

Téma:

**SZAKPOLITIKAI TANULMÁNY –
KKV-FEJLESZTÉS**

Időszak:

2013. január

Dátum:

2013. február 28.



SZÁZADVÉG
ALAPÍTVÁNY



SZÁZADVÉG
Gazdaságkutató zrt.



STRATEGOPOLIS
KÖMÖRÖSÉNYI TÁRSASÁG ÉS SZAKPOLITIKAI KUTATÓ KFT.

Az anyag az NFM_SZERZ/378/1 (2012) számú
szerződés teljesítésére készült.

Tartalom

1.	Vezetői összefoglaló	1
2.	Monitoring – A KKV szektor általános jellemzése	3
2.1	A KKV szektor általános reálgazdasági környezete.....	3
2.2	Vállalkozások száma.....	4
2.3	Konjunktúra adatok.....	5
2.4	Vállalkozásfejlesztési eszközök, politikák és intézményrendszer	8
2.4.1	Szabad vállalkozási zónák: a munkaerőre rakódó terhek további csökkentése.....	8
2.4.2	Kiva, kata: kivárás.....	8
2.4.3	KKV-k számára kedvezően változott a közbeszerzési szabályozás	9
2.4.4	Az európai KKV-k finanszírozáshoz való hozzájárulásának javításáról	9
3.	Elemzés	11
3.1	Lehetőség a kkv-knek: zárt innováció helyett nyitott innováció paradigmája	11
3.2	Vállalkozó kutatók	16

1. Vezetői összefoglaló

Tavaly a GDP termelése visszaesett, éves szinten 1,7 százalékos volt a csökkenés. **A KKV szektor növekedési kilátásai kedvezőtlenek, a konjunktúra felmérések az üzleti várakozások jelentős ingadozását tükrözik.**

A K&H és GfK legutóbbi KKV konjunktúra felmérése jelentős bizonytalanságot tükröz. Az index történetében soha nem látott ingadozás figyelhető meg: a 2012-es első negyedév növekedését, majd a második negyedév csökkenését követően harmadik negyedévben javulni tudott az index. Ezt a kismértékű javulást 5 százalékpontos romlás követte, azaz nem volt két negyedév, amikor azonos előjelű változások történtek volna. A különböző ágazatokat tekintve az előző negyedévvel szemben jelenleg – pontosan az eddig legoptimistább – mezőgazdasági cégek tekinthetőek a legpesszimistábbaknak, míg a szolgáltatókat kismértékű hangulatjavulás jellemzi.

Az Európai Unió tagországaiban végzett bizalmi felmérések szerint januárban kissé javultak a várakozások az építőiparban, míg a kiskereskedelemben és feldolgozóiparban tevékenykedő vállalkozások indexe érdemben nem változott. Magyarországon az építőiparban szintén felfedezhető egy kisebb mértékű pozitív elmozdulás és a foglalkoztatási hajlandóságban is mérhető a várakozások javulása.

A kormány januári döntésével véglegesítette az ún. szabad vállalkozási zónák listáját. A kormány elsősorban új munkahelyek teremtését várja a döntéstől. A lépés illeszkedik a munkaerőt terhelő adók és járulékok csökkentésére irányuló (kiva) illetve a különböző kedvezmények körének szélesítését célzó (START program, Munkahelyvédelmi akcióterv, Szabad Vállalkozói Zónák kijelölése) elképzelésekbe. **A KKV szektor növekedési feltételein biztosan javít az intézkedés, tényleges bővülés azonban a kereslet emelkedésétől várható.** Az intézkedések ugyanakkor – szigorú ellenőrzések és szankciók bevezetésével párhuzamosan – a fekete- és szürke foglalkoztatottság csökkenését segíthetnék.

Januárban jelent meg az **Európai Parlament KKV-k finanszírozáshoz való hozzájárásának javításáról** szóló állásfoglalásra irányuló indítványa. A dokumentum **alternatív pénzügyi eszközök alkalmazását javasolja a tagállamoknak.** Magyarországon a következő programozási időszakban, a gazdaságfejlesztési eszközök között ezzel összhangban ki kell szélesíteni a 2007-2013-as időszakban még csak szűkebb körben elérhető pénzügyi eszközök körét (visszatérítendő támogatások helyett visszatérítendő eszközök: támogatott hitel, hitelgarancia stb.).

A kis- és középvállalkozások szerepe a tudás-intenzív gazdaságban fontos versenyképességi tényező mind a nemzetgazdaság egésze szempontjából, mind a szűkebb értelemben vett KKV szektor szempontjából. Az innovációs folyamatban jelentős szerkezeti változások

történtek a nyolcvanas évek eleje óta. A zárt – vállalaton belüli – innovációs paradigmát felváltotta a nyílt innováció folyamata. A nyílt innovációban nagyobb szerep és lehetőség jut a különböző részfolyamatokat felvállaló kisebb vállalkozásoknak. **Ezzel összhangban az innovációs és kkv-fejlesztő politikáknak is egy támogató innovációs környezet kialakítására kell törekednie (amibe több vállalkozás megfelelő hálózatot alkotva bekapcsolódhat), ahelyett, hogy egy-egy nagyobb cég kutatás-fejlesztési vagy innovációs tevékenységét támogatná.**

A kutatóhelyi innovációk üzleti alkalmazásának lehetőségével kapcsolatban alapvető probléma, hogy **hazánkban a kutatóhelyi és különösen az egyetemi kutatóhelyi innovációk vállalkozási hasznosításában komoly lemaradásunk van a fejlettebb európai országokkal szemben.** Mivel pontosan ezek a vállalkozások rendelkeznének nagy növekedési potenciállal, illetve érdemi hozzáadott érték termelő képességgel, ezért a vállalkozásfejlesztési beavatkozásoknak egyik potenciális célpontja lehetne ez a terület. A kutatók vállalkozóvá válását komplex vállalkozásfejlesztési programokkal érdemes ösztönözni.

