet. Ha azonban több vállalkozás egymással összefogva tűz ki ilyen célt, és egyéb eszközökkel a közös profitot veszélyeztető külső versenytársak piaci lehetőségeit korlátozzák, akkor ez a magatartás a fogyasztók érdekei

---

<sup>44</sup> Ez megjelenik például a Vj-97/2002 ATI Megyei Autóközlekedési, Turbo Gépjárművezető-Képző Kft. és tsai ügyben vagy a Vj-111/2002 Nagyatád és Vidéke és tsai ügyben.



ellen fog hatni, mert kartell jellegű együttműködést eredményez az eredetileg versenysemleges együttműködés<sup>45</sup> helyébe.

### **3. A klaszterek belső szervezete**

Amennyiben klaszterek belső működési mechanizmusát kívánjuk vizsgálni, elengedhetetlennek tartom, hogy megismerkedjünk a szervezeti felépítésükkel. Természetesen vannak különbségek közöttük, amelyek főleg a tagok számától, a kkv, közép és nagyvállalatok megoszlásából, valamint az érintett iparágakkal vannak összefüggésben. Az eltérések ellenére felállíthatóak olyan jellemzők, amelyek majdnem minden hálózatban megtalálhatóak, ilyenek az alapító okirat, szervezeti és működési szabályzat, közgyűlés, illetve a klaszterek többsége rendelkezik elnökséggel és menedzsmenttel.

#### **3. 1. Alapdokumentumok**

##### **3.1.1. Alapító okirat**

Az alapító okirattal kapcsolatban annyit érdemes megemlítenünk, hogy minden klaszter rendelkezik vele, azonban az elnevezésben eltérések lehetségesek, attól függően, hogy a milyen együttműködés keretében dolgoznak együtt a tagok (például alapító okirat, együttműködési megállapodás)..

##### **3.1.2. Szervezeti és működési szabályzat**

Szintén valamennyi szerveződés elengedhetetlen eleme a klaszter tagság alapmozzanatait szabályozó szervezeti és működési szabályzat. Ennek fontos jellemzője, hogy minden tagnak el kell fogadnia. Általános elvárás emellett, hogy ebben legyen szabályozva a klaszter alapvető adatai (működési terület, alapítás módja, célok), a klaszter szervezeti felépítése (javaslattevő, döntéshozó és végrehajtó szervek elkülönítésével), a klaszterhez való csatlakozás és kilépés feltételeinek meghatározásával, a titoktartási kötelezettségekre,

---

<sup>45</sup> Vj-162/2004 SAP Hungary Rendszerek és tsai ügy 410. pont

iratkezelésre, tagdíjra valamint a szellemi tulajdonjog védelmére vonatkozó rendelkezésekkel.<sup>46</sup>

### 3.1.3. Etikai és fegyelmi szabályzat

A legtöbb klaszter felkészült azokra az esetekre, ha valamelyik tag olyan tevékenységet folytatna, amely sérti a klaszter vagy a tagok tevékenységét, amely esetben eljárást kell indítani ellene. Az általánosan elvárható magatartással, illetve annak megsértésével járó szankciókat, valamint alkalmazásuk módját rendezi az etikai és a fegyelmi szabályzat.

A Versenytanács gyakorlatát vizsgálva meg kell említenünk, hogy számos döntést hozott már az Etikai Szabályzatokkal kapcsolatban.<sup>47</sup> Kimondta, hogy nem lehet benne közvetetten árakat meghatározni, e magatartás a versenyjoggal összeegyeztethetetlen, valamint az is ha e norma tiltja a tagok közötti összehasonlítást (kivéve, ha a fogyasztók megtévesztésére irányul). Szintén jogellenesnek ítélte meg azon etikai rendelkezéseket, amelyek a rábeszélés jellegű üzletkötést tiltották (ez viszont nem minősülhet kényszerítésnek, zaklatásnak), vagy az általános reklámtilalomra vonatkoztak<sup>48</sup>, valamint az olyan kitételeket, amelyek megtiltották egyes szolgáltatások nyújtása esetére valamilyen többletelőnyök biztosítását<sup>49</sup>.

## 3.2. Szervezeti felépítés

A tagság irányítása egy-egy fejlettebb klaszter esetén jelentős problémákat vet fel, ezért pontosan meg kell határozni az egyes döntések meghozatalának fórumát, fel kell állítani olyan testületeket, amelyek biztosítják a tagok nélküli zavartalan működést, azonban biztosítani kell azt a jogot, hogy a tagok részvételüket ne csak képviselők útján gyakorolhassák. Ezt a feladatot a klaszterek úgy oldották meg, hogy olyan szervezetet hoztak létre, amelyek nagyban hasonlítanak a gazdasági társaságok felépítéséhez. A klaszter legfőbb döntéshozatali szerve a taggyűlés vagy közgyűlés, amely eltérő időközönként (általában: évente, félévente és negyedévente) ül össze. Két ülés között egy szűkebb létszámú testület

---

<sup>46</sup> NFÜ pályázat I. I. 1) pont

<sup>47</sup> Például a Vj-180/2004 Magyar Ügyvédi Karama ügy

<sup>48</sup> Vj-148/1998 Magyar Könyvvizsgálói Kamara ügy

<sup>49</sup> Vj-93/2004 Magyar Gyógyszerész Kamara ügy

dönt az ügyekben (elnökség). Mind a közgyűlés, mind az elnökség hozhat ajánlásokat, valamint kötelező normákat is a klasztertagokra, valamint fontos szerep jut az általuk hozott döntéseknek is. A versenytanács gyakorlatát vizsgálva kijelenthetjük, hogy mind az ajánlást, a kötelező normát és a döntést is vizsgálhatja, és amennyiben versenyjogsértést állapít meg, bírságot szabhat ki.

A versenyellenesség vizsgálata során viszont eltérően kell megítélnünk a klaszter kötelező döntéseit és a tagok ehhez kapcsolódó magatartását, illetően az ajánlásokat és tagok magatartását. Az első esetben, amennyiben a klaszter egy olyan kötelező döntést hoz, amely sérti a versenyt, akkor mindazon tag felelőssége megállapítható, aki a döntés meghozatalában részt vett. Ellenben mentesül a versenyjogsértés alól az a tag, aki a döntés meghozatalát nem támogatta, azt csak annak kötelező jellege miatt hajtja végre. A nem kötelező ajánlások, vélemények, iránymutatások esetében a tagok felelőssége a versenyjogsértésért akkor megállapítható, ha azok végrehajtásában együttműködnek (összehangolják magatartásukat).

A klaszterek esetén, különösen a vertikális hálózatokban felmerül az önálló döntési jog kérdése is: nem minősülnek önálló döntéseknek azon tagok döntései, amelyeket vállalkozáscsoportok hoznak meg.<sup>50</sup> Azt, hogy önálló-e egy vállalkozás, a jogalkalmazónak mindig esetről-esetre kell megvizsgálnia.<sup>51</sup> Nem minősül továbbá önállóknak két vállalkozás, amennyiben nem független piaci szereplők, köztük speciális megbízási szerződés áll fenn amely már inkább a munkaszerződés elemeit tükrözi, például a megbízó az áru tulajdonosa; saját költségén leszállít, deponál, szervezi az áru értékesítését; biztosítja a megfelelő mennyiségű árut; meghatározza a fogyasztói-, visszavásárlási árat, maximálja az általa meghatározott körben értékesíthető egyéb termékek árát; utasításokat ad és kereskedelmi, biztonságtechnikai ellenőrzést folytat.<sup>52</sup>

A klaszter döntéseinél a fentiek mellett vizsgálnunk kell a klaszter és az állam egymáshoz való viszonyát. Amennyiben állami felhatalmazás alapján hozza meg a szervezet a versenykorlátozó döntéseit, akkor nem valósul meg a versenyjogsértés. Amennyiben nincsen meg a szükséges állami felhatalmazás, még egy kérdés merülhet fel azzal kapcsolatban, hogy a szervezet mentesüljön állami intézkedésre hivatkozással a klaszter a versenyeljárás alól, ha bebizonyítja hogy az adott intézkedés állami döntésnek minősül-e. Ehhez azt kell vizsgálni, hogy ki delegálja a döntéshozó testületbe a tagokat, a döntésnél figyelemmel vannak-e a

---

<sup>50</sup> Vj-20/1997 HUMÁN Oltóanyagtermelő és Gyógyszergyártó Rt. és tsa ügy

<sup>51</sup> Vj-45/2002 Magyar Posta Rt.- összefonódás

<sup>52</sup> Vj-91/2000 Shell Gas Hungary Rt ügy

körérdekre, az államnak van-e ellenőrzése, ráhatása a döntéshozókra.<sup>53</sup> Amennyiben az államnak ráhatása van a döntés meghozatalára, azonban hagy mozgásteret a vállalat szabad döntésének, akkor helye lehet a jogsértés megállapításának, és az állami ráhatást csak a bírság összegének megállapításakor kell figyelembe venni.<sup>54</sup>

A fenti döntési formák mellett a klaszterek túlnyomó többsége rendelkezik Fegyelmi és/vagy Etikai Bizottsággal, amelyek meghatározott ügyekben járhatnak el, eljárásukkal kapcsolatos versenyjogi aggályok a fent leírtak szerint felmerülhetnek. Ezen kívül a klaszter vezetésében általában megjelenik egy olyan személy vagy szervezet, aki vagy ami a napi szervezési ügyeket intézi, tevékenysége elengedhetetlen a klaszter rendes működéséhez.

### 3.2.1. A klasztermenedzser szerepe

A magyarországi klaszterek nagyon sokfélék: számtalan területen tevékenykednek, majdnem minden esetben a tagok egy része a főtevékenységtől eltérő területen működik, mégis valamilyen közös cél érdekében összefognak. Amikor kialakul a kooperáció gondolata és megkötik a megállapodást, valamint létrehoznak egy szervezetet, amelynek megalkotják az alapító okiratát és a szervezeti és működési szabályzatát, akkor mindenképpen felmerül bennük a kérdés, hogy ezt a sok tagból álló szervezetnek ki fogja koordinálni a tevékenységét?

