Téma: **NEGYEDÉVES SZAKPOLITIKAI TANULMÁNY – INNOVÁCIÓ**

Időszak: *2013. október - december*

Dátum: *2013. december 17.*

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

Tartalom

Vezetői összefoglaló 3

I. Elemzések, aktualizált helyzetkép 8

1.1. Deloitte vállalati K+F felmérés 2013 8

1.2. OECD Tudományos, Technológiai és Ipari Eredménytábla 2013 13

1.3. Áttörést okozó innovációk és a növekedés 21

II. Stratégia, irányelvek 27

2.1. Társadalmi egyeztetésen a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív program 27

2.2. Elfogadták a Runway Budapest 2.0.2.0. – A startup credo elnevezésű stratégiai dokumentumot 29

III. Jogszabályi, intézményi változások 32

3.1. Változások az innovációs források kezelésének intézményi hátterében 32

IV. A kutatás-fejlesztési és innovációs politika forrásai 33

4.1. Gazdaságfejlesztési Operatív Program K+F prioritásának aktuális helyzete 33

4.2. Az Új Széchenyi Terv Tudomány – Innováció programjának helyzete 33

4.3. A Kutatási és Technológiai Innovációs Alap (KTIA) forrásainak felhasználása 34

4.4. Az EU 7. Kutatási és Technológiafejlesztési keretprogramja (FP7) 35

V. Kiemelt programok, projektek, kezdeményezések 37

4.1. Az Extreme Light Infrastructure (ELI) projekt 37

4.2. Magyar részvétel az Európai Neutronkutató Központ projektben 37

Vezetői összefoglaló

A Deloitte Zrt. 2013-ban immár harmadik alkalommal végzett felmérést a hazai közép- és nagyvállalatok körében K+F témakörben. A magyarországi vállalati K+F helyzetét feltérképezve kiderült, hogy a K+F ráfordítások mértékét pályázati és más támogatási lehetőségekhez való hozzáférés, a versenytársak K+F tevékenysége, az egyetemekkel és kutatóintézetekkel való együttműködés és a szabályozói környezet kiszámíthatósága befolyásolja legnagyobb mértékben.

Habár a cégek érdeklődnek a pályázati lehetőségek és támogatások iránt, mégis csak egyharmaduk vesz igénybe ilyen jellegű finanszírozást. A közvetlen brüsszeli forrásból származó pályázati forrásokra csak a cégek 8%-a pályázott. Ennek az oka, hogy sok cég számára a pályázati rendszer túl bonyolult és kiszámíthatatlan. Amennyiben a pályázati kiírások már a következő programozási időszak előtt kiírásra kerülnének és hosszabb ideig lennének nyitva, több cég igényelne forrást K+F tevékenysége támogatására. A megkérdezett cégek számára szintén fontos szempont, hogy növekedjen az elszámolható K+F költségek köre.

A K+F ráfordítások tekintetében pozitív tendencia látszik kibontakozni a cégek körében. A megkérdezett cégek 43,2%-a nyilatkozott úgy, hogy a következő 1-2 évben növelni kívánja K+F kiadásait, hosszabb távon, tehát az elkövetkező 3-5 évben pedig a cégek 59,5%-a szeretné elérni ugyanezt. Csak a vállalkozások tizede látja úgy, hogy 1-2 éven belül csökkenni fognak a K+F ráfordításai, a következő 3-5 év tekintetében pedig 8%-ra csökken az arányuk.

Sok cég nincs tisztában azzal, hogy pontosan mi minősül K+F tevékenységnek. Ebben nyújt segítséget 2012. február óta a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala által biztosított K+F minősítési eljárás. A felmérés azt mutatja, hogy a megkérdezett vállalkozások kevés információval rendelkeznek a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala által biztosított K+F minősítési eljárásról.

Az OECD kétévente kiadott tudományos, technológiai és ipari eredménytáblájának célja bemutatni több mint 260 indikátoron keresztül az OECD tagországok és a világ egyéb vezető gazdaságainak teljesítményét. A kiadvány lehetőséget kínál a különböző gazdaságok komparatív elemzésére, elősegítve ezzel a döntéshozók számára a jogszabályi és gazdasági környezet alakítása során megfogalmazott célkitűzések elérését.

A GDP felsőoktatásra, illetve az oktatáshoz közvetlenül köthető szolgáltatásokra fordított hányada jelentős szórást mutat az OECD tagországokban, 2010-ben az OECD átlag 1,5% volt, azonban az USA-ban, Kanadában és Dél-Koreában ez a viszonyszám a 2,5%-ot is meghaladta. A K+F finanszírozás átlagos intenzitása 2,2%-ról 2,4%-ra emelkedett, így kijelenthető, hogy a fejlődés a válság ellenére is stabil maradt.

A magasan képzett munkaerő iránti igény komoly versenyt kialakulásához vezetett, mivel a kiemelkedő szakmai tudással rendelkező hallgatók, kutatók és munkavállalók szerepvállalása nélkülözhetetlen az új tudás, technológia vagy innováció létrehozásában, ezáltal a gazdasági növekedés és a társadalmi növekedés fenntartásában is. A 2009-es OECD PISA felmérés eredményei azt mutatják, hogy a résztvevő diákok 8,5%-a volt kiemelkedő valamely tudományterületen, míg 7,6% a matematikában, 12,7% pedig a szövegértésben tűnt ki. A tudományok és a matematika terén jól teljesítő nemzetek jellemzően az átlagnál többet költenek K+F-re, bár ez nem minden esetben helytálló; az izraeli diákok eredményei nem voltak kiemelkedőek annak ellenére, hogy az ország GDP arányos K+F kiadásai magasak. A hallgatók mobilitása nagyban függ az adott ország felsőoktatásának költségeitől, illetve a későbbi munkaerő-piaci lehetőségektől is.

Az OECD tagországokban a lassú növekedés beindulása ellenére a munkanélküliség továbbra is az egyik legégetőbb probléma, melynek kezelésére több intézkedés, elképzelés született. A megoldás egyik fontos eszköze lehet a fiatal, innovatív vállalkozások állásteremtő képességének stabilizálása. A válság évei alatt a legtöbb megszűnő munkahely a nagyvállalatok leépítési hullámainak számlájára volt írható, míg az 50 vagy annál kevesebb alkalmazottal rendelkező cégek a foglalkoztatottságban betöltött súlyuknál jóval nagyobb arányban teremtenek új munkahelyeket és kisebb arányban szűntetnek meg állásokat. Ennek megfelelően felértékelődött a gyors növekedésre képes innovatív vállalkozások (mind adósság, mind sajáttőke-jellegű) finanszírozásának, illetve a K+F-re fordított források elérhetőségének kérdésköre is.

Fontos változás továbbá az OECD-WTO hozzáadottérték-alapú kereskedelemre (TiVA) vonatkozó mutatószámai szerint, hogy az országok nagyobb mértékű importra kényszerülnek exportteljesítményük fenntartása vagy javítása érdekében. Ennek eredményeképpen az országok egymástól való függősége fokozódik, az így egymásra utalt ország fogyasztói tartják fenn az értékláncban a munkahelyeket. 2008–ban az Egyesült Államokban több mint 10 millió munkahelyet, míg az európai országok zömében az üzleti szektorbéli munkahelyek 20-45%-át külföldi fogyasztók tartottak fenn.

Egy ország K+F tevékenységének strukturális felépítése árulkodó jeleket tartalmazhat innovációs rendszerének hiányosságairól. A legtöbb gazdaság esetében a versenyszféra végzi a kutatás-fejlesztés jelentős részét, az OECD országokban átlagosan 67%-át. E kategóriában Izrael jár az élen 80%-kal. A maradék 33%-on javarészt a felsőoktatás (17%) és az állami szféra (12%) osztozik. Bár a kormányzat közvetlenül mérsékelten veszi ki a részét a K+F folyamatokból, facilitáló szerepe rendkívül fajsúlyos a különböző támogatások (átlagosan 9%-át finanszírozza az üzleti szektor kutatásainak) és az állami megrendelések révén.