2. Monitoring – A KKV szektor általános jellemzése

2.1 A KKV szektor általános reálgazdasági környezete

Tavaly a GDP termelése visszaesett, éves szinten 1,7 százalékos volt a csökkenés. Az ipari termelés jelentős csökkenéssel zárta az évet, decemberben az egy évvel korábbinál 7,6%-kal volt alacsonyabb a kibocsátás. A kis- és középvállalkozások szempontjából ezek az adatok két szempontból bírnak jelentőséggel. Egyrészt a fenti mutatók tartalmazzák a kkv szektor teljesítményét, másrészt jelzik, hogy egyelőre a nagyobb vállalatok növekedése sem látható, amire a kisebb cégek rá tudnának kapcsolódni.

A növekedési fordulat egyik elengedhetetlen feltétele a beruházások növekedése lenne, azonban az eddig közölt adatok szerint 2012 első három negyedében a beruházások csökkentek. A közszférában nagyobb volt a csökkenés, mint a versenyszférában, de a gazdasági teljesítmény javulásához szükséges fordulat ezen a területen nem látszik.

Az Euler Hermes hitelbiztosító januárban közölt felmérésében¹ több ezer magyar cég csődjére számít. A hitelbiztosító szerint emelkedik a fizetéseképtelenségek száma, ami együtt jár a finanszírozási feltételek szigorodásával és a kockázatvállalási hajlandóság csökkenésével. „Magyarország egyre jobban leszakad nem csak Nyugat-Európától, de a térségbeli referenciaállamoktól is.” - olvasható a jelentésben. A "papíron" rendben működő vállalkozások - vagyis azon cégek, amelyek nem állnak a cég megszűnéséhez vezető eljárás alatt (pl. felszámolás, végelszámolás, csődeljárás) - aránya jól mutatja, hogy hosszú távon mely ágazatok a stabilabbak.

¹ A globális elemzés kivonata: http://www.eulerhermes.com/mediacenter/news/Lists/NewsDocuments/1189-1990_E_extract.pdf. A Magyarországra vonatkozó adatokat a portfolio.hu idézi (http://www.portfolio.hu/vallalatok/kkv/magyar_cegek_ezrei_huzhatjak_le_a_rolot_2013-ban.178741.html)

1. A „PAPÍRON” RENDBEN MŰKÖDŐ VÁLLALKOZÁSOK ARÁNYA A CÉGBÍRÓSÁGNÁL REGISZTRÁLT ÖSSZES VÁLLALKOZÁSBÓL

Mezőgazdaság	83%
Infokommunikáció	79%
Logisztika	77%
Feldolgozóipar	74%
Építőipar	70%
Pénzügy, biztosítás	69%
Kereskedelem	66%
Vendéglátás, turizmus	62%
Ingatlanügyek	60%

Forrás: Euler Hermes

A felvázolt tendenciák mellett vannak jól prosperáló cégek is a szektorban, amelyek a válságból megerősödve kerültek ki. A hitelbiztosító adatai is bizonyítják, hogy egyre proaktívabbak a vállalkozások, és a kockázatkezelés részeként bebiztosítják magukat az esetleges negatív események bekövetkezése ellen.

2.2 Vállalkozások száma

Novemberben közel 1000-rel nőtt a regisztrált gazdasági szervezetek száma a KSH adatai szerint. A korábbi időszakokhoz hasonlóan a növekmény gyakorlatilag a 0 fős és ismeretlen létszámú kategóriában realizálódott. A nagyobb vállalkozások száma alig változott.

2. A REGISZTRÁLT VÁLLALKOZÁSOK SZÁMA LÉTSZÁM-KATEGÓRIÁK SZERINT, 2012

Időszak	0 fős és ismeretlen létszámú	1–9 fő	10–19 fő	20–49 fő	50–249 fő	250 fő és több	Összesen
J	470 047	1 142 384	21 349	10 255	4 611	873	1 649 519
F	475 406	1 138 433	21 358	10 266	4 630	874	1 650 967
M	475 855	1 138 410	21 379	10 280	4 640	876	1 651 440
A	477 189	1 138 195	21 369	10 262	4 646	875	1 652 536
Mj	479 175	1 137 512	21 333	10 254	4 652	877	1 653 803
Jú	480 852	1 136 852	21 323	10 246	4 656	878	1 654 807
Jl	483 637	1 136 422	21 286	10 236	4 658	878	1 657 117
Au	486 415	1 136 416	21 270	10 225	4 665	878	1 659 869
Sz	487 487	1 137 405	21 279	10 225	4 674	874	1 661 944
O	489 305	1 137 174	21 245	10 213	4 689	872	1 663 498
N	490 386	1 137 037	21 249	10 203	4 698	874	1 664 447