A válasz nem egyszerű, hiszen aki a szervezet központjában áll, az alapvetően befolyásolni fogja a működést. Amennyiben a klaszteren belül nagy- és kisvállalkozások is vannak, akkor a kisvállalatok gyakran egy külső személyhez (szervezethez) fordulnak, hogy ellássa a teendőket. Ezzel szemben azokban az együttműködésekben, ahol a kisvállalkozások dominálnak, illetve amennyiben van egy meghatározó tag, de az nem rendelkezik meghatározó befolyással vagy a klaszter az érintett szervezet kezdeményezésére alakult, ott a menedzseri feladatokat a szervezeten belüli tag is elláthatja.

A vizsgált klasztermenedzsereknél mindkét megoldást megtalálható volt, hozzávetőlegesen 50-50%-os arányban.

Amennyibe külső tag látja el e feladatokat, akkor problémaként merült fel a működés során, hogy nem naprakész a klaszter belső életével kapcsolatban. Ennek kivédésére elterjedt alkalmazási mód a kettős klasztermenedzser szervezet: a külső tag munkáját egy belső tag is

<sup>53</sup> Wouters-ügy C-309/99, (2002) EBHT, 577. o, Vj-180/2004 Magyar Ügyvédi Kamara ügy

<sup>54</sup> Vj-199/2005 Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft és tsai ügy 455. pont

segíti. Ez a megoldás azért is tűnik nagyon praktikusnak, mert megvalósítja mind a függetlenséget, mind pedig a naprakész információkkal rendelkeznek a napi ügyekkel kapcsolatban. Ez utóbbi azért is különösen fontos, mert a klaszter működésében a legkülönbözőbb tagok, a legkülönbözőbb számban és módon vesznek részt, és mint a következőkben is látni fogjuk a legkülönbözőbb területeken dolgoznak együtt.

#### **4. A klaszterek tevékenysége**

A klaszter tevékenységnek meghatározásakor a klaszter célkitűzéseiből kell kiindulnunk. Általánosságban kijelenthetjük, hogy a klaszter, illetve tagjai meghatározott termelő vagy szolgáltató munkákat végeznek. Felmerül a kérdés, hogy milyen tevékenységek merülnek fel, azokat hogyan képesek koordinálni, illetve kik és hogyan vehetnek részt az együttműködésben?<sup>55</sup>

A kutatás során arra a kérdésre, hogy a klaszter kitűzött céljait milyen tevékenységekkel kívánja elérni, egészen eltérő válaszokat kaptam. A klaszterek egyik csoportja úgy foglalt állást, hogy a klaszter működése kifejezetten befelé, a tagok felé irányulhat, míg a másik csoport azt vallja, hogy kifelé is nyitottnak kell lennie a klaszternek és egységes egészként kell megjelenie. Ez utóbbi különbséget jól szemlélteti a klaszter tagjainak a pályázatok során tanúsított magatartása. Amennyiben a klaszter egy tipikusan befelé, tehát a tagok felé forduló szervezet, akkor ha a működéshez külső forrásokat kívánnak igénybe venni, akkor a pályázatbeadás során csak a tagokat kérik fel, hogy közösen, külső vállalkozások nélkül nyújtsák be pályázatot. Ezzel szemben a kifelé is aktív klaszter elismeri a kiscsoportos együttműködést, illetve az támogatja, ha külsős személyek vagy cégek csatlakoznak a klasztertagok pályázataihoz.

---

<sup>55</sup> Erre az alapfelvetésre általánosságban már válaszolt a versenytanács a vállalkozások társadalmi helyzetének vizsgálatakor: az utóbbi szervezetek nem tanúsíthatnak olyan magatartást, amelynek célja, hogy a tagvállalkozások piaci magatartását összehangolja, azt egységesítse, az abban levő autonómiát korlátozza (Vj-51/2005 Allianz Hungária Biztosító és tsai ügy 673. pont). Így például jogsértő, ha a szövetség kereteiben információcsere történik meg a tagok között, amely a jövőbeni piaci lépéseiket befolyásolja, tehát a tagok nem önállóan hozzák meg a piaci döntéseiket. Megjegyzendő, hogy a csekély jelentőségnek, illetve a mentesítésnek ilyenkor különösen jelentős szerepük van, hiszen ezek nélkül szinte nem is találnák olyan klasztert, amely jogszerűen működne, hiszen az együttműködés majdnem minden esetben magában hordozza az érintettek autonómiájának korlátozását. Amennyiben a vállalkozások egymástól függetlenül alakítják ki azonos magatartásukat, akkor a párhuzamos magatartás keretében jogsértés nem állapítható meg, azonban amennyiben kapcsolatfelvétel miatt az egyes cégek által a piacon tanúsított magatartások a versenytársak tudomására jut, akkor ez megalapozza az összehangolt magatartást Vj-173/2005 Allianz Hungária Biztosító és tsai ügy.

A fenti befelé, illetve kifelé irányuló működésre tekintettel a klaszterek tevékenységének vizsgálatát e két oldalról célszerű megközelítenünk: vagyis működésük vizsgálata során egyrészt a tipikusan befelé megnyilvánuló magatartásokra, másrészt a külső vállalkozásokra valamint a piaci környezetre tekintettel kell lennünk.

#### 4.1. A klaszternek a klasztertagok, valamint a tagok egymás irányában jellemző tevékenysége

A befelé irányuló tevékenységek közös jellemzője, hogy a tagok nagy részét érinti, és tekintettel erre, kiemelkedő szerepe van bennük a koordinációs szervnek a klasztermenedzsernek. Ide sorolhatóak az 1) információs csatornák, a klaszteren belüli kommunikáció, amelyek legtöbbször a klaszter által szervezett rendes és rendkívüli, valamint informális összejöveteleket takar. Fontos megemlítenünk továbbá a kommunikáción véleményem szerint már túlmutató magatartást 2) a benchmarking klub szervezését és fenntartását, 3) a szakmai konferenciák és továbbképzés tartását a tagoknak, 4) a piackutatást, 5) a termelésirányítást, 6) a belső adatbázis és egységes informatikai rendszer felépítését, 7) a projektfigyelést és koordinálást, 8) a marketingstratégiához kapcsolódó Arculati és Módszertani Kézikönyv megjelentetését, 9) a koordinációs csatornák felállítását és 10) az új kapcsolatok feltérképezését.

##### 4.1.1.) Az információs csatornák, a klaszter összejövetelek

Amint azt már korábban említettem, a tagok a klaszter rendes működése során számos rendszeres, valamint még ennél is lényegesen több informális találkozón vesznek részt. A kutatás során kapott információk szerint a klaszterek legalább évente tartanak egy közgyűlést vagy taggyűlést, ahol az összes tag jelen van. Ezen túlmenően a válaszadók fele jelezte, hogy negyedévente, vagy ennél is gyakrabban tartanak rendszeres összejöveteleket, a legszorgalmasabb klaszterek havonta. Az informális kapcsolattartásra rákérdezve jelezték, hogy azok a klaszterek, akik csak évente tartanak taggyűlést, azok is legalább kéthavonta találkoznak, míg más esetekben nem ritka a havonta többszöri kommunikáció sem.

A gyakori találkozások lehetőséget adnak a tagok közötti kapcsolattartásra, amely keretében tájékoztatják egymást a piaci helyzetről, a várható kilátásokról, esetlegesen az általuk korábban a folytatott stratégiáról, amely növelte az egyes tagok versenyképességét.

Emellett a tagsági összejövetel nemcsak általánosságban alkalmasak a kommunikációra, hanem lehetőséget teremt olyan klaszteren belüli szűkebb kapcsolatok kialakulására, amelyek a résztvevők közötti fokozott párbeszéd kialakulását segítik elő.

Bármilyen formában is történjen meg az információcsere a tagok között, a Versenytanács számos döntésében rámutatott arra, hogy az összehangolt magatartás egyik megvalósulási formája az, ha a vállalkozások információt cserélnek, vagy ha valamely vállalkozás előzetes tájékoztatja a vállalkozásokat az által érvényesíteni kívánt árról.<sup>56</sup> Az információs kartelleket<sup>57</sup> vizsgálva pedig megállapított, hogy akkor állapítható meg létrejöttük, ha a vállalkozások képviselői rendszeresen találkoznak, informálják egymást,<sup>58</sup> például a piacon elérhető projektekről, egyeztetést folytatnak arról, hogy az egyes projektek hogyan osszák fel egymás között, egyes projekteket ténylegesen fel is osztanak (megosztják az információikat, megegyeznek a győztes személyéről, megegyeznek a nyertes ajánlati árban)<sup>59</sup>

Mind a teljes tagságban, mind a résztvevők egy csoportjában kialakuló párbeszéd vizsgálata során találkozhatunk egy külön nevesített magatartással, amely szinte minden klaszter végez: a vállalkozások oly módon történő összehasonlításához, amely a leghatékonyabb módszerek átvételének céljából történik, az ún. benchmarking tevékenységhez.