A kutatások felépítését tekintve a legtöbb alapkutatás az egyetemeken és a különböző köztulajdonban lévő kutató intézményekben zajlik, e szervezetek az OECD országokban zajló alapkutatások több mint 3/4-ét végzik. A felsőoktatás részvételének aránya Dániában, míg az

állami szerepvállalás Oroszországban a legmagasabb. Magyarország ez utóbbi kategóriában a 2011-es adatok szerint a negyedik helyen található. A felsőoktatás GDP arányos K+F kiadásai elérték a 0,4%-ot, mely mérőszám az utóbbi évtizedben folyamatosan növekedett. Ebben a kategóriában a legmagasabb értékkel Dánia és Svédország rendelkezik 0,9%-os GDP arányos költéssel, de jól teljesített Észtország, Csehország Szlovákia[1] és Portugália is, mivel Dánia mellett ezen országoknak sikerült megkétszereznie teljesítményét az elmúlt tíz évben. Magyarország 0,25% körüli teljesítményével az alsó harmadban található.

A kormányzatok alapvetően két különböző módon finanszírozzák az egyes K+F tevékenységeket: intézményes, illetve projekt alapon. Az intézményes finanszírozás előnye, hogy képes hosszú távon is stabil kereteket biztosítani egy-egy kutatáshoz, míg a projekt alapú támogatás képes versenyhelyzetet teremteni és rugalmasabban fókuszálni egy kiemeltté nyilvánított területre. Az intézményes finanszírozásra elsősorban Dániában, Izraelben, Új-Zélandon valamint Németországban, míg a projektalapú modell főként Belgiumban és Dél-Koreában jellemző.

A vállalati szektor által finanszírozott K+F GDP arányos értéke 2011-ben 1,59% volt, amely 2001-hez képest (1,55%) előrelépést, míg 2008-hoz (1,63%) képest enyhe visszaesést jelentett. A K+F-hez való hozzájárulás változóan érkezik a nagyvállalati és a KKV szektorból. A KKV szektor hozzájárulását tekintve Észtország és Új-Zéland az éllovasok 60 és 70% közötti eredménnyel, míg Japán a sereghajtó 5%-os arányával.

A PriceWaterhouseCoopers nemzetközi tanácsadó cég 25 ország 30 iparágából összesen 1757 nagyvállalati felsővezetővel készített interjút az innovációról. A globális és multiszektorális kutatás azt vizsgálta, hogy milyen befolyással van az innováció a növekedésre és hogy a vezető vállalatok hogyan építik be az innovációt saját működésükbe. A tanulmány összegyűjtötte, hogy melyek azok a dolgok, amiket a vezető innovátorok másképp csinálnak, és amit érdemes eltanulni tőlük.

A vezető innovatív vállalatok összehangolják az innovációt a jelenlegi üzleti eredményeikkel. Olyan innovációt keresnek, amely több bevételt termel, mint amekkora ráfordítás szükséges volt hozzá, és amely hatékonyabbá teszi a vállalatot, hogy olyan piacot is megcélozhassanak, melyeket a jelenlegi eszközeikkel nem tudnak elérni. A leginnovatívabb vállalatok 79%-ának van jól definiált innovációs stratégiája, összehasonlítva a legkevésbé innovatív vállalatokkal, melyeknek csak 47%-a rendelkezik ilyen stratégiával.

A vezető vállalatok az innovációt ugyanúgy kezelik, mint bármely más üzleti folyamatot, így éppúgy fegyelmezettnek és sikeresnek kell lennie. Ezek a vállalatok nagy hangsúlyt fektetnek arra, hogy innovációt irányító modelleket is fejlesszék, azaz innoválják az innovációt. A cél az lenne, hogy minél hatékonyabb módszert fejlesszenek ki ahhoz, hogy az innovációt megszervezzék és koordinálják. Ma már a legjobb modellek feltárásra kerültek, mely azt is

[1] Itt érdemes megjegyezni, hogy Szlovákia ennek ellenére is jelentősen elmarad a 0,4%-os átlagértéktől.

eredményezte, hogy a tanulmányban szereplő cégek innovációs szempontból felső 20%-a gyakrabban választja a vállalatközi befektetéseket, mint fókuszál csak a saját növekedésére.

Ezek mellett szélesebb teret próbálnak adni az üzleti modellek innovációjának is. Az innováció ma már nem szűkíthető le a termékekre és a szolgáltatásokra. A technológia és az üzleti folyamatok innovációja együtt hatékony forrást jelenthet még nagyobb növekedés eléréséhez.

A Budapest Hub munkacsoport munkájának eredményeként, széles ágazati összefogással elkészült a Runway Budapest 2.0.2.0 - a Startup Credo című dokumentum, melyet a Nemzetgazdasági Minisztérium és a Nemzeti Innovációs Hivatal jelentett meg és mutatott be novemberben egy konferencián. A stratégiai terv központi eleme és célkitűzése, hogy az évtized végére Budapest váljon a kelet-közép európai régió első számú startup központjává.

A dokumentum az alulról szerveződő startup ökoszisztémának négy fő elemét különbözteti meg, amely alapján a fejlesztési javaslatok megfogalmazásra kerültek: oktatás és képzés; forrásokhoz való hozzáférés; adó és szabályozás; támogató környezet. Ezek mindegyikéhez számos javaslat került megfogalmazásra. A további munka a négy fő témakörrel összefüggő ajánlások kidolgozására alakult (tematikus) munkacsoportokban folytatódik.

Az NGM és a NIH időben felismerte a világban jelenleg „tomboló" start-up mozgalom társadalmi és gazdasági jelentőségét és egy hiánypótló kezdeményezést indított el. A minisztérium által összeállított anyag igen jó minőségű, a munkacsoport megjegyzéseit, javaslatait jelentős részben magáévá tette, a stratégia jól kommunikálható nemzetközi szinten is. A cél, hogy Budapest régiós startup központként funkcionáljon, egyelőre reális, a város minden adottsággal rendelkezik hozzá. Azonban a siker – mint minden stratégiai elképzelés esetén – a megfogalmazásra kerülő javaslatok megvalósításán múlik.

A negyedéves jelentés friss statisztikákat közöl a hazai és Európai Uniós K+F+I támogatások aktuális felhasználásáról. A Gazdaságfejlesztési Operatív Program K+F (1.) prioritása, illetve az Új Széchenyi Terv Tudomány-Innováció programja keretében szinte 100%-os az odaítélt támogatások szerződéskötési aránya. A kifizetések a megítélt támogatások mintegy felénél tartanak.

Magyarország a Hetedik Keretprogramból közel 250 M EUR összeggel részesült 2013 júliusáig. Hazánk a 16. a rangsorban a megnyert támogatások alapján, nekünk jutott a teljes támogatás 0,75%-a. Az egy évvel korábbi állapothoz (200 M EUR) képest az elnyert teljes támogatási összeg 25%-kal nőtt. Maga az összeg a teljes költségvetéshez képest marginálisnak mondható, azonban így is az új tagországok közül egyedül Lengyelország előz meg minket.

A magyar szereplők részvételével benyújtott pályázatok darabszám szerinti nyerési aránya 20%, amely megegyezik EU-s átlaggal, és egy százalékponttal nagyobb az újonnan csatlakozott 13 tagország átlágánál. Ha a magyar közreműködésű pályázatok sikerességét

támogatási összeg alapján nézzük, akkor a 15%-os sikerráta egy százalékponttal alacsonyabb az átlagos EU-s eredményességi rátánál és bő egy százalékponttal magasabb az EU13 tagországok átlagánál.

A svédországi Lund nyerte el az Európai Neutronkutató Központ (ESS) megépítésének jogát, a versenyben korábban Debrecen is részt vett. Az európai kutatási projektben résztvevő 17 ország közül egyedül Magyarország nem írta alá eddig azt a szándéknyilatkozatot, amely a kutatóközpont megépítésében és működtetésében való részvételről szól.

Nemzetgazdasági és kiemelt hazai tudományos érdek, hogy az ország 1,5%-nyi részesedéssel vegyen részt az 1,8 milliárd eurós költségvetésű beruházásban. A magyar neutronkutatás világszínvonalú, jelenleg mintegy 200 kutató dolgozik az ország 35 kutatási intézményében, ez a legnagyobb hazai koherens tudományos szakterületi közösség. A beruházásban való állami részvétel (nyolc év alatt 4,5 milliárd Ft) költségvetési egyenlege az előzetes elemzések alapján pozitív lesz, ugyanis a támogatást nem a svédországi beruházónak kell kifizetni, hanem a hazai neutronkutató szférának (akadémiai és vállalkozói közösségnek), amely beszállít az ESS-nek. Azaz a teljes tagsági díj „in kind” beszállítással lefedhető.