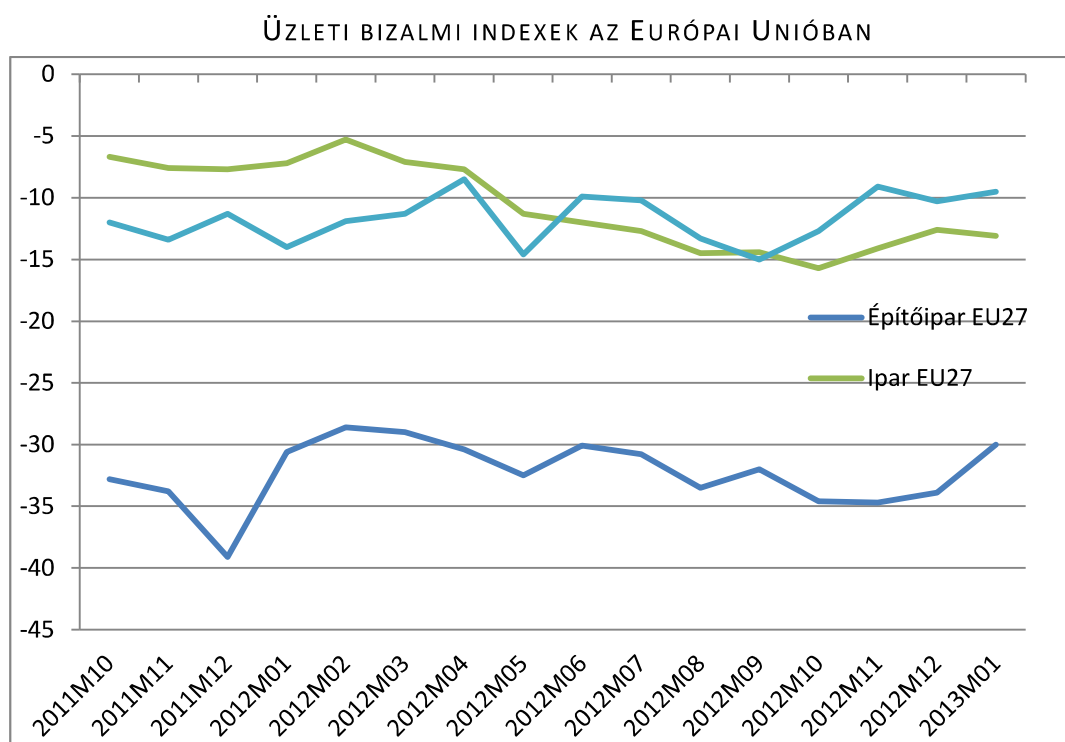
Forrás: KSH

Az Opten Informatikai Kft. februári közlése² szerint januárban 2401 cég szűnt meg Magyarországon, 61 százalékkal több mint tavaly ugyanebben az időszakban. Az elmúlt három hónapban folyamatosan csökkent a működő cégek száma. Mindezzel párhuzamosan – az informatika cég adatai szerint – az új cégek bejegyzése is visszaesett tavaly. A nyilvántartásból törölt cégek számának tavalyi növekedését ugyanakkor a NAV aktív „szűrő” tevékenységes is magyarázza. 2012 január 1-től ugyanis számos új eszközzel bővült az adóhatóság ellenőrzési eszköztára. A kockázatosnak minősített cégek bejegyzését akadályozhatja meg a hatóság illetve kezdeményezheti azok törlését.

2.3 Konjunktúra adatok

Az Európai Unió tagországaiban végzett bizalmi felmérések szerint januárban kissé javultak a várakozások az építőiparban, míg a kiskereskedelemben és feldolgozóiparban tevékenykedő vállalkozások indexe érdemben nem változott.

² http://www.opten.hu/ismerteto/cikkek.html#cikk0205_mar_trendszeru



Forrás: Eurostat

A magyarországi vállalkozások körében folytatott GKI-Erste felmérés szerint a fogyasztói és üzleti bizalmat jelző index csúcspontját érte el az év elején.³ A javulás mögött ugyanakkor a fogyasztói bizalmi index javulása fedezhető fel, az üzleti élet szereplőinek várakozásai nem jeleznek érdemi javulást. Az üzleti bizalmi index értéke a tárgyidőszakban nem változott.

Összességében a legjellemzőbb megállapítások az alábbiak:

- Az építőipari bizalmi index kismértékben javult, azonban még ennek ellenére sem érte el a novemberi értéket.
- A foglalkoztatási hajlandóság az iparban – különösen a KKV-szektorban - javult, addig a szolgáltató cégeknél (és kissé a kereskedelemben) is kedvezőtlenebb lett. Az építőiparban nem változott a munkaerő-felvételi szándék.
- A lakosság közérzete javuló tendenciát mutat. A munkanélküliségtől való félelem csökkenése tovább tart. A GKI fogyasztói bizalmi index az eddigi novemberi, decemberi lassú emelkedés után, számottevően gyorsabb ütemben nőtt tovább (másfél éves maximumát elérve).

Összességében az üzleti döntéshozók optimizmusa alig változott, míg a lakosság optimizmusa komolyabb mértékben növekedett.

³ http://www.gki.hu/sites/default/files/users/Petz%20Raymund/konj_1301.pdf

A Kopint-Tárki negyedik negyedéves jelentésében⁴ fenntartja a GDP 2013-as alakulására vonatkozó előrejelzését, amely szerint a gazdasági növekedés a stagnálás közeli állapotban lesz 2013 során. Véleményük szerint a gazdaság egyetlen húzóereje folyamatosan csökkenő módon a felhasználási oldalon a nettó export, a termelési oldalon kizárólag a feldolgozóipar bővülése várható. A prognózis 2013-ra az elmúlt évihez hasonló, bár attól némileg kissé javuló ipari teljesítményt vetítenek előre, amely szerint az idei csökkenési tendencia megfordul, jövőre az ipar hozzáadott értékének 1% körüli növekedése prognosztizálható, míg az építőipar továbbra sem képes kilábalni a válságból, maximuma csökkenés üteme lassul a 2012-es 5%-os visszaesés után 2013-ra 3% körüli érték várható.

Jelen időszakban egyetlen rendszeresen megjelenő KKV konjunktúra-felmérés, a K&H és GfK KKV bizalmi indexe került aktualizálásra.⁵

Úgy tűnik, hogy továbbra sem mutat egyértelmű irányt a hazai vállalkozások várakozásait mutató index. Sőt, az index történetében soha nem látott bizonytalanság jellemzi az várakozásokat – a 2012-es első negyedév növekedését, majd a második negyedév csökkenését követően harmadik negyedévben javulni tudott az index. Ezt a kismértékű javulást 5 százalékpontos romlás követte, azaz így nem volt két negyedév, amikor azonos előjelű változások történtek volna.

A jelenleg tapasztalható pesszimista hozzáállást a megkérdezettek főként a közterhek magas szintjével, a bankok nem megfelelő hozzáállásával, a vállalati hitelkamatok magas szintjével és a nehezen kiszámítható gazdaságpolitikával magyarázzák. A válaszok alapján csökkent a szektor terhelő közterhek, a gazdaságpolitika és a versenyhelyzet kedvező változásában bízók aránya.

A fentiek következtében az 500 hazai mikro-, kis- és középvállalkozás vezetőinek megkérdezésén alapuló K&H kkv bizalmi index 5 pontos csökkenést követően jelenleg -35 ponton áll. (A legutóbbi felmérés 2012. november 30. és december 12. között történt.) Érdekes tendencia, hogy az eddig ismertekkel párhuzamosan a munkaerőpiaci várakozásokra vonatkozó részindex közben jelentősen javult. A kedvező változás mögött – a közölt adatok alapján – az állhat, hogy nőtt a bérek emelkedésére számítók aránya. A korábbi 22 százalékról 28 százalékra emelkedett azon válaszadók aránya, akik a szektorban tapasztalható keresetek pozitív elmozdulására számítanak.