#### 4.1.2. Benchmarking klub

A benchmarking olyan elemzési és tervezési eszköz, mely lehetővé teszi a vállalat összehasonlítását és a versenytársak legjobbjaival, valamint más iparágakba tartozó vállalkozásokkal.<sup>60</sup> A klaszterek esetén ezen tervezési folyamatnak abban van különleges jelentősége, hogy a hálózat tagjai a rendszeres találkozóikon áttekintik az egyes vállalatoknak a piaci verseny kihívásaira adott válaszait, és ezek összegzésével próbálják a lehető legjobb

---

<sup>56</sup> Vj-30/2004 Delta Unió Kft és tsai ügy. Természetesen nem minden információátadás alapozza meg a versenyjogellenességet. Tipikus a jövőbeli árról történő tájékoztatás, de felmerülhet az olyan jellegű tájékoztatás, hogy az adott cég ki akar vonulni valamilyen piacról, és ezt csak a klaszteren belüli tagokkal közli.,

<sup>57</sup> Információkartellek esetleges kialakulásakor a következő szempontok a meghatározóak: (1) átadott adatok jellege, (2) adatok kora, (3) adatáramlás időbeli gyakorisága, (4) piac struktúrája Vj-130/2006 Strabag Építőipari Zrt és tsai 408; Vj-20/2005 Sap Hungary Rendszerek és tsai ügy 119..

<sup>58</sup> A versenytanács korábbi döntéseiben rámutatott, hogy az információcsere nem tiltott a vállalkozások között, ha nem áralakításra irányulnak, hanem például historikus adatokat cserélnek, vagy az adatok általánosak. Vj-58/2007 (Magyar Pékszövetség és tsai( ügy)

<sup>59</sup> Vj-102/2004 ABB Power Technologies Management Ltd és tsai ügy

<sup>60</sup> <http://hu.wikipedia.org/wiki/Benchmarking>

megoldásokat feltérképezni. Ez tekintetben vehet fel problémákat, hogy az információs kartell tényállását is megvalósíthatják a vállalatok azon tevékenységgel, amelyben az elemzés és a tervezés folyamán a tagok megismerik egymás vállalatait, valamint az adott piaci helyzetben szándékozott magatartásukat.

Visszahivatkozva korábbi tanulmányomhoz<sup>61</sup> a benchmarking és a különböző információcserék tökéletes táptalaja lehet az összehangolt magatartás tényállása megvalósulásának, ugyanis az információcserék során a tagok kölcsönösen értékelhetik a piaci környezetet, és tájékoztatják egymást a gazdasági helyzetükről. A versenytanács gyakorlatából leszűrhető az a következtetés, hogy *„A vállalkozás olyan megbeszélésen való részvétele, amelyen a résztvevő vállalkozások jövőbeni piaci magatartásukra vonatkozó információkat közlik, cserélik ki egymással, mivel az így a versenytársak tudomására hozott információkat azok szükségszerűen figyelembe veszik piaci magatartásuk meghatározásakor, illetve az adott vállalkozás saját piaci magatartásának alakítása során (közvetlenül vagy közvetve) tekintettel van a versenytársak által közölt információkra. Ha egy vállalkozás versenytársai előtt felfedi az általa a piacon a jövőben tanúsítandó magatartást és versenytársait - jövőbeni magatartásuk befolyásolása céljából - ugyanezen magatartásra buzdítja, ésszerűen feltételezheti, hogy versenytársai az általa közölt információknak megfelelő magatartást fognak tanúsítani vagy legalábbis figyelembe fogják venni azokat a piacon követett magatartásuk meghatározásakor, s ezáltal az érintett vállalkozások a verseny kockázatai helyébe a köztük lévő kooperációt léptetik.”*<sup>62</sup> *„Ennek megfelelően a vállalkozások jogsértést követnek el (...), ha egy olyan mechanizmusban vesznek részt, amely a piaci verseny generálta bizonytalanság helyébe lépve szükségszerűen magában rejti azt, hogy mindegyik vállalkozás jövőbeni piaci magatartásának kialakítása során figyelembe veheti a versenytársaktól kapott információkat. A versenyjogi megítélés szempontjából másodlagos kérdés, hogy a találkozókon a vállalkozások képviselői milyen indíttatásból vettek részt”*.<sup>63</sup> Nem fogalmi elem az egységes terv kidolgozása sem<sup>64</sup>, hiszen ekkor a magatartás már megállapodásnak minősülne. (Mint a fentiekből is következik, az összehangolt magatartás megállapításához szükséges az érintett vállalkozások közvetett vagy közvetlen (áregyeztetési

---

<sup>61</sup> Salgó László Péter: A klaszterek sajátosságai, különös tekintettel kartelljogi jellemzőikre

<sup>62</sup> E megállapítás a Versenytanács szinte valamennyi gazdasági versenyt korlátozó megállapodásról szóló ítéletében megtalálható, mint például a Vj-20/2005 ügyben (SAP Hungary és Synergion-ügy), 105. pont vagy Vj-83/2005 ügyben (Váci utcai valutaváltók ügye 53. pont

<sup>63</sup> Vj-199/2005 Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft. és társai ügy 497-98. pont

<sup>64</sup> Züchner-ügy, 172/80, 1981. EBHT 2021. o.



célú vagy hatású<sup>65</sup>) kapcsolatfelvételének bizonyítása<sup>66</sup>, ehhez azonban nem feltétlenül szükséges az egyenes bizonyíték, hanem elegendő a közvetett is.<sup>67</sup>) A közösségi joggyakorlat az összehangolt magatartás kulcskérdésének a megállapodás szintjét el nem érő vállalatok közötti együttműködést tekinti.<sup>68</sup>

Amennyiben a szenzitív információk cseréje esetén a jogalkalmazó versenyfelügyeleti eljárást indítana, akkor nagy eséllyel meg lehetne állapítani versenyjogsértést, mert az információk birtokában a klasztertagok piaci előnyökhöz juthatnak. Ezért különösen fontos, hogy a benchmarking tevékenység célhoz kötött legyen, és amennyiben egy másik tagtól vesz át a vállalkozás egy irányítási, koordinálási vagy értékesítési rendszert, akkor minden esetben lehetőség legyen egyedi mentesítésre, tehát a vállalaton belüli folyamatok eredményeiből a fogyasztók is részesüljenek, ne zárja ki a versenyt, és ne is korlátozza a szükségesnél nagyobb mértékben.

#### 4.1.3. Szakmai képzések és konferenciák szervezése

A belső együttműködés egyik speciális fajtája a tagok és külső cégek közötti kooperáció elősegítése. Ez megnyilvánulhat szakmai képzések, konferenciák szervezésében, valamint szakemberek klaszteren belüli továbbképzésében. E tevékenységek általában mentesek a versenyjogi aggályoktól, kivéve az olyan kikötéseket, mint amikor egy-egy továbbképzés alkalmával csak olyan személyek vehetnek részt, akik vállalják, hogy meghatározott ideig a klaszter valamelyik tagjánál fognak dolgozni. A versenytanács korábbi gyakorlatából kiindulva ezen kikötések csak olyan időtartamig lehetségesek, amennyi egy ugyanolyan minőségű szakember képzéséhez szükséges.

#### 4.1.4. Piackutatás (versenyjogilag felvethet-e aggályt, hogy a tagok így olyan információkhoz jutnak a piacról, amihez az összefogás nélkül nem, így versenyelőnyhöz jutnak)

---

<sup>65</sup> Vj-34/2003 Magyar Pékszövetség és társai ügy 26. pont. Áremelési célú az egyeztetés akkor, ha a vállalkozások közül egyesek vagy valamennyi vállalkozás felfedi a jövőben követendő piaci magatartásukat, csökkentve ezáltal a versenyfolyamatban rejlő bizonytalanságot. Ebből következik, hogy versenyellenes az is, ha a vállalkozások az áremelés szükségességéről tárgyalnak, nyilvánítják egymás előtt áremelési szándékukat, azt közös célnak tekintik.

<sup>66</sup> *Boytha-Bodócsi-Mezey-Nagy-Pázmándi-Vörös*: 99. o., Züchner-ügy, 172/80, 1981. EBHT 2021. o.

<sup>67</sup> Vj-101/1998 Philip Morris Magyarország Kft. és társai ügy indokolás, 2. bekezdés

<sup>68</sup> ICI ügy, idézi: *Nagy* 320-321. o.

Szintén általánosan elterjedt magatartás, hogy a klasztertagok összefogva vizsgálják a piac változásait, illetve felméri a fogyasztók igényeit.

#### 4.1.5. Termelésirányítás

Ez általában a klasztermenedzsmet tevékenységét takarja, amellyel a klasztertagok közötti tevékenységet próbálja meg racionalizálni, mint például a párhuzamos tevékenységeket megszüntetni.

#### 4.1.6. Belső adatbázis és informatikai rendszerek fejlesztése

A vizsgált klaszterek közül általában minden ötödiknél célként jelenik meg egy közös adatbázis létrehozása, valamint az ehhez kapcsolódó egységes informatikai rendszer felépítése. Az adatbázisok vélhetően azon ügyfelek adatait tartalmazzák, akik egyes tagokkal valamilyen üzleti kapcsolatba kerültek, és hozzájárultak adataik ilyen módon történő nyilvántartásához. Versenyjogi szempontból olyan kérdés merülhet fel, hogy jelent-e versenykorlátozást potenciális ügyfelek adatainak más klasztertagok felé történő továbbítása?

#### 4.1.7. Projektfigyelés és koordinálás

A klaszteren belül általában a klasztermenedzser feladataként jelentkezik az éppen aktuálisan kiírt pályázatok nyilvántartása, a klasztertagokat érintő pályázatokkal kapcsolatos koordináció. Amennyiben a klaszter minden tagja, vagy legalább a tagok egy része úgy dönt, hogy részt vesz a pályázaton, a koordinációval összefüggő feladatok is általában a klasztermenedzsernél jelennek meg, kivéve akkor, ha a klaszter mérete miatt nem megoldható, hogy a számtalan folyó pályázat koordinálásában részt vegyen e menedzser, ekkor ugyanis a feladata csak egy központi koordináció lesz, és az egyes pályázatokhoz kapcsolódó koordináció projektcégeken keresztül fog történni.

A klaszter e funkciójához kapcsolódóan versenyjogi szempontból meg kell említeni, hogy a klasztertagok versenyelőnyhöz jutnak a menedzser projektfigyelésével és koordinálásával, azonban véleményem szerint nem vet fel jogilag aggályos magatartást, hiszen ezáltal bővíthet a pályázók köre, amely végeredményben erősebb versenyt és költséghatékonyabb eredményt jelenthet a pályázatot hirdetőre nézve.