I. Elemzések, aktualizált helyzetkép

1.1. Deloitte vállalati K+F felmérés 2013

A Deloitte Zrt. 2013-ban immár harmadik alkalommal végzett felmérést a hazai közép- és nagyvállalatok körében K+F témakörben. Idén a felméréshez négy közép-európai ország vállalatai is csatlakoztak (Lengyelország, Szlovákia, Csehország és Horvátország), ami lehetőséget adott az országok közötti összehasonlításra is.

Tekintettel arra, hogy az Európai Unió versenyképessége a kutatás-fejlesztés és innováció területén folyamatosan gyengült az utóbbi években, az EU a Horizon 2020 stratégiával próbálja ösztönözni az európai vállalkozásokat K+F tevékenységük megerősítésére. A stratégia célja, hogy az uniós szinten elérhető K+F célú források 2020-ig több mint 50%-kal növekedjenek a jelenlegi szinthez képest. Magyarország érdeke pedig az, hogy ezekből a forrásokból minél nagyobb mértékben részesüljön. A magyar KFI stratégia célul tűzte ki, hogy 2020-ig -a GDP arányos K+F ráfordításokat 1,8%-ra, 2030-ra pedig 3%-ra növelik.

A magyarországi vállalati K+F helyzetét feltérképezve kiderül, hogy a K+F ráfordítások mértékét az alábbi tényezők befolyásolják:

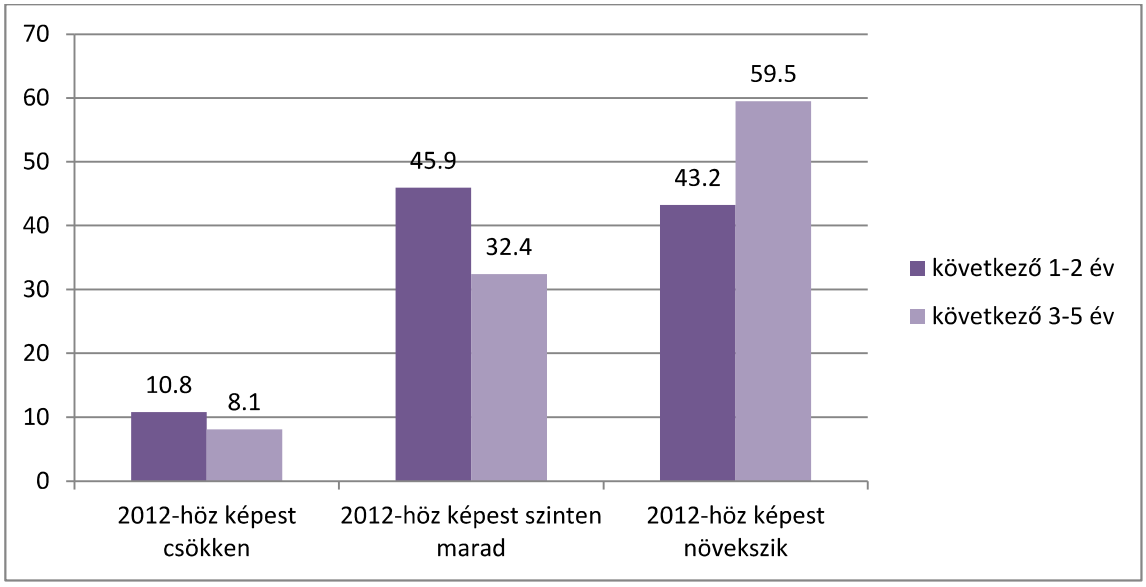
- pályázati és más támogatási lehetőségekhez való hozzáférés
- versenytársak K+F tevékenysége
- egyetemekkel és kutatóintézetekkel való együttműködés
- szabályozói környezet kiszámíthatósága.

A felmérésből egyértelműen látszik azonban, hogy a fenti tényezőkön kívül további szempontok is befolyásolhatják a vállalatok azirányú döntését, hogy növeljék-e számottevően K+F kiadásaikat. Ilyen tényező pl. a pályázati rendszer bonyolultsága és kiszámíthatatlansága: a cégek érdeklődnek a pályázati lehetőségek és támogatások iránt, mégis csak egyharmaduk vesz igénybe ilyen jellegű finanszírozást. Amennyiben a pályázati kiírások már a következő programozási időszak előtt kiírásra kerülnének és hosszabb ideig lennének nyitva, több cég igényelne forrást K+F tevékenysége támogatására. A megkérdezett cégek számára szintén fontos szempont, hogy növekedjen az elszámolható K+F költségek köre. Sok cég nincs tisztában azzal sem, hogy pontosan mi minősül K+F tevékenységnek. Ebben nyújt segítséget 2012. február óta a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala által biztosított K+F minősítési eljárás. A cégek szerint azonban a pályázati határidőket úgy kellene igazítani, hogy a vállalkozásoknak legyen lehetőségük a minősítésre, illetve célszerű lenne létrehozni egy olyan adatbázist, mely a korábbi állásfoglalásokat, minősítéseket tartalmazza.

A K+F ráfordítások tekintetében pozitív tendencia látszik kibontakozni a cégek körében. A megkérdezett cégek 43,2%-a nyilatkozott úgy, hogy a következő 1-2 évben növelni kívánja

K+F kiadásait, hosszabb távon, tehát az elkövetkező 3-5 évben pedig a cégek 59,5%-a szeretné elérni ugyanezt. Csak a vállalkozások tizede látja úgy, hogy 1-2 éven belül csökkenni fognak a K+F ráfordításai, a következő 3-5 év tekintetében pedig 8%-ra csökken az arányuk.

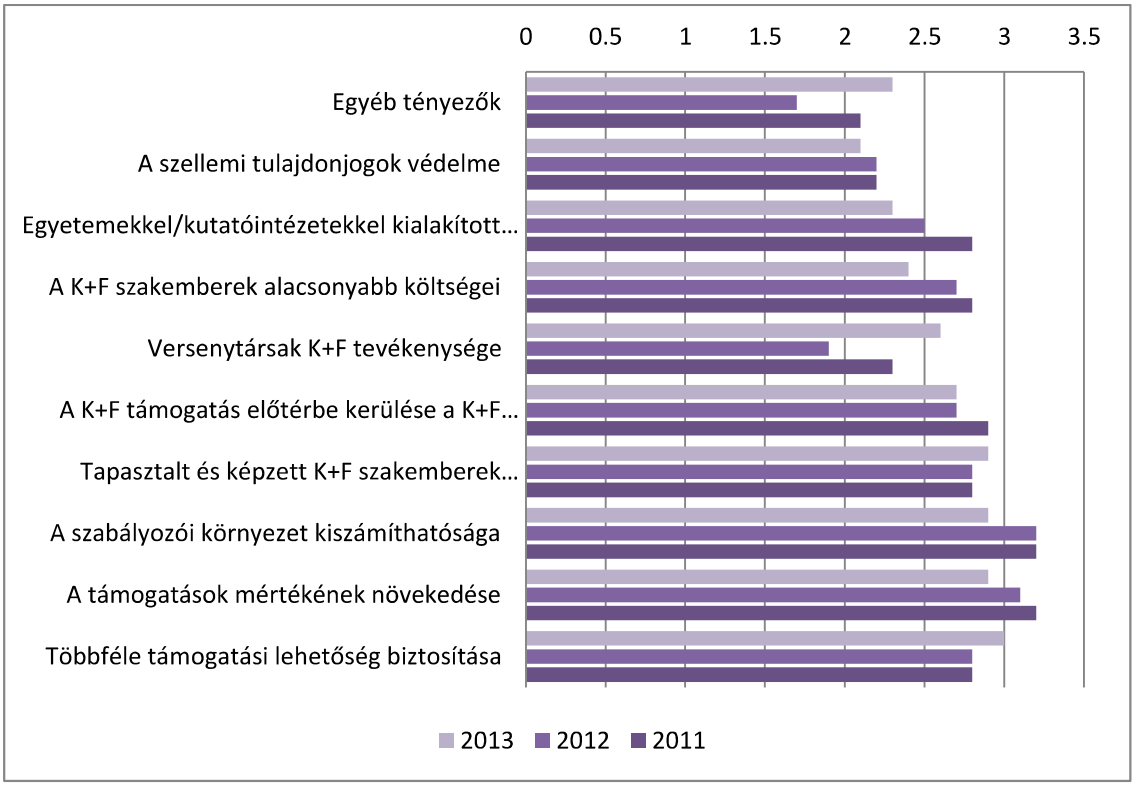
1. ÁBRA: A VÁLLALKOZÁSOK K+F RÁFORDÍTÁSAINAK VÁRHATÓ ALAKULÁSA RÖVID ÉS HOSSZÚ TÁVON