A különböző ágazatokat tekintve az előző negyedévvel szemben jelenleg – pontosan az eddig legoptimistább – mezőgazdasági cégek tekinthetőek a legpesszimistábbaknak, míg a szolgáltatókat kismértékű hangulatjavulás jellemzi. Az árbevétel szerinti bontás alapján minden kategóriában romlás mutatkozik, ugyanakkor egyértelműen az látható, hogy a

⁴ <http://www.kopint-tarki.hu/kiadvanyaink/konj/konj1204.pdf>

⁵

https://www.kh.hu/publish/kh/hu/khcsoport/sajtokozlemeney/2013/2013_I_negyedev/bizonytalanok_a_hazai_vallalkozasok.html

cégméret növekedésével a jövőbe vetett bizalom egyre nagyobb mértékben csökken, de még mindig igaz az az állítás, hogy minél kisebb egy vállalkozás, attól pesszimistábban tekint a jövőbe.

2.4 Vállalkozásfejlesztési eszközök, politikák és intézményrendszer

2.4.1 Szabad vállalkozási zónák: a munkaerőre rakódó terhek további csökkentése

A kormány januári döntésével véglegesítette az ún. szabad vállalkozási zónák listáját. Az ország társadalmi-gazdasági leszakadással leginkább érintett 47 térsége kapja meg a jövőben a különböző kedvezményekre jogosító címet. Egyedi kormánydöntésekkel a későbbiekben további zónákról dönthet a kormány.

A szabad vállalkozói zóna fogalma 2013-ban jelent meg a szabályozásban. A zónák összefoglalják a fejlesztési, beruházási, foglalkoztatás- és adópolitikai kedvezményeket. A vállalkozói zónában felvett új munkavállalók után – amennyiben a cég a társasági adóról és osztalékadóról szóló törvény szerint fejlesztési adókedvezményre is jogosult - az első két évben nem kell 27 százalékos szociális hozzájárulást fizetni (bruttó 100 ezer forintig). A harmadik évtől pedig csak 14,5 százalékot kell fizetni az alkalmazottak után.

A kormány elsősorban új munkahelyek teremtését várja a döntéstől. A munkaerőt terhelő adók és járulékok csökkentésére irányuló lépések (kiva) illetve a különböző kedvezmények körének szélesítése (START program, Munkahelyvédelmi akcióterv, Szabad Vállalkozói Zónák kijelölése) mindenképpen fontos lépés a KKV szektor növekedési feltételeinek javítása érdekében. A piaci visszajelzések szerint egyértelműen kedvezően értékelik a lépéseket, a növekedést azonban elsősorban a kereslet élénkülésétől lehet várni. Új munkaerőt új megrendelések mellett vesznek fel, a munkaára rakódó terhek csökkentésével nem várható, hogy a vállalkozások a munkaintenzívebb termelés felé fordulnak (gépeket váltanak ki élő munkaerővel).

Az intézkedések ugyanakkor fehérethetik a gazdaságot, amennyiben „vonzóbbá” teszik a munkaerő bejelentését. Ez azonban csak szigorúbb ellenőrzések és büntetések terhe mellett lehet igazán hatásos.

2.4.2 Kiva, kata: kivárás

A KKV-k számára bevezetett két új adónem (kiva, kata) a vártnál kevésbé volt népszerű. Bár az Európai Unió több stratégiai programjában is megfogalmazza az elvárást a pénzforgalmi szemléletű adózás elterjesztése mellett, az elmúlt év végén bemutatott két egyszerű adónem

nem azonos mértékben volt vonzó a magyar cégek számára. Bár a kata-ba több mint 50 ezren jelentkeztek, a kiva-ba alig 10 ezren.

A piacon több találgatás látott napvilágot a lehetséges okokról, melyeket az alábbiakban lehet összefoglalni:

- a szabályozás év végi gyakori pontosítása miatt inkább a kivárás mellett döntöttek a cégek;
- a megtakarítás mértéke nem volt akkora, hogy megérje áttérni a legtöbb vállalkozásnak;
- a fekete- és szürke-foglalkoztatás mellett a bérköltségekre rakódó kedvezőbb adóterhelés sem elég vonzó.

A K&H és GfK januári felmérés szerint a vállalkozások kivárnak, a szabályozás „letisztulását” követően dönthetnek az egyszerűbb adózási forma választása mellett.

2.4.3 KKV-k számára kedvezően változott a közbeszerzési szabályozás

2012-ben emelkedett a hazai közbeszerzési eljárásokon sikeresen induló KKV-k aránya. Az NFM közlése szerint a nemzeti eljárásrendben lebonyolított tenderek 90 százalékán hazai KKV-k nyertek az elmúlt évben. Az NFM közleménye szerint az új közbeszerzési rendszer részeként – Magyarországon először – két ellenőrzési rendszer is kiépült 2011-ben. Az uniós és a hazai költségvetési forrásokból megvalósuló közbeszerzések teljes és több szempontú vizsgálatának célja többek között a túlzott mértékű és a versenyt korlátozó alkalmassági előírások visszaszorítása, az igazolási módok szabályszerű előírásának támogatása. Az előzetes és a folyamatba épített ellenőrzés mellett az új törvény hatályba lépésével a Közbeszerzési Hatóság a korábbi gyakorlat szerint ismét előzetesen ellenőrzi a közbeszerzési eljárásokat megindító hirdetményeket.

2.4.4 Az európai KKV-k finanszírozáshoz való hozzájutásának javításáról

Januárban jelent meg az Európai Parlament, KKV-k finanszírozáshoz való hozzájutásának javításáról szóló állásfoglalásra irányuló indítványa⁶. A indítvány indoklása megállapítja, hogy a KKV-k a válság alatt kiszolgáltatott helyzetbe kerültek. A hitelkínálati oldalon legalább két tényező szerepe volt meghatározó. Egyrészt óvatosabbá váltak a hitelnyújtók, így a KKV-k nehezebben jutottak külső forrásokhoz. Másrészt a tagállamok és az Unió a pénzügyi szabályozás szigorításával válaszolt a pénzügyi válságra (elsősorban tőkekövetelmények

⁶<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2013-0001+0+DOC+XML+V0//HU>

emelésével). Ezek az intézkedések intézményi oldalról is óvatosságra illetve a kockázatok minimalizálására „szorították” a hitelnyújtókat.

A legnagyobb probléma azonban az – és ezért számítanak igazán kiszolgáltatottnak a KKV-k – hogy ezek a vállalkozások egy hosszú „szállítási életciklus” végpontjai, azaz ők szenvedik el a késedelmes fizetéseket. Ezek a feszültségek viszont csak stabil külső finanszírozással menedzselhetők.