#### 4.1.8. Arculati és Módszertani Kézikönyv megjelenítése

A klaszter egyik külső tevékenységéhez, a közös marketingstratégiához kapcsolódó, ám mégis a klaszteren belüli folyamat a klaszter arculatának és egyéb, a marketing szempontjából kiemelkedő döntések meghozatala. A közös arculatot, illetve marketingstratégiát versenyjogi szempontból csak érintőlegesen kell vizsgálnunk, azáltal, hogy visszautalunk az etikai szabályzatban megfogalmazott elvárásokhoz. Ugyanis például az Arculati Kézikönyv megalkotása során felmerülhetnek olyan magatartások, amelyek tiltottak a klasztertagok számára, mint a klasztertagok egymás közötti nyilvános összehasonlítása. Ezek megszegése esetére az Etikai Szabályzat szankciót rendelhet, amelyek végrehajtására az ott leírtak az irányadóak.

#### 4.1.9. Új kapcsolatok feltérképezése a klasztertagok számára

A klaszterek többsége célként tűzi ki a tagok kapcsolatainak bővítését. Ezt két oldalról célszerű vizsgálni: egyrészt úgy nyilvánulhat meg, hogy a klasztertag a többi tagnak a rendelkezésére bocsátja a saját kapcsolati hálóját, ami által egy hatalmas kapcsolati mátrix jön létre. A másik lehetséges formája – amely már egy külső tevékenységként jelenik meg – az, hogy a klasztermenedzser és az egyéb központi szervek feladatául tűzik ki, hogy hazai és nemzetközi vállalkozásokkal és szervezetekkel építsen ki kapcsolatokat.

A kapcsolatfelvétel önmagában versenyjogilag semleges magatartás, ezért ennek elemzésére a jelen munka keretében nem kívánok kitérni.

## 4.2. Külső tevékenységek

A klaszterek külső tevékenységet további két csoportra érdemes bontanunk: az általános tevékenységekre, amelyek a klaszterek nagy részét érinthetik valamint azon tevékenységekre, amelyek azon iparágak sajátjai, ahol a klaszter tevékenykedik.

Az általános, külvilág felé is látható tevékenységek között említhetjük meg 1) a beszerzések és az értékesítések összehangolását, 2) a közös marketinget, egységes arculat kialakítását, 3) kiállításokon történő egységes megjelenést, 4) konferenciák és továbbképzések szervezését, 5) szakember utánpótlás megszervezését, 6) szakmai érdekérvényesítés a kormányzat és a helyi önkormányzatok felé, 7) nemzetközi kapcsolatok létesítését, 8) külön fejlesztési lánc

kiépítését, 9) kutatás és fejlesztési összefogást, 10) Inkubátorházak, Kutatási Központok létrehozását, illetve 11) a pályázatokon történő közös részvételt, valamint díjak létrehozását.

A fentiek mellett számtalan iparág-specifikus tevékenységet, célt lehet elkülöníteni, amely egy-egy területen tevékenykedő klaszter sajátja, például:

Környezetvédelem területén:

- környezeti szennyezések felszámolása
- ipar, a mezőgazdaság és a lakossági hulladék-kibocsátásból eredő környezetterhelés csökkentése
- életminőség javítása
- fosszilis energiahordozók kiváltása
- zöld munkahelyteremtés

Turizmus esetén:

- meghatározott régió termál- és gyógy-idegenforgalmának fejlődése

#### 4.2.1. Beszerzések és értékesítések<sup>69</sup> koordinálása

A klasztereken belül az egyik leggyakoribb a magatartás a beszerzések és értékesítések koordinálása, amely magatartások azonban versenyjogi aggályokat vetnek fel.

A Versenytanács gyakorlata szerint jogsértő azon együttműködés, amelyben a tagok megállapodnak valamely árú vagy szolgáltatás árában oly módon, hogy a megállapodáson kívül rekedt szervezetekkel szemben egységesen alkalmazandó árat határoznak meg.<sup>70</sup>

Szintén felmerülhet versenyjogsértés, ha vertikális kartelleket vizsgálunk, ahol a tagok vevő-eladó viszonylatban vannak, a klaszter mint egy quasi értékesítési láncolat működik, és az eladó korlátozza az egyes értékesítési paraméterek meghatározásával tagtársát.<sup>71</sup> A versenytanács gyakorlata szerint, amennyiben az érintett szervezetek egységes piaci részesedése nem haladja meg a 30%-ot, akkor lehetőség van a versenykorlátozás alól mentesíteni a megállapodást, de itt sem teljes mértékben. Például a felek megállapodhatnak abban, hogy a viszonteladó egy meghatározott földrajzi területen nem fog értékesíteni. Aktív értékesítő magatartást tehát nem tanúsíthat, azonban felmerül a kérdés, hogy hogyan járjon el,

---

<sup>69</sup> A beszerzésnél és értékesítésnél nemcsak valamely termék vagy szolgáltatás másnak ellenérték fejében történő rendelkezésre bocsátását kell értenünk, hanem a nem pénzbeli, más előnyökkel történő ellenszolgáltatást is. Vj-28/2005 Pesti Est Kiadói és Kulturális Szolgáltató Kft

<sup>70</sup> Vj-64/2000 Délhús és tsai ügy

<sup>71</sup> Vj-7/2002 Rónahír Észak-alföldi Hírlapkereskedelmi Rt. és tsai ügy

ha felkéri valaki a kizárt területől értékesítésre. Amennyiben a felek megállapodása ezt a formájú értékesítést (passzív értékesítés) is tiltja, ez a versenyjogba ütközik.<sup>72</sup> Megjegyzendő, hogy például az értékesítési árás meghatározása esetén van lehetőség egyedi mentesség, illetve csekély jelentőség megállapítására.<sup>73</sup>

Amennyiben áttérünk az értékesítésre, az első lépcsőként az egységes ármeghatározást kell vizsgálnunk. A Versenytanács számos döntésében kifejtette, hogy a tagok közötti az eladási árak<sup>74</sup>, minimum árak<sup>75</sup>, ajánlott árak<sup>76</sup>, kötelezően ajánlott árak<sup>77</sup>, ajánlott áremelések<sup>78</sup>, továbbeladási árak<sup>79</sup>, valamint a be nem tartásukra vonatkozó áralakítási feltételek meghatározása versenyellenes, ez kőkemény kartellnek számít, amely alól nem is lehet mentesíteni a kartell tagjait.<sup>80</sup> Sőt ezen túlmenve az is kiolvasható a joggyakorlatból, hogy az árak egyeztetésére irányuló magatartás is jogellenes, mert az ilyen összehangolt tevékenység a gazdasági verseny veszélyeztettségének tükrében vizsgálva a súlyosabb jogsértésnek minősül.<sup>81</sup><sup>82</sup> Felmerül a kérdés, hogy lehetséges-e vajon az értékesítés során

---

<sup>72</sup> Vj-156/2004 Unilever Magyarország Kft és tsai ügy

<sup>73</sup> Vj-153/1998 Frey Import Kft. ügy

<sup>74</sup> Vj-98/2004 Magyar Alkotóművészek Országos Egyesülete és tsai ügy, Vj-57/2007 Pass Hungary Kft.

<sup>75</sup> Vj-47/2004 Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülete. Ezen ügy azért is érdekes, mert az Egyesület azzal indokolta, a minimum árak alkalmazását, hogy a „nem minőségi”, de a vásárlók által keresett könyvek árának mesterségesen magas tartásával lehet csak a „minőségi” kiadványok forgalmazását biztosítani. A Versenytanács szerint e keretfinanszírozás jogellenes, mert semmi nem indokolja, hogy olyan kiadványok jelenjenek meg, amelyet az emberek önként a szabad piaci árakon ne vennének meg. A minimum árakra vonatkozik továbbá például a Vj- 36/2008 Magyar Újságírók Országos Szövetsége ügy, Vj-51/2008 Magyar Országos és Budapesti Fodrász Ipartestület ügyek is.

<sup>76</sup> Megjegyzendő, hogy vállalkozók egymás közötti, a továbbeladási ajánlott ár meghatározására irányuló magatartása a Versenytanács szerint nem jogsértő, mert a viszonteladót ez nem korlátozza, és feltehetően a viszonteladó tájékozottabb mint a fogyasztó, aki a végső eladási árat saját üzleti szempontja szerint határozza meg. A fogyasztó ezzel szemben amennyiben valahol ajánlott árat lát, az hajlamos magának betáblázni, mint irányadó árat, ezért a végfogyasztók felé kommunikált ajánlott ár versenyjogsértő, míg a viszonteladók felé jelzett ajánlott ár nem az (Vj-30/1997. Opel és tsai ügy, Vj-172/1998 Gyermekholmik kartell ügye). Érdemes kitérnünk viszont arra, hogy a Versenytanács a Vj-33/2007. Magyar Gyógyszerészek Szövetsége ügyben az ajánlott fogyasztói árakat nem találta árrögzítésnek, mert a tagok számára ez az ár nem volt kötelező, valamint a piacon hatóságilag maximalizált árás volt hatályban, amelyek együttes hatása felmentette a társulást a versenykorlátozó magatartás megállapíthatósága alól.

<sup>77</sup> Kötelezően ajánlott ár vertikális kartellek esetén gyakori, ebben az esetben az eladó ajánlott árat fogalmaz meg az értékesítő partnereinek olyan kitéttel, hogy az áráktól való eltérés csak az ő engedélyével lehetséges Vj-26/2006, 221. pont. Emennyiben az eladó nem minden viszonteladójával szemben érvényesíti a kötelező ajánlott árat, az még lehetséges ad a jogsértés megállapítására, csak ebből arra lehet következtetni, hogy a jogsértés nem érvényesült olyan széles körben 224. pont.