Forrás: Deloitte (2013) alapján saját szerkesztés

A vállalkozások K+F kiadásainak alakulását pozitív irányban befolyásolja, hogy a vállalkozások az elkövetkezendő években többféle támogatási lehetőségre és a támogatások mértékének növekedésére számítanak, valamint várakozásaik szerint a szabályozási környezet a közeljövőben kiszámíthatóbbá válik. Ezeken a tényezőkön kívül meghatározó szempont még a tapasztalt és képzett K+F szakemberek rendelkezésre állása, a pénzbeli K+F támogatás előtérbe kerülése a K+F adókedvezményekkel szemben, a versenytársak K+F tevékenysége, valamint a K+F szakemberek alacsonyabb költsége. Habár 2011-ben az egyetemekkel és kutatóhelyekkel kialakított jó kapcsolat és együttműködés még egyformán befolyásolta a vállalkozásokat K+F kiadásainak tervezésében, mint a támogatási lehetőségek elérése, 2013-ban ez a tényező jelentősen visszaszorult. A vállalkozások számára fontos szempont, hogy a K+F szakemberekre fordított költségeiket csökkentsék. Ennek érdekében az állam bevezette, hogy a PhD fokozattal rendelkező kutatók alkalmazásakor a cég járulékkedvezményre jogosult. A felmérésből kiderül, hogy amennyiben ezt a járulékkedvezményt a doktori fokozattal nem rendelkező kutatóként foglalkoztatott munkavállalókra is sikerülne kiterjeszteni, a cégek K+F beruházási kedve fokozódna.

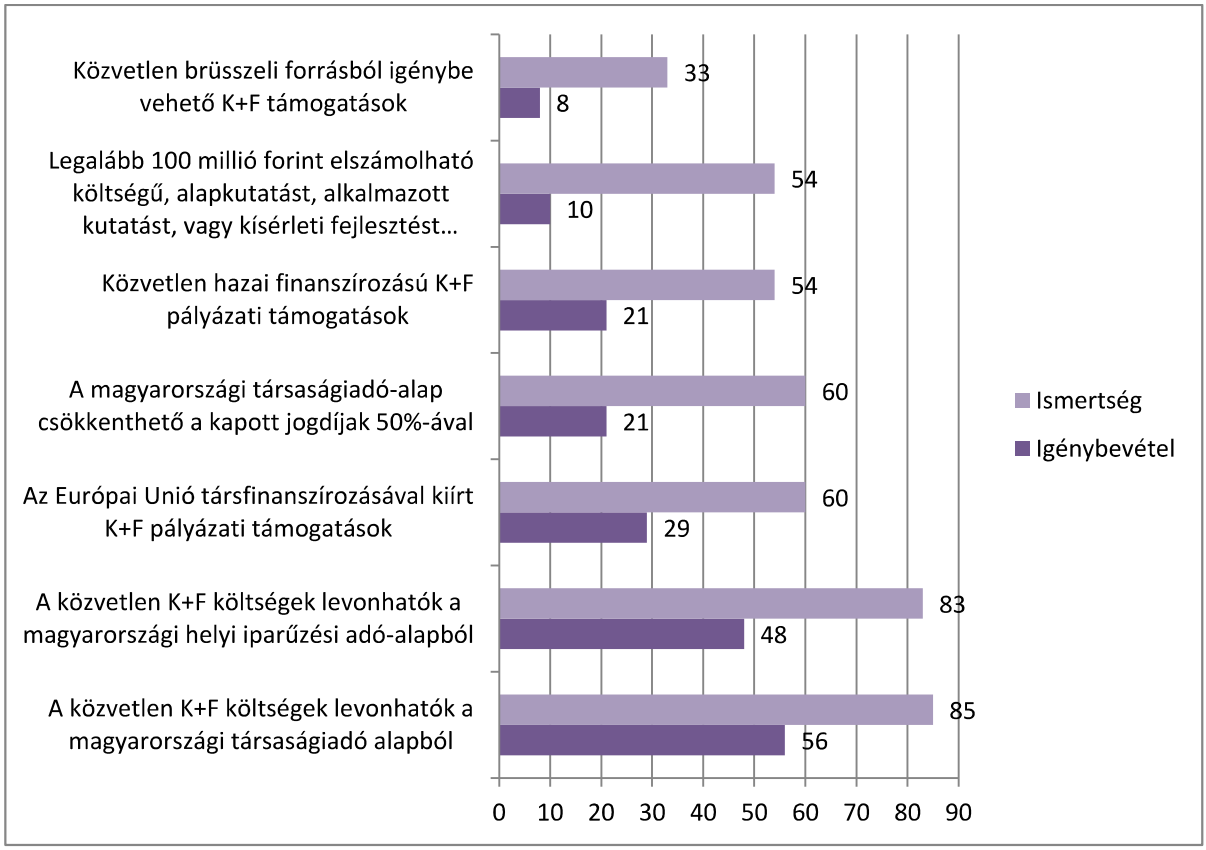
2. ÁBRA: A VÁLLALATOK K+F KIADÁSAIT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK



Forrás: Deloitte (2013) alapján saját szerkesztés

Ahhoz, hogy a cégek K+F kiadásaikat növelni tudják, fontos, hogy hozzájussanak K+F támogatásokhoz. Ezek lehetnek közvetlen, pénzbeli juttatások, illetve adókedvezmények. Az adókedvezmények közül a legismertebbek a társasági adóból és a helyi iparűzési adóból levonható kedvezmények. A közvetlen források között léteznek hazai finanszírozású K+F alapból elérhető pályázatok, az Európai Unió társfinanszírozásával kiírt K+F pályázatok és közvetlen brüsszeli forrásból igénybe vehető támogatások. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a közvetlen források közül a legismertebb és a cégek által leginkább preferált az Európai Unió társfinanszírozásával működő pályázatokból elérhető támogatás, ezt a cégek majdnem harmada vette igénybe. Ugyanakkor a közvetlen brüsszeli forrásból származó pályázati forrásokra csak a cégek 8%-a pályázott.

3. ÁBRA: TÁMOGATÁSOK ÉS ADÓKEDVEZMÉNYEK ISMERTSÉGE ÉS IGÉNYBEVÉTELE



Forrás: Deloitte (2013) alapján saját szerkesztés

A társaságiadó-alapból levonható kedvezményt a megkérdezett cégek 56%-a vette igénybe, és a helyi iparűzési adó alapjából levonható támogatásból is a cégek majdnem fele részesült.

A pályázati támogatások igénybevétele során a vállalkozások gyakran nehézkesnek ítélik meg a folyamatot és több kritikát is megfogalmaztak a pályázati rendszerrel kapcsolatban. Az egyik legfőbb ellenérv, hogy a cégek nehezen tudják nyomon követni a pályázatok nyújtotta lehetőségeket, a pályázati kiírások rövid ideig vannak nyitva, illetve a cégek igényelnék, hogy a pályázati források a közép-magyarországi K+F fejlesztésekre is elérhetőek legyenek. Emellett a vállalkozások számára fontos szempont, hogy bővüljön az elszámolható K+F költségek köre. Mindezen tényezők miatt jelenleg a cégek kevesebb, mint egyharmada vesz igénybe pályázati forrásokat K+F tevékenysége kiterjesztésére.

Az adókedvezmények igénybe vételéhez fontos, hogy a cégek tisztában legyenek azzal, melyek azok a költségek, amik a K+F tevékenységgel összefüggésben elszámolhatóak. Nagy arányban nyilatkoztak úgy a megkérdezett vállalkozások, hogy nem tudják pontosan milyen tevékenységek minősülnek K+F tevékenységnek, illetve hogy milyen módszerekkel kezelhetők a K+F tevékenység minősítésével kapcsolatos kockázatok. További problémaként merült fel, hogy a cégek belső rendszerei (költség-elszámolási, bevallási, munkaidő-elszámolási) nem alkalmasak a K+F tevékenységhez kapcsolódó költségek kiszűrésére.

Mindez azt mutatja, hogy a megkérdezett vállalkozások kevés információval rendelkeznek a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala által biztosított K+F minősítési eljárásról.