Az indoklás összefoglalja a legfontosabb megoldási javaslatokat:

- KKV-k és hitelnyújtók közötti jobb együttműködés;
- KKV-k pénzügyi helyzetének rendszeres nyomonkövetése;
- a hitelnyújtók által mind gyakrabban elvárt személyes garanciák intézményesítése – egyértelmű szabályok megfogalmazása;

egyértelmű szabályok a hitel lejárat előtti visszafizetésre.

A Parlament „üdvözlí” a Bizottság javaslatait, de hangsúlyozzák, hogy az eddig pénzügyi eszközök (elsősorban kockázati tőke) csak kis számú vállalkozás számára nyújt megoldást. Egyúttal felkéri a Bizottságot, hogy támogasson alternatív finanszírozási mechanizmusokat.

Az indítvány szerint megoldást jelenthet a lakossági megtakarítások – akár uniós tagállamok közti – rugalmasabb mozgósítása. A válság hatására több tagállamban is nőttek a megtakarítások – a fogyasztás visszaesése mellett. Ezeket a megtakarításokat például adókedvezmények bevezetésével lehetne a KKV szektor számára elérhetővé tenni.

Az „*alternatív finanszírozási mechanizmusok*” hangsúlyozása Magyarország számára is fontos utalás. A következő hét éves programozási időszak (2014-2020) tervezésekor is új pénzügyi eszközökre illetve a korábban csak szűk körben alkalmazott eszközök szélesebb körű bevezetésére van szükség. Az egyszerű vissza nem térítendő támogatás mellett a visszatérítendő pénzügyi eszközök kombinációjára kell elsősorban támaszkodni (támogatott hitel, hitelgarancia, kockázati tőke stb.).

3. Elemzés

Az aktuális elemzésben két szorosan összefüggő témát tárgyalunk.⁷ Egyrészt a technológiatranszfer és különösen a nyitott innováció területét tekintjük át, másrészt a spin-off folyamat megértésének részeként a kutató-vállalkozó fogalomkört, az üzleti élet és kutatói élet találkozási pontjait vizsgáljuk meg részletesebben.

3.1 Lehetőség a kkv-knek: zárt innováció helyett nyitott innováció paradigmája

A kis- és középvállalkozások szerepe a tudás-intenzív gazdaságban fontos versenyképességi tényező mind a nemzetgazdaság egésze szempontjából, mind a szűkebb értelemben vett KKV szektor szempontjából. A kérdéskörben megjelent két elemzés alapján tekintjük át téma néhány vonatkozását.

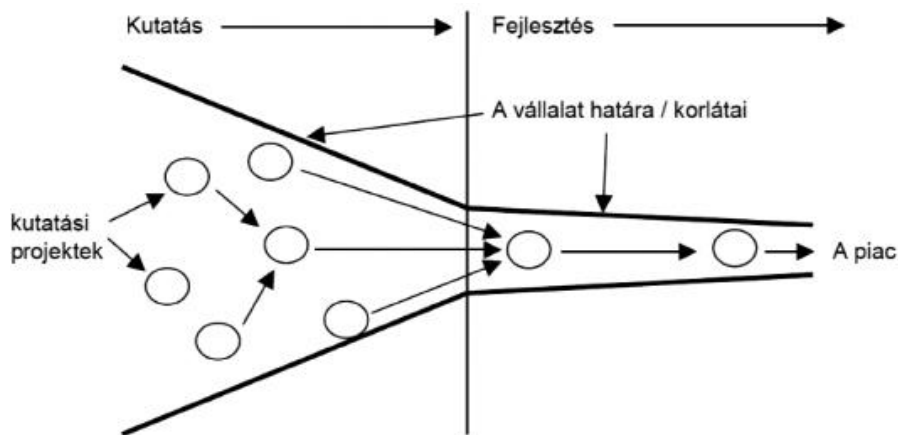
A Corvinus Egyetemen készült és 2012-ben megjelent tanulmány⁸ megállapítja, hogy az innovációk megvalósulási módjában jelentős szerkezeti változások történtek a nyolcvanas évek eleje óta. Az Egyesült Államokban indult, de az egész világon megvalósuló folyamat lényege, hogy egyre nagyobb arányban lépi át az innovációs folyamat a vállalatok szervezeti kereteit. A nyolcvanas évek elejéig a legjellemzőbb innovációs forgatókönyv az volt, hogy a gigavállalatok⁹ kutatási tevékenységet folytattak, az eredményeket a fejlesztési fázisban igyekeztek hasznosíthatóvá transzformálni, végül a kész terméket és/vagy szolgáltatást saját maguk vitték piacra. A zárt innovációnak is nevezett paradigmát a 2. ábra mutatja sematikusán. Látható, hogy bár a kutatási és a fejlesztési projektek között lehet átjárás, maga a folyamat soha nem lép át a vállalat szervezeti keretei között.

⁷ A téma fontosságára való tekintettel több elemzési részben érintjük a tudásintenzív kkv-k támogatásához szükséges résztémákat

⁸ Technológiatranszfer – a tudás útja. Budapesti Corvinus Egyetem, 2012

⁹ A Egyesült Államok statisztikájában a 25 ezer főnél többet foglalkoztató cégeket is megkülönböztetik.

ÁBRA. A ZÁRT INNOVÁCIÓ MODELLJE



Forrás: Chesbrough, H. W. (2003). *Open Innovation*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press. 22. o.

A zárt innovációs paradigma sok helyzetben jól működik, és a nagyvállalatok egy része ma is ennek megfelelően működik. Fő elveit a következők szerint foglalhatjuk össze:

- A legkiválóbb, legtehetségesebb embereket fel kell vennünk a céghez, hogy nálunk dolgozzanak az iparág legjobb szakemberei.
- Ahhoz, hogy új termékeket és szolgáltatásokat vigyünk a piacra, nekünk magunknak kell kitalálnunk, mik ezek, és nekünk magunknak kell kifejlesztenünk őket.
- Ha mi találunk ki egy új terméket, vagy szolgáltatást, mi vesszük elsőként a piacra.
- Általában az a vállalat a nyerő, amelyik egy terméket, vagy szolgáltatást elsőként visz a piacra.
- Szellemi tulajdonunka úgy kell az ellenőrzésünk alatt tartanunk, hogy versenytársaink ne húzhassanak hasznot belőle.