<sup>78</sup> Vj-57/2007 Magyar Pékszövetség és tsai ügy

<sup>79</sup> Vj-166/2006 LCP Systems Kft és tsai ügy

<sup>80</sup> Például megállapította a Versenytanács a Vj-101/2000 Innovatív Gyógyszergyártók Egyesülete és tsai ügyben, a Vj-45/2002 Balaton környéki éttermek ár-kartellje, a VJ- 70/2002 Budapesti Kulturális Szolgáltató Kft. és tsai ügyben, a Vj-72/2002 TRANS HOLDING GROUP és tsai ügy. A Vj- 64/2000, Délhús és tsai ügy

<sup>81</sup> Vj-96/2002 Európa-Pék Export Import Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. és tsai ügy 28. pont

<sup>82</sup> Fontosnak tartok kitérni arra, hogy a fenti esetkörök mellett is van lehetőség jogszerűen árat meghatározni: abban az esetben, ha a vállalkozások maximalizált árat ajánlanak a partnereknek, mert ekkor még szabadon lehet dönteni a kínálati árat, csak felső határt kell tiszteletben tartani. Ezzel szemben a minimálár nem ad lehetőséget az árak további csökkentésére, így az korlátozza a piacot (Vj-7/2008 Castrol Hungária Kereskedelmi Kft.).

meghatározott irányár bármely módon mégis jogszerű legyen? A Versenytanács úgy foglalt állást, hogy van egy szűk esetkör, amikor jogszerű az ármeghatározás: „Nem lehet szó valódi, vállalkozás-gazdasági identitású megállapodásról, döntésről, ha az adott magatartást az állam jogszabályban vagy egyéb bizonyított módon előírta, megkövetelte, elkerülhetetlenné tette.”<sup>83</sup> Ilyen lehetőség biztosított például a terméktanácsoknak, amikor az állam irányarat követel meg tőlük.

Az eladási ár meghatározását tovább vizsgálva, felmerül a kérdés, hogy minden áregyeztetés jogszerűtlen-e? A Versenytanács szerint az árakról történő előzetes egyeztetés során a felek olyan szenzitív információkat cserélnek egymással, amelyek már akkor is jogsértők, ha a felek nem tudnak egymással közös árban megállapodni. Ezen információcsere résztvevőinek felelősségét csak akkor nem lehetne megállapítani, hogy olyan területen dolgoznának, ahol az árak nem tervezhetőek, azok napról napra változhatnak, és a napi árakról a versenytársak ugyanazt az információt jogszerűen a piacról is megszerezhetik.<sup>84</sup>

Megjegyzendő továbbá, hogy nem jogellenes az a magatartás, amikor a felek a piaci változásokra reagálva, egymástól függetlenül emelnek árat. Ezt a versenyjog párhuzamos magatartásként értékeli.

A beszerzés és értékesítés együttes koordinálásának vizsgálatánál célszerű komplex magatartásokat is vizsgálunk: klaszterek esetében gyakran megtörténhet, hogy a klaszter egyszerre koordinálja a beszerzést és az értékesítést is, vagyis a nagyban vett árukat szétosztják a tagok között, akik az így nyert árelőnyök egy részét továbbadják a fogyasztóknak. Ezzel a magatartással versenyelőnyhöz jutnak a klasztertagok, amelynek ha egy része a fogyasztókhoz jut, az már méltányos is lehet, tehát mentesítésnek is helye lehet,<sup>85</sup> abban esetben ha várhatóan nem jár a verseny kizárásával, és az esetek többségében a

---

<sup>83</sup> Vj-13/2002, Deko-Apple és tsai ügy, 72. pont. Például az Art. 12. § (1) előírja, hogy irányár meghatározása esetén ki kell kérni a terméktanács javaslatát a számukra elfogadható irányárról. Emellett a hazai jogszabályok egyes kamarák részére (Magyar Orvosi Kamara, Magyar Építész Kamara) lehetővé teszik az ajánlott minimálár alkalmazását. Vj- 1/2008 Magyar Ingatlanszövetség ügy,

<sup>84</sup> Vj-13/2002, Deko-Apple és tsai ügyben a versenytanács nem tartotta versenykorlátozónak a léalma árának előzetes egyeztetését, mert a léalma felvásárlási ára ugyanis transzparens, napról-napra változhat. Ez annak is az eredménye, hogy az előzetes információkértelnek köszönhetően a versenytársak tudhatták előre, hogy a vállalkozások milyen árakkal fognak dolgozni, de ugyanezt az információt a versenytársak a piacról is beszerezhetik volna.

<sup>85</sup> Természetesen ennek a megítélése eseti, általánosságban elmondható, hogy amennyiben jelentős a verseny a piacon, akkor a méltányos részt másképpen kell értelmezni, mint egyéb esetekben, ugyanis amennyiben bizonyos vállalkozások csak úgy tudják egyáltalán fenntartani magukat, hogy racionalizálják beszerzésüket és értékesítésüket, akkor nem várható el tőlük, hogy az ebből eredő teljes költségcsökkentést a fogyasztóknak adják. Minél kisebb a verseny, a fogyasztóknak átadandó méltányos rész annál nagyobb arányú lesz. Ezen mérték meghatározásánál azonban nem szabad figyelmen kívül a racionalizálással érintett cégek piaci helyzetét, mert minél nagyobb arányban vannak jelen a piacon, annál kisebb mértékben hivatkozhatnak a szoros piaci versenyre.

versenykorlátozás a szükséges mértéket nem haladja meg. A Versenytanács korábbi döntésében ezen túlmenően kifejezetten megállapította, hogy a beszerzési korlátozások előnyösek abban az esetben, ha a közös beszerzés előnyeiből a fogyasztók is részesülnek.<sup>86</sup> Kiolvasható a Versenytanács joggyakorlatából, hogy azokban az esetekben is helye lehet mentesítésnek, ha a hálózat tagjai a közös beszerzésből származó árukat külön-külön, de közös arculattal (pl. klaszter) adják el oly módon, ha a meghatároznak egy maximum árat, amely fölött nem árulhatnak, illetve meghatároznak akciós árakat is, tehát már egy quasi-franchise jelleget öltének. A korábban leírtakra figyelemmel, valamint előrebocsátva a közös marketingnél megfogalmazott megállapítást – hogy az egységes arculat önmagában nem hordoz versenykorlátozó tartalmat – a Versenytanács gyakorlatából az következik, hogy ezen esetekben is helye lehet az egyedi mentesítésnek.<sup>87</sup>

Az értékesítések vizsgálata során nem szabad figyelmen kívül egy a hálózatokon belül esetlegesen felmerül kérdést: hogyan kell megítélni azt az esetet, amikor a tagok csak akkor jogosultak a hálózaton kívüli szervezeteknek engedményt adni, ha ebbe a tagság beleegyeznek. A Versenytanács szerint az ilyen korlátozások indokolatlanul korlátozzák a piac egyes önálló döntési joggal rendelkező munkatársainak döntési szabadságát, a piac racionális folyamatai ellen hatnak, ezért a Tpv-t-be ütköznek.<sup>88</sup>

Tovább vizsgálva a Versenytanács gyakorlatát kijelenthető, hogy ha a klasztertagok olyan stratégiát dolgoznak ki, hogy a klaszteren belül a tagok olcsóbban jutnak hozzá termékekhez vagy szolgáltatáshoz, akkor az eset összes körülményét figyelembe véve (vagyis a klasztertagok piaci részesedését, a klaszter nyílt vagy zárt jellegét, a kedvezmény mértékét) felmerülhet, hogy az árengedmény egy olyan tiltó hatást vált ki a versenytársak felé, amely korlátozza a piacot.<sup>89</sup>

A közös értékesítéshez kapcsolódó utolsóként vizsgált kérdés, hogy hogyan kell megítélni az olyan megállapodásokat, amikor már kifejlett értékesítési rendszerrel rendelkező szervezet lép be a klaszterbe, amely önmaga is akar egységes rendszert létrehozni (a tagok egységeinek érintetlenül hagyása mellett), valamint hozzájáruláshoz köti az új üzletek nyitásának lehetőségét is. A jogalkalmazónak a Vj-162/1997 MADOF ügyben hozott döntése

---

<sup>86</sup> Vj-20/2002 CBA egyedi mentesítésének kérelme 23. pont,

<sup>87</sup> A fenti ügyben a Versenytanács megállapította, hogy a maximalizált ár nem versenykorlátozó, mert a kereskedők ennél alacsonyabb áron is tudják termékeiket, szolgáltatásaikat árulni, valamint a kötelező akciók esetében egyértelműen a fogyasztóknál csapodnak le az előnyök. A közös akciókkal kapcsolatban annyi az elvárás, hogy ne zárja ki az adott termékek esetében a versenyt (ne legyen dömping jellegű).

<sup>88</sup> Vj-162/1997 MADOF ügy

<sup>89</sup> Vj-57/1998 Henkel Magyarország Kft. és tsai ügy

értelmében az ilyen kitételek korlátozzák a jogalanyok döntési szabadságát, ezért jogellenesek.

Összegezve a közös beszerzés és értékesítés korlátozza az egymás közötti a piacon folyó beszerzési árversenyt, azonban amennyiben a méltányos rész a fogyasztókhöz jut, az olyan versenyelőnyvel jár, helye lehet az egyedi mentesítésnek.<sup>90</sup> Szintén jogsértő, ha eladó-vizszonteladó vonatkozásban korlátozza valaki a beszerzését.

#### 4.2.2. Közös Marketingstratégia, egységes arculat kialakítása

A tagok közötti közös fellépés egyik alapja, hogy a közös célt érintő tevékenységekben közösen hirdessék a klasztert. A - közös marketingstratégia az NFÜ pályázatnak is az egyik alapfeltétele: a pályázat honorálta, amennyiben a tagok minél magasabb arányban szerzik bevételeiket a közös tevékenységből.