2012. február 1. óta a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala kérelemre minősíti a vállalkozások jövőbeni kutatás-fejlesztési projektjeit. A minősítés köti a hatóságokat (adóhatóság illetve a pályázati-támogatási intézményrendszer), így pl. az adóhivatal a minősítés után nem bírálhatja felül a K+F költségek elszámolását. A minősítésre a kérelem benyújtásától 30 nap áll a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala rendelkezésére, amivel a válaszadók többsége elégedett. A Hivatal tevékenységével összefüggésben annyit említettek meg a cégek, hogy hasznos lenne a korábbi döntések, minősítések közzététele, ami segítséget nyújthatna a cégeknek a kérelmeik előkészítésében.

A K+F helyzete Közép-Európában

2013-ban öt közép-európai ország cégeinek bevonásával (Csehország, Horvátország, Lengyelország, Magyarország, Szlovákia) készült az a felmérés, mely lehetőséget ad a regionális különbségek feltérképezésére a kutatás-fejlesztés területén. Az adatok azt mutatják, hogy Európa lemaradóban van a kutatás-fejlesztés területén a dinamikusan növekvő BRIC országokkal[2] szemben, így az Európai Unió célja, hogy a tagállamok oly mértékben emeljék meg K+F kiadásaikat, hogy az 2020-ra elérje a GDP 3%-át.

Magyarországhoz hasonlóan a többi ország vállalkozásaira is igaz, hogy az elérhető támogatások mértéke és formája befolyásolja leginkább a K+F kiadásokat. Mindegyik országban alkalmazzák mind az adókedvezményeket, mind a közvetlen támogatásokat. Magyarországon, Horvátországban és Szlovákiában népszerűbb a közvetlen támogatási forma, Csehországban és Lengyelországban inkább az adókedvezményeket részesítik előnyben. A felmérésben részt vevő cégek negyede viszont úgy nyilatkozott, hogy egyáltalán nem vesz igénybe pályázati támogatást, mert nincs kapacitása arra, hogy a K+F pályázati lehetőségeket figyeljék. Az Európai Unió 2014-2020 időszakra vonatkozó K+F stratégiájában több kedvezményes hitellehetőséget kínálnának a cégeknek, a megkérdezett cégek közül mindössze 1% válaszolt úgy, hogy érdekelné a kedvezményes hitel lehetősége.

Az adatok értékelése és a regionális különbségek meghatározása szempontjából fontos, hogy melyik ország pontosan mit ért K+F alatt. A cégek nagy többsége (87,6%) egyetért abban, hogy K+F tevékenységnek minősül az új termékek, folyamatok és szolgáltatások kifejlesztése, valamint a jelentős piaci innovációk és áttörések megvalósítása (80,7%). A meglévő termékek, folyamatok és szolgáltatások továbbfejlesztéséről szintén a cégek magas hányada gondolta úgy, hogy K+F tevékenységnek minősül. A regionális különbségeket jól mutatja, hogy míg összességében a cégek egytizede gondolta úgy, hogy a meglévő termékek, folyamatok es szolgáltatások rutinjellegű módosítása kutatás-fejlesztési tevékenység, addig a cseh válaszadók között ez az arány 50%.

[2] Brazília, Oroszország, India, Kína

1.2. OECD Tudományos, Technológiai és Ipari Eredménytábla 2013

Az OECD kétévente kiadott tudományos, technológiai és ipari eredménytáblájának[3] célja bemutatni több mint 260 indikátoron keresztül az OECD tagországok és a világ egyéb vezető gazdaságainak teljesítményét az összehasonlításra alkalmas legfrissebb adatok alapján. A kiadvány lehetőséget kínál a különböző gazdaságok komparatív elemzésére, elősegítve ezzel a döntéshozók számára a jogszabályi és gazdasági környezet alakítása során megfogalmazott célkitűzések elérését.

A 2013-as publikációban 6+1 szempont szerint vizsgálják a kiválasztott területeket. Az első fejezet egy áttekintést hivatott adni a tudás alapú gazdaságok jellemzőiről, illetve az azonosítható trendekről, míg az azt követő összeállítások egy-egy részterületre fókuszálnak.

Tudás alapú gazdaságok: trendek és jellemzők

A legtöbb OECD országot érzékenyen érintette a 2008-ban kirobbant válság, bár mostanra egyértelmű jelei mutatkoznak az országonként eltérő ütemű kilábalásnak. A BRIICS[4] országok gazdaságát az átlagnál mérsékeltebb szinten fogta vissza a recesszió, minek köszönhetően ezen államok 2009 és 2012 közötti átlagos gazdasági növekedése (6%) jóval meghaladta az OECD átlagát (1,5%).

A lassú növekedés ellenére a munkanélküliség továbbra is az egyik legégetőbb probléma, mivel a II. világháború óta mért legnagyobb 8,5%-os rátáról (2009. október) csupán fél százalékpontos javulást sikerült elérni 2013 áprilisáig. Az OECD országokban 2008 és 2011 között összesen 9 millió ember vesztette el az állását, mely összességében csupán 2 százaléka a teljes mintának, azonban több országban is (Észtország, Görögország, Írország, Spanyolország) 8% fölötti volt a vizsgált mutató. Az Egyesült Államokban 6 millió álláslehetőség szűnt meg, mely 4%-os visszalépést jelent. E negatív tendenciák 2012-ben mérséklődtek, azonban továbbra is jelentősen befolyásolják az OECD államok munkaerőpiacát. A legnagyobb csapást ezen a területen az építőipar és a termelő iparágak szenvedték el. Pozitívumként említhető, hogy a szolgáltató szektor növekedése néhány országban (pl.: Ausztrália, Németország, Izrael, Dél-Korea vagy Svájc) képes volt ellensúlyozni a termelő szektor gyengélkedését, így ezek az államok képesek voltak növelni a betöltendő munkahelyek számát. Ezzel összhangban az alacsonyabban képezett munkavállalók elhelyezkedési kilátásai romlottak a magasabban képezettekhez viszonyítva.

A különböző társadalmi csoportok vizsgálata tovább árnyalja a képet, mivel a fiatalok (15-24 éves korosztály) körében jelentős negatív trendek azonosíthatóak be, az idősebb (55-64 éves korosztály) foglalkoztatási mutatóihoz viszonyítva majdnem 7%-os esés figyelhető meg.

A megoldás egyik fontos sarokpontja a fiatal, innovatív vállalkozások állásteremtő képességének stabilizálása. A válság évei alatt a legtöbb megszűnő munkahely a

[3] Forrás: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013, OECD Paris.
[4] Brazília, Oroszország, India, Indonézia, Kína és Dél-Afrika

nagyvállalatok leépítési hullámainak számlájára volt írható, míg az 50 vagy annál kevesebb alkalmazottal rendelkező cégek – bár az összes munkavállaló csupán 11%-át foglalkoztatják – az újonnan létrejövő álláshelyek több mint 33%-át generálják és a megszűnések mindössze 17%-ért felelősek. Ennek megfelelően felértékelődött a gyors növekedésre képes innovatív vállalkozások (mind adósság, mind tőke jellegű) finanszírozásának, illetve a K+F-re fordított források elérhetősége is.

Fontos változás továbbá az OECD-WTO hozzáadottérték-alapú kereskedelemre (TiVA) vonatkozó mutatószámai szerint, hogy az országok nagyobb mértékű importra kényszerülnek exportteljesítményük fenntartása vagy javítása érdekében. Ennek eredményeképpen az országok egymástól való függősége fokozódik, az így egymásra utalt ország fogyasztói tartják fenn az értékláncban a munkahelyeket. 2008-ban az Egyesült Államokban több mint 10 millió munkahelyet, míg az európai országok zömében az üzleti szektorbéli munkahelyek 20–45%-át külföldi fogyasztók tartottak fenn.

Ezzel párhuzamosan új szereplők jelentek meg a kutatás-fejlesztés terén, mely átalakította a globális együttműködési hálózatok szerkezetét. Az Egyesült Államok nemzetközi kutatóhálózati központ maradt; 2011-ben a szakmabeliek által értékelt tudományos publikációkban dokumentált összes tudományos együttműködés csaknem 15%-a innen származott, azonban Kína előretörése látványos volt. Ezt némileg ellensúlyozza, hogy a 2007–2011 között legkomolyabb tudományos hatást kifejtő ötven egyetem továbbra is földrajzilag erősen koncentráltan helyezkedik el; az 50 egyetemből 34 továbbra is az Egyesült Államokban, 14 Európában, míg kettő a Kínai Köztársaságban[5] található. Az amerikai egyetemek általában a biokémiában, a számítástechnikában, a neurotudományban és a pszichológiában érnek el kiemelkedő eredményeket, míg az ázsiai felsőoktatási intézmények kutatási eredményei inkább a vegyészet és az energetika, valamint az állatgyógyászati kutatások terén jelentősek.