A zárt innováció paradigmája a nyolcvanas évek elejétől erodálódni kezdett, amiben a következő tényezők játszottak szerepet:

A nagy tudású szakemberek számának és mobilitásának növekedése

A technológia intenzív vállalkozások, projektek sikerei miatt egyre többen választottak olyan felsőoktatási szakokat, amelyek megalapozták az innovációs sikereket. „Túl sok” lett a jó szakember ahhoz, hogy a nagyvállalatok mindegyiküket alkalmazza, és egyre több feltörekvő kis cég tudott komoly szellemi potenciált kiépíteni. Ehhez párosult a nagy cégek szakembereinek növekvő fluktuációja az egyre terjedő jobb lehetőségek kihasználása érdekében.

A kockázatitőke-piac fejlődése

A nagyvállalatoktól kikerülő (a szervezet határát átlépő) projektek finanszírozása az egyik legnehezebb probléma, mert hiába van lehetőség a külső hasznosításra, ha a további fázisok finanszírozását már nem biztosítja az eredeti projektgazda nagyvállalat. A kockázatitőke-ipar fejlődését elsősorban a zárt innováció eróziója motiválta, mert olyan befektetési lehetőségeket teremtett, ami hozzájárult ahhoz, hogy a befektetők jelentős forrásokatallokáljanak erre a területre.

Az elfekvő technológiák hasznosításának külső lehetőségei

A zárt innováció paradigmájában azok a projektek, amelyeket a vállalat nem akar folytatni, egyszerűen elhalnak. Ugyanakkor a fejlesztést végző szakemberek gyakran nem értenek egyet a leállításhoz vezető döntéssel, és szívesen hasznosítanák az eredményeket más szervezetek, vállalatok keretei között.

A külső beszállítók képességeinek javulása

Sokszor fordul elő, hogy a nagyvállalatok beszállítói egy-egy területen olyan sikeresen fejlesztenek, hogy önállóan is sikeresek lesznek, sőt néha a vevőik fejére nőnek.

A zárt innovációs paradigma visszaszorulását jól szemlélteti az innovációs kiadások vállalatméret szerinti szerkezetének változása az Egyesült Államokban.

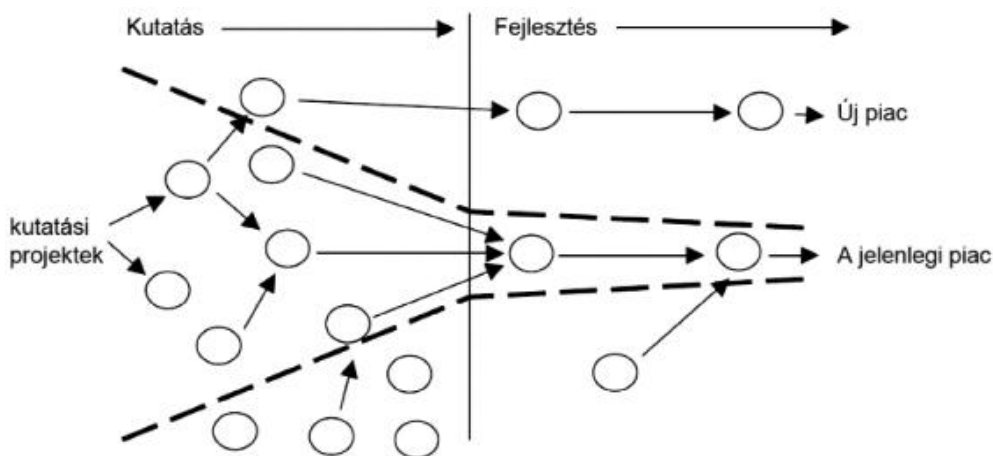
3. TÁBLÁZAT. KUTATÁS-FEJLESZTÉSRE FORDÍTOTT VÁLLALATI ÉS MÁSHATÁRAT ÁTLEPŐ SZÖVETSÉGI FORRÁSOK MEGOSZLÁSA AZ EGYESÜLT ÁLLAMOKBAN VÁLLALATMÉRET SZERINT, 1981-2007 (%)

Létszám	1981	1989	1999	2007
Kevesebb, mint 1 000	4,4	9,2	22,5	24,4
1 000–4 999	6,1	7,6	13,6	16,4
5 000–9 999	5,8	5,5	9,0	8,7
10 000–24 999	13,1	10,0	13,6	18,1
Több, mint 25 000	70,7	67,7	41,3	32,4

Forrás: (Chesbrough, 2003, old.: 48) és National Science Foundation, Division of Science Resources Statistics, Survey of Industrial Research and Development (annual series), <http://www.nsf.gov/statistics/srvyindustry/>, accessed 8 May 2009. Science and Engineering Indicators 2010

A változások hatására kialakult új modell jellemzőit a következő ábra érzékelteti.

ÁBRA. A NYITOTT INNOVÁCIÓ MODELLJE.



Forrás: Chesbrough, H. W. (2003). *Open Innovation*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press. 25. o.

4. TÁBLÁZAT. INNOVÁCIÓS PARADIGMÁK ALAPELVEI

Zárt innovációs paradigma alapelvei	Nyitott innovációs paradigma alapelvei
A szakterületünkön dolgozó okos embereket mi alkalmazzuk.	A mi szakterületünkön tevékenykedő szakemberek egy részét nem mi alkalmazzuk. Együtt kell működniük a nálunk dolgozó és a vállalaton kívüli jó szakembereknek.
Ha profitálni akarunk a kutatás-fejlesztésből, akkor nekünk kell felfedeznünk, fejlesztenünk és piacra juttatnunk az eredményeket.	A külső kutatás-fejlesztés jelentős értéket hozhat létre, a belső kutatás-fejlesztés azért kell, hogy a vállalat megszerezhesse ennek az értéknek egy részét.
Ha mi fedezzük fel elsőként, mi is visszük piacra elsőként.	Nem kell, hogy mi kezdeményezzünk egy kutatást ahhoz, hogy az eredményéből profitáljunk.
Az a vállalat lesz a nyerő, amelyik elsőként visz a piacra egy innovációt.	A jó üzleti modell fontosabb a piac szempontjából, mint az, hogy elsőként érjünk a piacra.
Ha miénk a legtöbb és legjobb ötlet a saját szak-területünkön, akkor mi leszünk a nyerők.	Akkor leszünk mi a nyerők, ha mi hasznosítjuk a legjobban a belső és külső ötleteket.
A saját szellemi tulajdonunkat úgy kell az ellen-őrzésünk alatt tartanunk, hogy a versenytársaink ne profitálhassanak a mi	Profitálnunk kell abból, hogy mások hasznosítják a mi szellemi tulajdonunkat, és meg kell vennünk mások szellemi tulajdonát,