A közös marketing azonban a gyakorlatban szélesebb területet ölel fel, ugyanis nemcsak a szoros értelemben vett reklámozási tevékenységre terjed ki, hanem magába foglalja a piacfelmerést is, amely által a tagok olyan adatokhoz juthatnak, mint amelyhez más esetekben csak egy tőkeerős nagyvállalat képes.

A hirdetések kapcsán nemcsak a klaszter tagokat érintő hirdetéseit kell vizsgálnunk, hanem szükségesnek tartom röviden kitérni a tagok egymás közötti hirdetéseire is. Amennyiben a klaszterek általános elveiből indulunk ki, ésszerű volna egy olyan szabály, amely a tagok egymás közötti hirdetéseit korlátozza, például, hogy egymással nem összehasonlíthatóak. A versenytanács álláspontja szerint az ilyen kikötések akadályozzák a fogyasztók azon igényét, hogy a piacon minden versenytársról megfelelő információkat kapjanak, ezért e rendelkezések a versenyjogba ütköznek.

#### 4.2.3. Kiállításokon történő egységes megjelenés

Ez utóbbi tevékenység kapcsolódik a marketinghez, azonban mégis különbözik tőle. A tagok ebben az esetben azért fognak össze, hogy közösen meg tudjanak jelenni olyan kiállításokon, rendezvényeken, ahol az összefogás nélkül nem jelenhetnének meg. Ezzel a tevékenységgel élénkítik a versenyt, ezáltal e magatartás versenyjogilag üdvözölendő.

---

<sup>90</sup> Vj-162/1997 MADOF ügy 23. pont, Vj-20/2002 CBA egyedi mentesítésének kérelme 21-22. pont



#### 4.2.4. Konferenciák és továbbképzések szervezése

E célt a klaszter belső tevékenységei között is megjelent, ennél a pontnál csak annyival szükséges kiegészíteni az ott elmondottakat, hogy a klaszterek szervezhetnek olyan konferenciákat, összejöveteleket, ahol nemcsak a saját tagjaik vannak jelen, hanem az adott terület egésze részt vehet. E magatartás, amennyiben egyes szakemberekkel szemben nem diszkriminatív, jogi aggályt nem vet fel.

#### 4.2.5. Szakember utánpótlás megszervezése

A klaszterek belső tevékenységei között is találkoztunk egy ugyanilyen céllal, a kettő között a különbség az, hogy még a belső tevékenység esetén a klaszteren belül folyik az oktatás (tipikusan egy oktatási intézmény is tagja a hálózatnak), addig jelen esetben egy külső oktatási intézmény bázisára, szakmai színvonalára, illetve a vele való együttműködésre helyeződik a hangsúly anélkül, hogy az oktatási intézmény a klaszter részévé válna.

#### 4.2.6. Szakmai érdekvégyesítés a kormányzat és a helyi önkormányzatok felé, valamint a lobbytevékenység

Egyes hálózatok esetében nevesítik azokat a törekvéseket, hogy a segíteni akarják a kormányzatot, illetve a helyi önkormányzatokat az adott területre vonatkozó jogszabályok kidolgozásában és véleményezésében, valamint a gazdaságfejlesztési célok kitűzésében. E tevékenységekkel egyrészt átcsúszik a klaszter az érdekvégyesítés területére, amellyel kapcsolatban versenyjogi vonatkozás jelen formájában nem merül fel.

#### 4.2.7. Hazai és nemzetközi kapcsolatok létesítése

A klaszterek számára kiemelkedő jelentőségű az azonos iparágban tevékenykedő más vállalkozásokkal való kapcsolat, ezért a klasztermenedzser jelentős figyelmet fordít a hazai és nemzetközi szervezetekkel történő kapcsolatfelvételre és együttműködésre. E megnyilvánulások, visszautalva a klaszter belső tevékenységeinek tárgyalása során az ilyen jellegű tevékenységre tett észrevételekre, versenyjogi szempontból semlegesek.

#### 4.2.8. Külön tevékenységi lánc kiépítése, specializáció

A klaszteren belül gyakran fordul elő, hogy a tagok a tevékenységi lánc egy-egy szegmensére specializálódnak. Az így létrejövő speciális fejlesztési láncokkal kapcsolatban további aggályként merülhet fel a specializáció kérdése is. Amennyiben a klaszterben több azonos területen tevékenykedő, előállító vállalat megállapodik az egyes részfolyamatok lebontásáról, akkor a Versenytanács ezt versenykorlátozónak tartja, mert beleütközik a Tpv. 11. § (1) b) pontjának második francia bekezdésébe, amely kimondja, hogy tilos az előállítás, forgalmazás korlátozása.<sup>91</sup> (Természetesen mentességnek ezekben az esetekben is lehet helye, mint például a csekély jelentőség esetén, vagy az egyedi mentesítés, amely akkor képzelhető el, ha a specializáció nyomán a versenylőnyből a fogyasztók is részesülnek az olcsóbb termékek révén, az elérendő céllal arányos a korlátozás, a versenyt nem zárja ki és a specializáció ésszerű).

A klaszteren belül a specializációval kapcsolatban felmerülhet az a kérdés is, hogy az egyik tag tulajdonában levő szellemi terméket a másik tag meg kívánja vásárolni, a gyártás átvenni, esetleg egyesíteni a saját gyártásával, akkor ezt a versenyjog szempontjából hogyan kell megítélni. A Versenytanács szerint ezen adásvétel és piaci átrendeződés érinti a versenyt, azonban amennyiben megfelel az egyedi mentesítésnek, akkor a megállapodás nem esik tilalom alá.<sup>92</sup>

E témát vizsgálva felmerülhet továbbá a versenytilalmi megállapodás kérdése, vagyis hogy például a klasztertagok között védjegy átruházási megállapodást, valamint egy Adat és Receptátadási Szerződést követően vállalt megállapodás. A joggyakorlat akkor nem tekinti ezeket versenyjogellenesnek, amennyiben nem haladják meg azt az időt, ami szükséges a vevő piaci beilleszkedéséhez, valamint nem léik túl az értékesített vállalkozásrész értékesítése előtti működési területét sem áru, sem földrajzi értelemben.<sup>93</sup>

#### 4.2.9. Kutatás és fejlesztési összefogás

A klasztereknél általánosságban elmondható, hogy a kutatás-fejlesztés célzat szinte minden hálózat esetén megjelenik. Ennek gyakorlati alapja abban keresendő, hogy a cégek a kutatásra szánt összegek kumulációjával többet fordíthatnak eme tevékenységre. Megjegyzendő, hogy a NFÜ pályázat szintén honorálta, ha az akkreditált innovációs klaszter címre pályázóknál minél nagyobb arányban valósultak meg az összes kiadás között kutatás-fejlesztés-innovációs

<sup>91</sup> Vj-16/1998 Egis Gyógyszertár Rt. és tsai ügy

<sup>92</sup> Vj-1/1997 Caola Kozmetikai és Háztartási Vegyipari Rt.

<sup>93</sup> Vj-19/2004 HIPP és tsai ügy 22. pont, továbbá Elvi Állásfoglalások 90.

költségek, valamint minél nagyobb számban vannak jelen kutatási szervezetek, vagy például minél magasabb a PhD fokozattal rendelkezők száma.

Azonban nem szabad megfeledkeznünk arról a kézenfekvő tényről, hogy egy nagy létszámú klaszterben nehéz összefogni a tagokat, hogy mindannyian részt vegyenek a kutatás-fejlesztésben (természetesen nem lehetetlen, de nem jellemző). Ezt a feltételezésemet az NFÜ pályázat és a kutatás is megerősítette. Vagyis kijelenthető, hogy a klaszteren belül megvalósuló projekteknél az esetek döntő többségében a tagoknak csak egy része vesz részt. (Természetesen amikor a klaszteren belül csak kevés számú tag van, akkor célként jelenik meg, hogy mindenki vegyen részt a projektben.) A teljes összefogás helyett általában néhány tag fog össze egy-egy projekt elvégzésére, amelyhez gyakran projektársaságot is alapítanak.

A kutatásban rákérdeztem továbbá arra, hogy vajon külsős cégek csatlakozhatnak-e a klaszteren belül indult projektekhez? A válaszok nagyon különbözőek voltak, több válaszadó jelezte, hogy igen, azonban voltak akik azt válaszolták, hogy lehetőleg belső tagokkal kell megoldani a projektgenerálását, míg két esetben egyértelműen azt választ kaptam, hogy külsős tagok klaszter keretében létrejött projektben nem vehetnek részt. Ez utóbbi kijelentés különösen a korábban taglalt, piacról történő kizárás, és az ebből eredő versenykorlátozás, esetleg kizárás miatt érdekes.

Visszatérve a kutatásokhoz, az így létrejött eredményekkel a kutatásban résztvevők versenyelőnyhöz jutnak, amit együttműködés révén nem értek volna el. Ezért felmerül a versenykorlátozás lehetősége. A jogsértés megállapítását megelőzendő, erre az esetkörre az egyedi mentesség mellett csoportmentességi rendelet is vonatkozik, amit a Versenytanács is alkalmaz döntéseiben.