A tudás építése

Az oktatás, a kutatás és az innováció a tudás alapú gazdaságok hosszú távú növekedésének alapkövei. Az e három területbe fektetett szellemi és anyagi tőkének ki kell egészíteni egymást annak érdekében, hogy a társadalmak sikerrel vehessék a növekedés során jelentkező kihívásokat. A GDP felsőoktatásra, illetve az oktatáshoz közvetlenül köthető szolgáltatásokra fordított hányada jelentős szórást mutat az OECD tagországokban, 2010-ben az OECD átlag 1,5% volt, azonban az USA-ban, Kanadában és Dél-Koreában ez a viszonyszám a 2,5%-ot is meghaladta. A K+F finanszírozás átlagos intenzitása 2,2%-ról 2,4%-ra emelkedett, így kijelenthető, hogy a fejlődés a válság ellenére is stabil maradt.

A magasan képzett munkaerő iránti igény komoly verseny kialakulásához vezetett, mivel a kiemelkedő szakmai tudással rendelkező hallgatók, kutatók és munkavállalók szerepvállalása

[5] Nem keverendő a kontinentális Kínai Népköztársasággal

nélkülözhetetlen az új tudás, technológia vagy innováció létrehozásában, ezáltal a gazdasági növekedés és a társadalmi növekedés fenntartásában is. A 2009-es OECD PISA felmérés eredményei azt mutatják, hogy a résztvevő diákok 8,5%-a volt kiemelkedő valamely tudományterületen, míg 7,6% a matematikában, 12,7% pedig a szövegértésben tűnt ki. A tudományok és a matematika terén jól teljesítő nemzetek jellemzően az átlagnál többet költenek K+F-re, bár ez nem minden esetben helytálló; az izraeli diákok eredményei nem voltak kiemelkedőek annak ellenére, hogy az ország GDP arányos K+F kiadásai magasak. A hallgatók mobilitása nagyban függ az adott ország felsőoktatásának költségeitől, illetve a későbbi munkaerő-piaci lehetőségektől is.

Egy ország K+F tevékenységének strukturális felépítése árulkodó jeleket tartalmazhat innovációs rendszerének hiányosságairól. A legtöbb gazdaság esetében a versenyszféra végzi a kutatás-fejlesztés jelentős részét, az OECD országokban átlagosan 67%-át. E kategóriában Izrael jár az élen 80%-kal. A maradék 33%-on javarészt a felsőoktatás (17%) és az állami szféra (12%) osztozik. Bár a kormányzat közvetlenül mérsékelten veszi ki a részét a K+F folyamatokból, facilitáló szerepe rendkívül fajsúlyos a különböző támogatások (átlagosan 9%-át finanszírozza az üzleti szektor kutatásainak) és az állami megrendelések révén.

A kutatások felépítését tekintve a legtöbb alapkutatás az egyetemeken és a különböző köztulajdonban lévő kutató intézményekben zajlik, e szervezetek az OECD országokban zajló alapkutatások több mint 3/4-ét végzik. A felsőoktatás részvételének aránya Dániában, míg az állami szerepvállalás Oroszországban a legmagasabb. Magyarország ez utóbbi kategóriában a 2011-es adatok szerint a negyedik helyen található. A felsőoktatás GDP arányos K+F kiadásai elérték a 0,4%-ot, mely mérőszám az utóbbi évtizedben folyamatosan növekedett. Ebben a kategóriában a legmagasabb értékkel Dánia és Svédország rendelkezik 0,9%-os GDP arányos költéssel, de jól teljesített Észtország, Csehország Szlovákia[6] és Portugália is, mivel Dánia mellett ezen országoknak sikerült megkétszereznie teljesítményét az elmúlt tíz évben. Magyarország 0,25% körüli teljesítményével az alsó harmadban található.

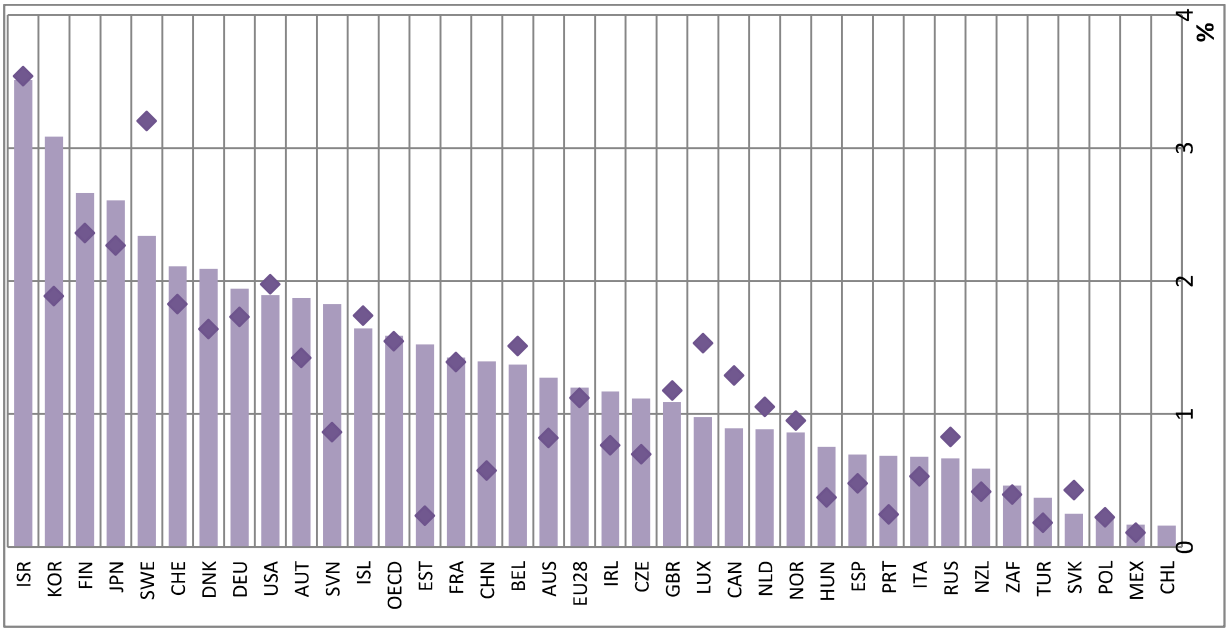
A kormányzatok alapvetően két különböző módon finanszírozzák az egyes K+F tevékenységeket: intézményes, illetve projekt alapon. Az intézményes finanszírozás előnye, hogy képes hosszú távon is stabil kereteket biztosítani egy-egy kutatáshoz, míg a projekt alapú támogatás képes versenyhelyzetet teremteni és rugalmasabban fókuszálni egy kiemeltté nyilvánított területre. Az intézményes finanszírozásra elsősorban Dániában, Izraelben, Új-Zélandon valamint Németországban, míg a projektalapú modell főként Belgiumban és Dél-Koreában jellemző.

A vállalati szektor által támogatott K+F GDP arányos értéke 2011-ben 1,59% volt, amely 2001-hez képest (1,55%) előrelépést, míg 2008-hoz (1,63%) képest enyhe visszaesést jelentett. A K+F-hez való hozzájárulás változóan érkezik a nagyvállalati és a KKV szektorból. A

[6] Itt érdemes megjegyezni, hogy Szlovákia ennek ellenére is jelentősen elmarad a 0,4%-os átlagértéktől.

KKV szektor hozzájárulását tekintve Észtország és Új-Zéland az éllovasok 60 és 70% közötti eredménnyel, míg Japán a sereghajtó 5%-os arányával.

4. ÁBRA: GDP ARÁNYOS VÁLLALATI K+F KIADÁSOK 2001-BEN ÉS 2011-BEN



Forrás: OECD (2013) alapján saját szerkesztés

Megjegyzés: Az oszlopok a 2011-es adatokat, a pontok a 2001-es adatokat jelölik

A külföldi cégek leányvállalatai ugyancsak jelentős szerepet játsszanak egy-egy állam K+F tevékenységének alakulásában, 2009-2010-ben átlagosan egy ötödét adták ezek a cégek az összes kutatás-fejlesztésnek.

Kapcsolódás a tudáshoz

A nyílt innováció egyre elterjedtebbé válik, számos vállalat vásárol K+F szolgáltatásokat annak érdekében, hogy hozzáférjen a fejlesztéshez nélkülözhetetlen külső szakértelemhez. Ennek ellenére a finanszírozást még jellemzően belső forrásokból oldják meg a fejlesztő cégek. Itt fontos azonban megjegyezni, hogy ezek a tevékenységek függenek az iparágaktól, illetve felhasznált szaktudással rendelkező kutatók elérhetőségétől is.