ötleteinkből.	ha az elősegíti a mi üzleti modellünk megvalósítását.
Az egyetemek arra kellene, hogy kiképezzék azokat a kitűnő szakembereket, akik nálunk fognak dolgozni.	Az egyetemek hozzájárulnak annak a tudásnak a gyarapításához, amelyből a jól megválasztott üzleti modellel profitálni fogunk.

Forrás: (Chesbrough, 2003) alapján saját kiegészítéssel

A nyitott innovációs paradigmában a vállalati szervezet határai mindkét irányban átjárhatóvá válnak az innovációs folyamat során. A projektek eredete, megvalósítása és hasznosítása nem feltétlenül egyetlen vállalat keretében valósul meg.

A kis- és középvállalkozások számára a nyitott innováció terjedése óriási jelentőséggel bír a következő szempontokból.

- **Bekapcsolódás az innovációs folyamatba:** A nyitott innováció terjedésével maga az innovációs folyamat is piaccá válik, amelyen a kisebb cégek is sikeresen szerepelhetnek, amennyiben fejlesztési eredményeik versenyképesek. Ugyanakkor vevőként is megjelenhetnek a piacon, és lehetőségük van nagyvállalati fejlesztési eredmények megszerzésére és piacra vitelére.
- **Növekedési lehetőségek:** A nyitott innováció révén sokkal jobbakká lettek a kis cégek növekedési esélyei a tudás intenzív területeken, növekszik a nagyon gyors bővülést produkáló kis cégek száma.
- **Nemzetköziesedés:** A nagyvállalatok nemzetköziesedése a kutatás-fejlesztési területen a legkevésbé intenzív, belső szervezetüknek ezt a funkcióját tartják leginkább saját központjaikban. A nyitott innovációs modellben ugyanakkor a fejlesztési eredmények adásvétele is nemzetközivé válik, vagyis egy ország innovációs teljesítménye nem csak a nagyvállalati szervezeteken keresztül, hanem a sikeres kis cégek révén is javulhat.

A zárt innovációs paradigma eróziójának egyik legfontosabb eleme, hogy lazult a kapcsolat a kutatási és a fejlesztési szakasz között, többek között az által, hogy a két szakasz más-más szervezet keretei között valósul meg. Bár a folyamat nagyrészt a vállalati szférában zajlott le, az egyetemi és más kutatóhelyek is új környezetben találták magukat, ők is az üzletileg hasznosítható kutatási eredmények lehetséges forrásává váltak.

3.2 Vállalkozó kutatók

A tudás-intenzív iparágakban működő vállalkozások születésével, fejlődésével külön érdemes foglalkozni. Korábbi jelentéseinkben bemutatott elemzések ezen vállalkozások növekedésben és foglalkoztatottságban betöltött kiemelkedő szerepét hangsúlyozzák. Mostani elemzésünkben a kutatóhelyi innovációk üzleti alkalmazásának lehetőségéről, a kapcsolódó vállalkozások létrejöttét meghatározó feltételeket járjuk körül.

Az alapvető probléma, hogy hazánkban a kutatóhelyi és különösen az egyetemi kutatóhelyi innovációk vállalkozási hasznosításában komoly lemaradásunk van a fejlettebb európai országokkal szemben. Mivel pontosan ezek a vállalkozások rendelkeznének nagy növekedési potenciállal, illetve érdemi hozzáadott érték termelő képességgel, ezért a vállalkozásfejlesztési beavatkozásoknak ez a terület is az egyik potenciális célpontja lehet. A terület adottságai következtében nagymértékben kapcsolódik az innováció- a tudomány-, sőt a felsőoktatási politikához is. A következőkben elsősorban a téma vállalkozásfejlesztési vetületére fókuszálunk.

Jelen jelentés keretein belül a spin-off folyamaton belül az egyik legfontosabb alaptényezőt a „tudós-vállalkozót” vizsgáljuk röviden, illetve a vállalkozóvá válás elősegítésére fókuszálunk.

Az egyik alapvető felismerés az, hogy a törvényi keretek megteremtése, illetve a megfelelő környezet kialakítása kiemelkedően fontos, legalább ennyi figyelmet érdemel maga az egyetemi kutató, aki az egész technológia transzfer folyamat kiindulópontja és motorja.¹⁰ Ezért alapvető fontosságú az egyetemi vállalkozó legfontosabb sajátosságainak megismerése. Alapvetően meghatározza a motivációkat, az üzleti döntéseket és egyáltalán a működési sajátosságokat, hogy a kutatók számára a pusztán profitmotivációnál sokkal fontosabbak lehetnek a tudománnyal és a tudományos előremenetellel kapcsolatos lehetőségek.¹¹ Ezért már a vállalkozóvá válásuk esetén is eltérő sajátosságokat mutathatnak az általános gyakorlattól.

Az anyagi megfontolások mellett legalább ennyire fontosak a további motivációk. A pszichológiai motivációk közé sorolhatók a jólét és a függetlenség iránti vágy, valamint a technológia gyakorlati alkalmazása.¹² Ezen felül még kihívás az elmélet gyakorlati hasznosítására irányuló törekvés, mint további tudományos vállalkozói motiváció.