A Versenytanács a Vj-25/2002-ben<sup>94</sup> foglalkozott a mentesüléssel<sup>95</sup>. Ebben az ügyben két autógyártó kötött kutatás fejlesztési megállapodást szindikátusi szerződés keretében. A Versenytanács jelezte, hogy a megállapodás versenykorlátozó jellegű, mert mindkét fél egyedül is képes lett volna a fejlesztésre. A csekély jelentőségű megállapodás a szerződéssel érintett felekre nem volt alkalmazható, ezért kellett az 54/2002. (III. 26.), a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló kormányrendeletet kellett alkalmazni, amely szintén lehetőséget ad a mentesítésre. Eszerint mentesítés akkor ítélt meg, ha (1) a kutatás-fejlesztéshez mindkét fél hozzáfér, (2) mindkét fél hasznosíthatja a korábban megszerzett ismereteket, valamint az

---

<sup>94</sup> Vj-25/2002 Peugeot Citroen Automobiles S.A. és Toyota Motor Corporation-ügy

<sup>95</sup> Ekkor még a 84/1999. (VI. 11.) Kormány rendelet volt hatályban, a mentesülést ennek 3. § f) pontja határozta meg.

eredményeket, (3) gyártásába be lehet vonni alvállalkozóként harmadik személyeket, (4) a gyártás során nincsen meghatározva termékmennyiség, (5) nem határoz meg az eredményből kizárt fogyasztókat, valamint (6) szabadon beszerezhető (egyik fél sem nehezíti meg a másik fél, annak viszonteladóinak, illetve a fogyasztók termékhez történő jutását).<sup>96</sup>

#### 4.2.10. Inkubátorházak, Kutatási Központok létrehozása

Egyes klaszterek céljai között szerepel az, hogy növeljék a hozzájuk kapcsolódó régió versenyképességét. Ezt általában vállalkozásfejlesztésen, illetőleg olyan üzleti környezet kialakításával próbálják elérni, amely az adott területet vonzóvá teszi más vállalkozások számára. Ez döntő formában inkubátorházak, kutatási központok, esetleg ipari parkok létrehozása útján történhet, viszont nem szabad elfelejtenünk, hogy mindezen intézkedések sokkal hatékonyabban nyilvánulnak meg, ha a klaszter összefog a térség helyi önkormányzataival, vállalkozásaival és oktatási intézményeivel, mert ez alapján egy biztos, más cégek számára is vonzó piaci környezetet tud kialakítani.

#### 4.2.11. Pályázatokon történő közös részvétel

Ez utóbbi kérdés az egyik legelterjedtebb tevékenységi forma a klaszterek között, de egyben az egyik legkényesebb, legtöbb versenyjogi aggály is felvető tevékenység is a Versenytanács gyakorlatát vizsgálva. A klaszterben az azonos tevékenységi területen működő tagok gyakran összefognak azon célból, hogy egy-egy pályázaton közösen indulva azt nagyobb eséllyel nyerjék el. E magatartás támogatható a Versenytanács szerint is<sup>97</sup>, főleg olyan esetekben, amikor az összefogás nélkül egy-egy tag nem is tudna indulni a pályázaton.

Amiért mégis ki kell térnünk a Versenytanácsnak a pályázatok során tapasztalt kartellekkel kapcsolatos gyakorlatára az a tény, hogy a klaszteren belül előfordulhat, hogy a tagok egyeztetnek egymással, szenzitív információkat adnak át az esetleges alvállalkozóként bevonandó partnereknek. Tehát egy kommunikációs csatornát találhatunk. Amennyiben ezen információk azt váltják ki a tagokból, hogy a klaszteren belül egy másik pályázattal is indulnak, akkor felmerülhet az a gyanú, hogy a két pályázó tudott egymásról, és egymással

---

<sup>96</sup> A mentesség azonban nem feltétlen, a kivételeket az 54/2002. (III. 26.) Kormány rendelet 4. §-a tartalmazza.

<sup>97</sup> A versenytanács a Vj-24/2004. számú ügyben (Betonút és tsai) kimondta, az együttműködés önmagában nem tiltott, a gazdasági hatékonyságot elősegítő szükségszerű vállalkozói magatartás, de versenyjogilag rendeltetésellenessé válik, ha a Tpv. 11. §-át sérti.

egyeztetett ajánlatokkal érkezett. Az egyeztetett magatartás eredményeképpen a tagok felosztják maguk között a pályázatot<sup>98</sup>. A megállapodás végrehajtása érdekében vagy részt vesznek a közbeszerzésben, akár „támogató ajánlattal”<sup>99</sup>, akár „vesztő ajánlattal”<sup>100</sup>, akár „látszólagos versenyző ajánlattal”<sup>101</sup> vagy nem adnak be ajánlatot<sup>102</sup>, ennek ellentételezéséért pedig bevonják alvállalkozóként<sup>103</sup>. (Ezzel párhuzamosan az is megvalósulhat, hogy a leendő alvállalkozó csak ennek az ajánlattevőnek fog meghatározott termékeket értékesíteni a kérdéses közbeszerzési eljárással kapcsolatban.<sup>104</sup>) Természetesen minden ilyen és ehhez hasonló magatartás tilos.<sup>105</sup> A jogsértés megállapítható abban az esetben is, ha a nyertes ajánlattevő nem a megállapodásban részes vállalatokkal köt alvállalkozói szerződést, hanem a tulajdonosi kör szempontjából azonos érdekeltséggel rendelkező szervezetekkel.<sup>106</sup> A versenytanács emellett iránymutatást adott azokra az esetekre, hogy mikor valószínűsíthető a kartell: 1) ha a felek a pályázat beadása előtt alvállalkozói tárgyalásokat folytattak, 2) amelynek szükségességét a felek nem tudják igazolni 3) ha a fővállalkozó egyedül vagy másik nem versenytárs vállalatokkal is képes a munkát ellátni, 4) ha a versenytársak előzetesen elküldenek egymásnak alvállalkozói ajánlatot, 5) ha a tárgyalások során a felek között akarategyezség jön létre.<sup>107</sup>

A klaszteren belüli kommunikációnak mindezekén felül azonban van egy további „eredménye” a versenytanács nem csak a közvetlen, hanem közvetett bizonyítékok alapján is megállapítható, ha azok zárt logikai láncot alkotnak, amellyel a jogsértését elkövetését tanúsítják<sup>108</sup>, így amennyiben klaszterekkel esetében közös pályázattal (vagy egyéb jogsértő magatartással kapcsolatban) folytat vizsgálatot a Versenyhivatal, akkor a szervezeten belüli kommunikációt vélelmezni lehet, és az eljárás alá vontaknak kell bizonyítani, hogy a párbeszéd a vizsgált témákra nem terjedt ki. E vélelem véleményem szerint hasonlít arra

---

<sup>98</sup> Vj-24/2004. Betonút és tsai ügy, Vj-56/2004 Adeptus Rt. és tsai ügy, Vj-74/2004 Construm Építőipari Fővállalkozó Kft és tsai ügy,

<sup>99</sup> Vj-20/2005 SAP Hungary és Synergon-ügy 85. pont

<sup>100</sup> Vj-40/2005 KFKI Számítástechnikai Zrt. ügy 179. pont

<sup>101</sup> Vj-162/2004 SAP Hungary Rendszerek és tsai ügy 2. pont, Vj-97/2006 Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt. és társai ügy 2. pont

<sup>102</sup> Vj-40/2005 KFKI Számítástechnikai Zrt. ügy 196. pont és 208. pont

<sup>103</sup> Vj-40/2005 (KFKI Számítástechnikai Zrt. ügy) 182. pont

<sup>104</sup> Vj-81/2006 (Kortex Mérnöki Iroda Kft. és társai ügy) 57. pont

<sup>105</sup> Vj-27/2003 (Betonút Szolgáltató és Építőipari Részvénytársaság és társai ügy) A döntés szerint tilos minden olyan magatartás, amely a közbeszerzési eljárás két lényeges elvét, a „nyertes mindent visz”, „vesztés mindent elveszít” elveket sérti. Tehát minden olyan megállapodás, vagy összehangolt magatartás, melynek az a célja vagy hatása, hogy a piaci szereplők önálló döntéseiből eredő kockázatot csökkentse vagy kizárja, nyilvánvalóan korlátozza a versenyt. 253. pont

<sup>106</sup> Vj-66/2006 (BAU ART Marcali Építész Iroda Bt. és társai ügy) 35. pont

<sup>107</sup> Vj-80/2006 Synergon Informatikai Rt és tsai ügy

<sup>108</sup> Vj-130/2006 Strabag Építőipari Zrt és tsai 355. pont.

bizonyítási kényszerre, amely akkor áll a tagok előtt, amikor valamilyen versenyjogsértő megbeszélésen vesznek részt úgy, hogy ők a döntés meghozatalában nem vettek részt: ha egy vállalkozás részt vett a vállalkozások versenyjogi előírásokba ütköző megbeszélésén, akkor e szervezetnek kell egyértelműen bizonyítania, hogy a megbeszélésen való részvétele mentes volt minden versenyellenes jellegtől.<sup>109</sup>

Összegezve, tekintettel a klaszteren belüli kommunikációs csatornára semmiképpen nem szerencsés, ha a klasztertagok egy pályázatra két vagy több csoportban adnak be ajánlatokat, mert az eset összes körülményeire is figyelemmel, könnyen felmerül az egymással egyeztetett pályázatok vélelme.<sup>110</sup>

#### 4.2.12. Díjak, kitüntetések létrehozása

Némely vizsgált klaszter esetében különös hangsúlyt fektettek arra, hogy a klaszter céljai között szerepeltessék a klaszter működési területét jelentő iparágban egy szakmai díj létrehozására irányuló tevékenységet, amelyet a klaszter meghatározott szerve, vagy más szerv ítélhet oda a szakma legjobbjainak. A díjalapítás társadalmilag üdvözlendő magatartás, és versenyjog szempontjából sem merül fel ezzel kapcsolatos jogi aggály.

## 5. Záró gondolatok

Hazánkban jelenleg a klaszteresítés/klaszteresedés időszaka zajlik. A hálózatokban pontosan meghatározott keretek között működnek együtt a tagok közös céljaik elérése érdekében. Ennek keretében belső és külső tevékenységekben dolgoznak együtt, amelyek közül – különösen az egyes célokat is figyelembe véve – komoly versenyjogi aggályok is felmerülnek.