A vállalati együttműködéseket ugyancsak befolyásolja a kooperációban résztvevő szerveztek mérete, a felmérésben résztvevő országokban a KKV-k csupán átlagosan 20-40%-a vesz részt valamilyen közös fejlesztésben, míg a nagyvállalatoknál ez az arány 30-70% között mozog. A méret ugyancsak korrelál az egyetemekkel és a közintézményekkel történő együttműködésekben is, a nagyvállalatok jellemzően 2-szer, háromszor akkora arányban vesznek részt közös projektekben, mint a kis- és középvállalkozások. Magyarországon a fejlesztő cégek több mint fele végez közös kutatást valamely fent említett szervezettel.

A hálózatok szerepének növekedésével egybecsengően a vevők, illetve a beszállítók szerepe is növekszik a K+F folyamatokban. A kisebb piacok esetén inkább a nemzetközi együttműködések a jellemzőek, azonban itt is a nagyvállalatok járnak élen.

Új növekedési területek azonosítása

Az egyes nemzetgazdaságok szerkezeti felépítése hatással van a vállalati K+F tevékenységek specializálódását is. A legtöbb országban korlátozott számú területen valósul meg a K+F tevékenységek döntő többsége. Jelentős befolyásoló tényező továbbá a kormányzati politika is, melynek irányát általában a társadalmi-gazdasági célokkal összhangban határozza meg az állam. Ezek a prioritások minden állam esetében mások és mások, így a K+F tevékenységek központi befolyásolásával kapcsolatban nehéz általános következtetéseket levonni. Elmondható azonban, hogy az alábbi területek számos ország esetében kiemelt jelentőséggel bírnak:

- Környezeti technológiák
- Egészségügyi, orvostudományi fejlesztések
- Biotechnológia
- Nanotechnológia

Ezek mellett természetesen továbbra is jelentős a különböző infokommunikációs technológiák fejlesztésre fordított erőforrások aránya.

A fejlődés egyik fontos mutatószáma a lakosság internethez való hozzáférése, illetve annak minősége. A gyorsabb és jobb minőségű, illetve alacsonyabb internet-szolgáltatásoknak köszönhetően a felhasználók ma már számos feladatot képesek egyidejűleg ellátni akár személyes jelenlét nélkül is. Az eszközök közötti kompatibilitás fejlődése pedig lehetővé teszi a folyamatos munkavégzést.

Az internet-felhasználással kapcsolatos 2012-es adatok meglehetősen nagy szórást mutatnak. Dél-Koreában és a Skandináv országok egy részében a felnőtt lakosság több mint 90%-a rendszeres felhasználó, azonban néhány kelet- és dél-európai országban ez az arány csupán 60% körül mozog. Magyarország közel 70%-os teljesítménye átlagosnak mondható.

Ugyancsak érdemes megvizsgálni az interneten keresztül történő vásárlások arányát, mely a vizsgált országokban 2012-ben 20 és 70% között alakult.

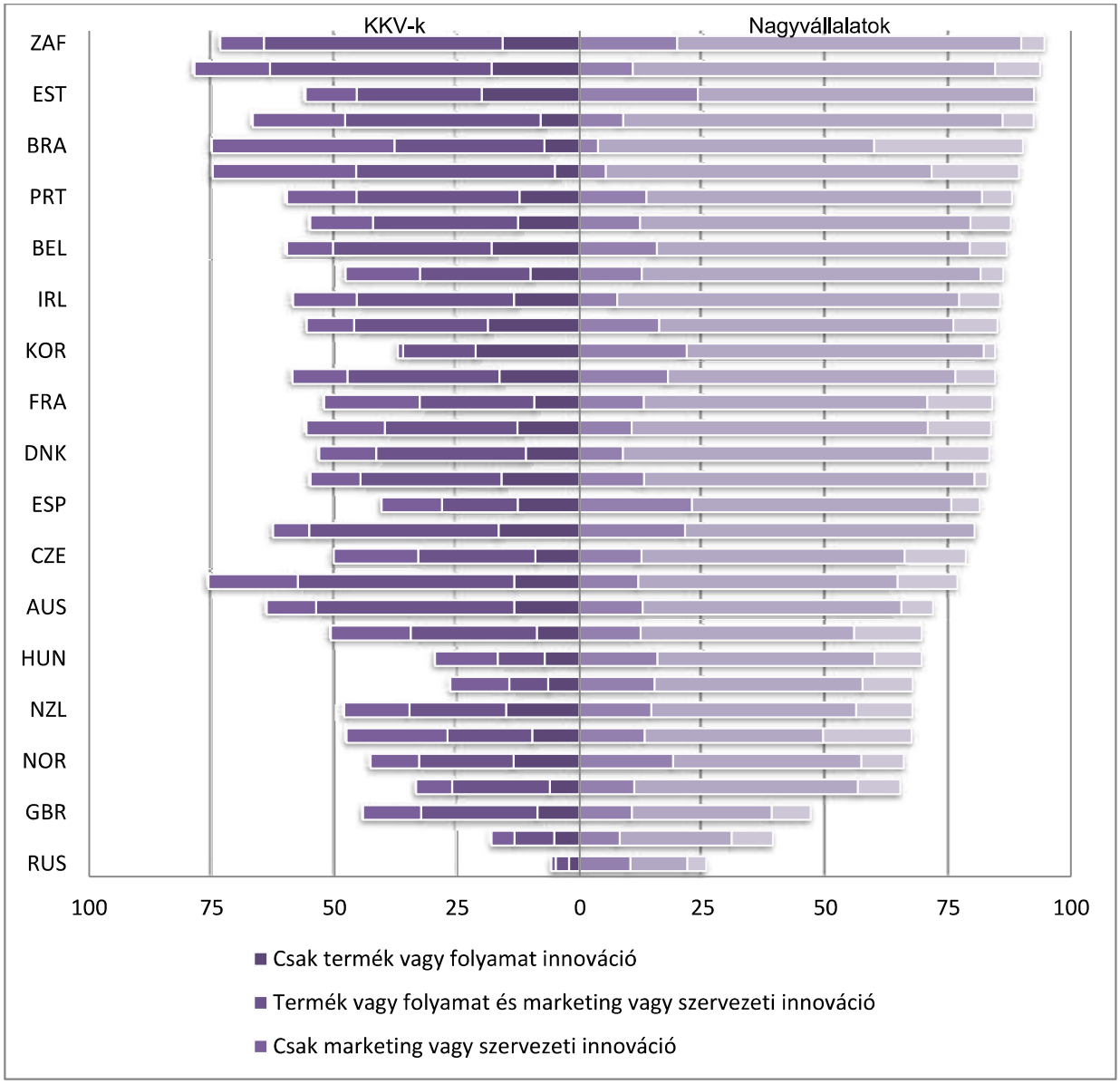
A vállalati innováció beindítása

A vállalati szektor vizsgálata során begyűjtött adatok tanulsága szerint a legtöbb cég több különböző innovációs típust is ötvöz saját tevékenysége során, a folyamatok és termékek fejlesztése mellett törekszenek a különböző szervezeti és marketing újításokat is alkalmazni mivel e lehetőségek általában jól kiegészítik egymást, mi több egyes fejlesztések természetes velejárója lehet a vállalat más funkcióinak, folyamatainak átalakítása is. Ezek a kapcsolódások mind a nagyvállalatokra, mind pedig a KKV-ra jellemzőek a szolgáltató és termelő szaktorokban egyaránt.

Brazília, Izrael és Németország rendelkezik a legtöbb szervezeti és marketing innovátorral, a vállalatok több mint 80%-a vezetett be valamilyen újítást 2008 és 2010 között. A

leggyengébben ebből a szempontból Oroszország, Chile és Lengyelország teljesített 20% alatti mutatóval. Magyarországon a nagyvállalatok átlagosan teljesítettek, míg a KKV-k jelentős lemaradásban vannak ezen a területen.