¹⁰ Erdős K. (2012): A vállalkozó egyetem kulcsszereplője: az egyetemi vállalkozó http://www.espinoff.hu/sites/default/files/3.%20Az_egyetemi_vallalkozo_Erdos_honlapra.pdf

¹¹ Imreh Sz. – Kosztópulosz A (2012): Az egyetemi spin-off folyamatokat akadályozó tényezők szakértői interjúk tükrében.

http://www.espinoff.hu/sites/default/files/6.%20Szakertoi_interjuk_Imreh_Kosztopulosz_honlapra.pdf

¹² Lukovics M. (2010): Vállalkozók, vállalkozói kompetenciák, a vállalkozói aktivitás mérése. Kutatási jelentés a TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 azonosítószámú, „Tudáshasznosulást, tudástranszfert szolgáló eszköz- és feltételrendszer kialakítása, fejlesztése a Szegedi Tudományegyetemen és a Dél-alföldi Régióban” című pályázatban

A tudás-intenzív, kutatóhelyi vállalkozói tevékenységek a szabadalom, a licenciába adás és a spin-off közül leginkább ez utóbbi igényli a legnagyobb vállalkozói elkötelezettséget és felkészültséget a kutatótól. Az esetek jelentős hányadában ezzel a tulajdonsággal nem igazán jeleskednek az egyetemi emberek, mivel sem képességeik, sem kompetenciáik alapján nem igazán alkalmasak vállalkozásalapításra, illetve vállalkozások működtetésére.

Tovább nehezíti a helyes beavatkozások kidolgozását, hogy az egyetemi vállalkozók sem képeznek homogén csoportot. Számos különféle tipizálás létezik a nemzetközi szakirodalomban.

Három egyetemi vállalkozói típus írható le az iparral történő együttműködésük mértékét tekintve¹³:

- A „hands off” típusú vállalkozók a teljes folyamatot a technológia transzfer irodára bízák, az egyáltalán nem kooperáló kutatók után ők mutatják a legkisebb aktivitást ezen a téren.
- A „knowledgeable participant” kutatók, akik már teljes mértékben tisztában vannak a kutatásban rejlő értékesítési lehetőségekkel, és szeretnének aktív szerepet vállalni a technológia transzfer folyamatában.
- Náluk is nagyobb motivációt mutatnak a „seamless web” kategóriába sorolt kutatók, akik az egyetemi és céges kutatás szerves integrációjára törekcszenek és a cég stratégiai irányának meghatározásában is részt vehetnek.

Rendkívül komoly szakirodalma van a vállalkozóvá válás elősegítésének, illetve ezen belül is a kutatók vállalkozásoktatással történő támogatásának.

Az a nézet, miszerint a vállalkozásoktatást, így a vállalkozástudományi kurzusokat is a vállalkozás fejlődésének szakaszai szerint kell megkülönböztetni, mintsem a gyakorlati szakértelem szerint, egy ideje elismerést nyert (McMullan et al)¹⁴. Különösképpen igazak azok a következtetések, melyek szerint az egyének tanulási igényei eltérnek a különböző fejlődési szakaszokban (pl. a tájékozódás, az indulás előtti időszak, a start-up, a fejlődés és a fejlettség szerint). McMullan és szerzőtársai szerint a következő tipikus készségekre van szükség az egyes szakaszokban:

- a lehetőségek felismerése a tájékozottság szakaszában,
- a piaci alkalmazhatóság az indulás előtt, illetve
- az új vállalkozás tervezése az elindítás során.

¹³ Erdős K. (2012): A vállalkozó egyetem kulcsszereplője: az egyetemi vállalkozó http://www.espinoff.hu/sites/default/files/3.%20Az_egyetemi_vallalkozo_Erdos_honlapra.pdf

¹⁴ McMullan, W.Ed. - Long, W.A. - Wilson, A. (1985): MBA Concentration on Entrepreneurship. Journal of Small Business and Entrepreneurship, 1, 18-22. o.

Teljesen egyértelmű, hogy a vállalkozóvá válás bizonyos módon elősegíthető a kutatói környezetben.

A vállalkozói szellem az egyén azon képességére utal, amely által elképzeléseit meg tudja valósítani, vagyis olyan kulcskompetencia ez mindenki számára, amely elősegíti, hogy a kutatók bármely általuk indított vállalkozásban kreatívabbak és magabiztosabbak legyenek.¹⁵ Az (egyetemi) kutatók szintjén a vállalkozási ismeretek oktatásának elsődleges célja, hogy fejlessze a vállalkozói gondolkodásmódot és készségeket.¹⁶ Ebben az összefüggésben a vállalkozási ismereteket oktató programoknak különböző célkitűzései lehetnek: fokozni az egyén vállalkozási kedvét (tudatosítás és motiváció); fejleszteni a vállalkozás indításához és növekedésének kezeléséhez szükséges készségeit; valamint fejleszteni a lehetőségek felismeréséhez és kiaknázásához szükséges vállalkozói képességet. A vállalkozói szellem fejlesztését és a vállalkozási ismeretek oktatását jelentősen befolyásolja az intézmény belső szervezeti felépítése. A merev tantervi szerkezet gyakran akadályozza az interdiszciplináris megközelítéseket. Az egyes oktatási tartalmak szempontjából a programoknak és kurzusoknak alkalmazkodniuk kell a különböző célcsoportokhoz mind a tudásszint, mind pedig a tudományterület alapján.¹⁷ Amint már a motivációknál is említésre került, a kutatók vállalkozási kedvét többek között a szakterületükről vett pozitív példákkal lehet fokozni.

Összegezve tehát a kutatók vállalkozó válásának egyik lehetséges kulcskérdése az egyetemi vállalkozó motivációinak és képzési igényeinek megértése és feltérképezése. Ezért a lehetséges vállalkozásfejlesztési beavatkozások legelső lépése olyan programok és pályázati lehetőségek kidolgozása lehetne, amely elősegítené ennek a területnek a mélyebb megismerését.

¹⁵ Imreh-Tóth M. – Imreh Sz. – Lukovics M. (2010): Vállalkozói környezet és vállalkozásoktatás.

¹⁶ Imreh Sz. – Imreh-Tóth M – Prónay Sz. – Lukovics M. – Vilmányi M. – Kovács P. (2012): Vállalkozásoktatás a felsőoktatásban: lehetőségek és remények. In Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság. In Bajmócy Zoltán – Lengyel Imre – Málovics György (szerk.): Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság. JATEPress, Szeged, 239-250. o.

¹⁷ Imreh-Tóth M. – Bajmócy Z. – Imreh Sz. (2013): Vállalkozó hallgatók – valóban reális jövőkép a vállalkozóvá válás. Vezetéstudomány különszám, megjelenés alatt.