A versenytanács jelenlegi gyakorlatát vizsgálva kijelenthetjük, hogy habár még nem hozott klasztereket elmarasztaló ítéleteket, azonban korábbi döntéseiből levezethetők bizonyos megállapítások, amelyek irányadóak a klaszterek versenyjogilag aggályos tevékenységeire illetve magatartásaira is.

---

<sup>109</sup> Vj-102/2004 ABB Power Technologies Management Ltd és tsai ügy 275. pont

<sup>110</sup> A vélelem fennállása azért is különösen fontos, mert a ennek értelmében a klaszterek esetén valószínűsíthető lehet a párbeszédet.

A tanulmányban vizsgált magatartások közül elsősorban az klaszteren belüli kommunikáció, a pályázatok koordinálása, a beszerzések és értékesítések koordinálása és a specializáció vethet fel versenyjogi aggályokat, azonban ezeket esetről-esetre kell vizsgálni, hogy eldönthessük, hogy tényleg került-e sor versenyjogi jogsértésre, továbbá hogy helye lehet-e a csekély jelentőségű megállapodás megállapításának, vagy esetleg valamely csoportmentességi rendelet alkalmazásának vagy egyedi mentesítésnek.

A klaszteren belüli tevékenység vizsgálatakor érdemes kitérnünk a klaszteren belüli információáramlás vélelmére. Álláspontom szerint, amennyiben egy piacon a klasztertagok párhuzamos magatartást tanúsítanak, akkor – természetesen mérlegelve az eset összes körülményét – vélelmezni lehet az összehangolt magatartás megvalósítását.

Jogsértés gyanúja esetén szintén esetről esetre kell vizsgálnia klaszter belső szerveivel kapcsolatos versenyjogi vonatkozásokat is, itt elsősorban a tagdíjra és egyéb díj jellegű szolgáltatásokra, a kizárás szabályaira, a szervezet működését meghatározó alapvető szabályokra, valamint a klaszter döntéseire kell gondolnunk.

Összegzésképpen elmondható, hogy a klaszterek léte számos esetben felvet versenyjogi vonatkozásokat, amelyekre különös figyelemmel kell lenni. Ennek ellenére a piaci szereplők ilyen módon történő együttműködése mind jogi, mind gazdasági szempontból hasznos, ezért alapításukat és működésüket célszerű támogatni, és lehetőséget kell adni nekik, hogy tevékenységeiket a versenyjogi jogszerűség keretei között valósítsák meg.

## **6. Irodalomjegyzék**

### **6.1. Felhasznált GVH döntések**

Vj-1/1997 Caola Kozmetikai és Háztartási Vegyipari Rt.

Vj-20/1997 HUMÁN Oltóanyagtermelő és Gyógyszergyártó Rt. és tsa ügy

Vj-30/1997 Opel és tsai ügy

Vj-88/1997 Hollywood Foto Kft. ügy

Vj-100/1997 Magyar Atlasz Biztosító ügyben

Vj-162/1997 MADOF ügy

Vj-16/1998 Egis Gyógyszertár Rt. és tsai ügy

Vj-57/1998 Henkel Magyarország Kft. és tsai ügy  
Vj-101/1998 Philip Morris Magyarország Kft. és társai ügy  
Vj-148/1998 Magyar Könyvvizsgálói Kamara ügy  
Vj-153/1998 Frey Import Kft. ügy  
Vj-172/1998 Gyermekholmik kartell ügy  
Vj-111/1999 Magyar Pénztárszövetség és tsai ügy  
Vj-116/1999 Győri Keksz ügy  
Vj-64/2000 Délhús és társai ügy  
Vj-91/2000 Shell Gas Hungary Rt ügy  
Vj-101/2000 Innovatív Gyógyszergyártók Egyesülete és tsai ügyben,  
Vj-135/2001 Avanti Rt és a Prímagáz Hungária Ipari és Kereskedelmi Rt ügy  
Vj-145/2001 Balaton környéki éttermek ár-kartellje  
Vj-7/2002 Rónahír Észak-alföldi Hírlapkereskedelmi Rt. és tsai ügy  
Vj-13/2002 Deko-Apple és tsai ügy  
Vj-20/2002 CBA ügy  
Vj-25/2002 Peugeot Citroen Automobiles S.A. és Toyota Motor Corporation-ügy  
Vj-45/2002 Magyar Posta Rt. ügy  
Vj-70/2002 Budapesti Kulturális Szolgáltató Kft. és tsai ügyben  
Vj-72/2002 TRANS HOLDING GROUP és tsai ügy  
Vj-96/2002 Európa-Pék Export Import Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. és tsai ügy 28. pont  
Vj-97/2002 ATI Megyei Autóközlekedési, Turbo Gépjárművezető-Képző Kft. és tsai ügy  
Vj-111/2002 Nagyatád és Vidéke és tsai ügy  
Vj-27/2003 Betonút Szolgáltató és Építőipari Részvénytársaság és társai ügy  
Vj-34/2003 Magyar Pékszövetség és társai ügy  
Vj-19/2004 HIPP és tsai ügy  
Vj-24/2004 Betonút és tsai ügy  
Vj-30/2004 Delta Unió Kft és tsai ügy  
Vj-47/2004 Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése ügy  
Vj-56/2004 Adeptus Rt. és tsai ügy



Vj-74/2004 Construm Építőipari Fővállalkozó Kft és tsai ügy  
Vj-93/2004 Magyar Gyógyszerész Kamara ügy  
Vj-98/2004 Magyar Alkotóművészek Országos Egyesülete és tsai ügy  
Vj-102/2004 ABB Power Technologies Management Ltd és tsai ügy  
Vj-156/2004 Unilever Magyarország Kft és tsai ügy  
Vj-162/2004 SAP Hungary Rendszerek és tsai ügy  
Vj-178/2004 AudiPont Kft ügy  
Vj-180/2004 Magyar Ügyvédi Kamara ügy  
Vj-16/2005 Magyar Könyvvizsgáló Kamara ügy  
Vj- 20/2005 Sap Hungary Rendszerek és tsai ügy  
Vj-28/2005 Pesti Est Kiadói és Kulturális Szolgáltató Kft ügy  
Vj-40/2005 KFKI Számítástechnikai Zrt. ügy  
Vj-51/2005 Allianz Hungária Biztosító és tsai ügy  
Vj-83/2005 Váci utcai valutaváltók ügy  
Vj-92/2005 nyíregyházi taxikartell ügy  
Vj-173/2005 Allianz Hungária Biztosító és tsai ügy  
Vj-199/2005 Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft és tsai ügy  
Vj-26/2006 Magyar Pékszövetség és tsai ügy  
Vj-66/2006 BAU ART Marcali Építész Iroda Bt. és társai ügy  
Vj-80/2006 Synergon Informatikai Rt és tsai ügy  
Vj-81/2006 Kortex Mérnöki Iroda Kft és tsai ügy  
Vj-97/2006 Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt. és társai ügy  
Vj-130/2006 Strabag Építőipari Zrt és tsai ügy  
Vj-152/2006 BÉT ügy  
Vj-166/2006 LCP Systems Kft és tsai ügy  
Vj-33/2007. Magyar Gyógyszerészek Szövetsége ügy  
Vj-57/2007 Pass Hungary Kft  
Vj-58/2007 Magyar Pékszövetség és tsai ügy  
Vj- 1/2008 Magyar Ingatlanszövetség ügy

Vj- 36/2008 Magyar Újságírók Országos Szövetsége ügy

Vj-42/2008 Léthé Temetkezési Kft és tsai ügy

Vj-51/2008 Magyar Országos és Budapesti Fodrász Ipartestület ügy

## 6.2. Felhasznált irodalom

Dr. Dankó László: Kárpátok Beszállítói Klaszter,  
[http://www.zemplen.hu/rva/klaszter\\_elemei/elotanulmany.pdf](http://www.zemplen.hu/rva/klaszter_elemei/elotanulmany.pdf)

Héjj Tibor, dr. Matuz János, Héjj Rita: Tanuljunk könnyen, gyorsan „klaszterül”, in: Harvard Business Review – Magyar kiadás, 2008. május

Dr. Károlyi Géza: Klaszter, mint a köz és versenyszféra együttműködési formájának sajátossága, előadás a „Quo vadis ius societate Hungaricum, Társasági jogunk múltja, jelene és jövője” című konferencián, Szeged, 2008. 10. 16.

Klaszterek Magyarországon – fejlődési kilátásaik, szerepük a KKV-k fejlődésében, növekedésében, Készítette: Netwin Üzleti Tanácsadó Kft., Budapest, 2007., 75. o.

Lengyel Imre: A klaszterek alapvető jellemzői, in: Lengyel I.- Rechnitzer J. (szerk): A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben, RégioArt, Győr, 2002.

Dr. Nagy Csongor István: [A consilieri is büntethető](http://www.jogiforum.hu/versenyjog/blog/3), <http://www.jogiforum.hu/versenyjog/blog/3>

Dr. Nagy Csongor István: Kartelljogi kézikönyv, HVG ORAC Lap- és könyvkiadó Kft, Budapest, 2008.

Regional Cluster in Europe,  
[http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2002\\_report3\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2002_report3_en.pdf)

Salgó László Péter: A klaszterek sajátosságai, különös tekintettel kartelljogi jellemzőikre

Új Magyarország Fejlesztési Terv, *Pályázati Felhívás és Útmutató*

Új Magyarország Fejlesztési Terv, *Pályázati Felhívás és Útmutató, Dél-alföldi Operatív Program keretében Klaszter menedzsment szervezetek létrehozása, megerősítése*; Kódszám: DAOP -2008/1.2.1

### 6.3. Folyóiratok

Heti Világgazdaság, XXXII. Évfolyam 1613. szám (2010. 05. 01.)

Munkaadó Lapja, VII. évfolyam 10. szám, elérhető: <http://a-munkaadolapja.cegnet.hu/2001/10/klaszterek-magyarorszagon>