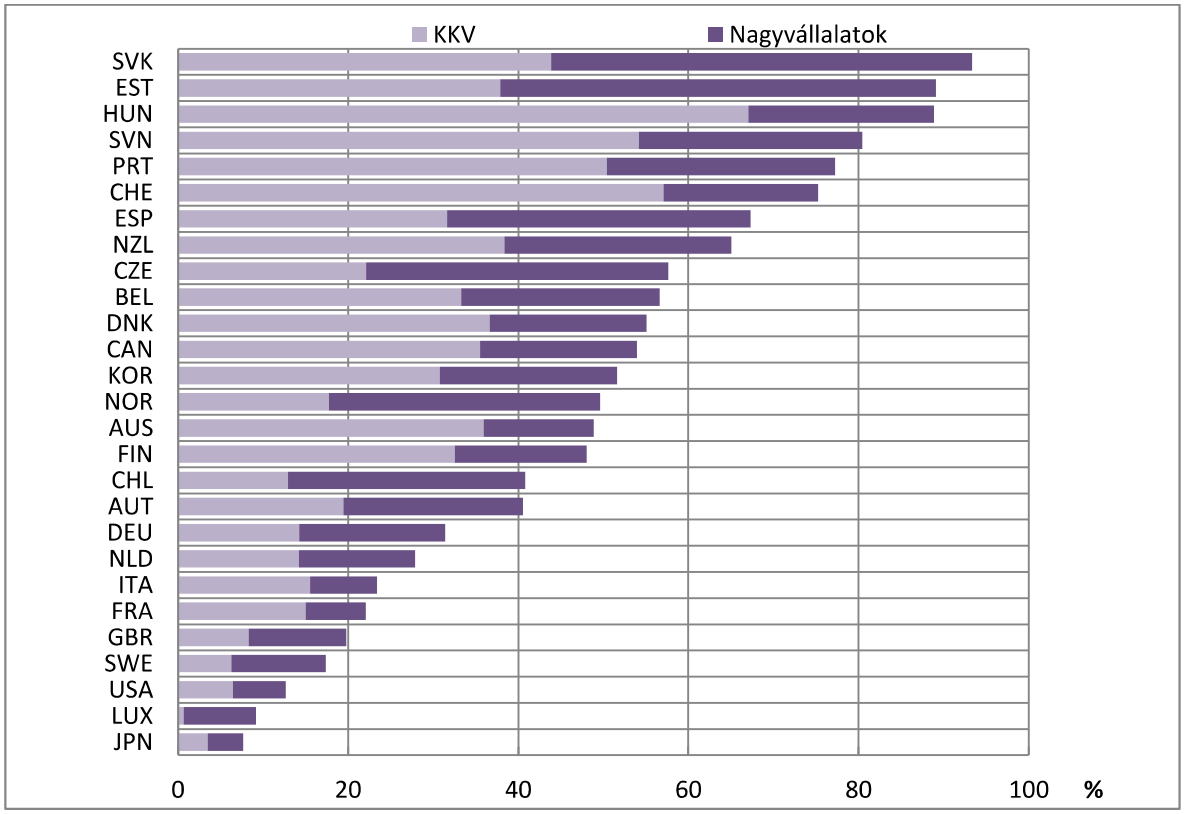
5. ÁBRA: A VÁLLALATI INNOVÁCIÓK MÉRETKATEGÓRIÁK SZERINT 2008-2010 KÖZÖTT AZ ÖSSZES KKV, ILLETVE NAGYVÁLLALAT ARÁNYÁBAN



Forrás: OECD (2013) alapján saját szerkesztés

A vállalatok K+F tevékenységének támogatása jelentős mértékben emelkedett, különösen a KKV szektor esetében.

6. ÁBRA: ÁLLAMI TÁMOGATÁSBAN RÉSZESÜLŐ K+F TEVÉKENYSÉGEK ARÁNYA A VÁLLALATI SZEKTORBAN 2011-BEN AZ ÖSSZES VÁLLALATI K+F BERUHÁZÁS ARÁNYÁBAN



Forrás: OECD (2013) alapján saját szerkesztés

Látható, hogy Európa keleti részén jellemzően a KKV szektor részesül előnyben, míg nyugati és északi részén inkább a nagyvállalatokat támogatják.

Ugyan nem közvetlen, de fontos fokmérője a vállalati szektor innovációs hatékonyságának a piac tisztulásának jellemzői és a vállalkozói környezet kiegyensúlyozottsága. Az új, jobban teljesítő vállalatok belépése, illetve a lemaradó kevésbé nyereséges vállalatok kiszelektálódása a piacról természetes folyamatok. Ezeket jelentősen befolyásolják a vállalkozások hitelfelvételi képességei, a munkáltatókat és a munkavállalókat védő jogszabályok, a különböző adminisztrációs terhek, illetve a nemzetközi piacokra történő nyitási képességeik is.

Fontos szempontok továbbá egy vállalkozás megalapításának és megszűntetésének idő- és költségvonzatai, valamint a bukás utáni újrakezdés nehézségei is. A legtöbb országban 2003 és 2012 között csökkentek a vállalkozásalapításhoz szükséges napok száma, míg a megszüntetéshez szükséges időtartam nagyjából állandónak volt tekinthető.

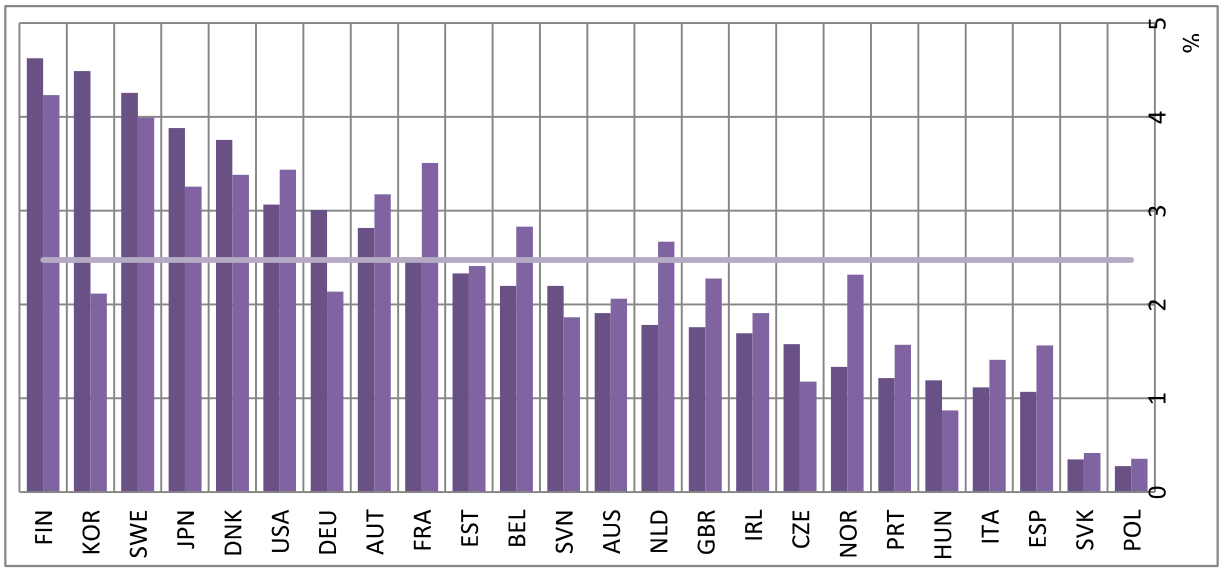
Versenyzés a tudás alapú gazdaságban

Az egyes államok gazdaságának összehasonlításakor számításba kell venni a szerkezeti eltéréseket is. Ennek egyik lehetséges módja egy olyan mutatószám kidolgozása, mely

megvizsgálja az egyes országok vállalati K+F intenzitását az átlagos OECD gazdasági szerkezetre vetítve.

Ebben az esetben Németország és Dél-Korea átlag alatt teljesítene, mivel inkább a magas, illetve a közepesen magas technológiai igényű iparágakban jelentős a teljesítményük, míg Belgium, Franciaország és Hollandia relatív teljesítménye emelkedne. A dél- és kelet-európai országok teljesítménye nem változna jelentősen.

7. ÁBRA: A VÁLLALATI K+F INTENZITÁS TÉNYLEGES ÉS KORRIGÁLT ÉRTÉKEI AZ IPARBAN KELETKEZETT HOZZÁADOTT ÉRTÉKHEZ VISZONYÍTVA 2011-BEN



Forrás: OECD 2013 alapján saját szerkesztés

Megjegyzés: A bal oldali oszlopok a tényleges, míg a jobboldali oszlopok a korrigált értéket, a vízszintes vonal az OECD átlagot jelöli

Az összehasonlítás egy másik lehetséges módja megvizsgálni a vállalkozások elektronikus tevékenységét, mivel ezáltal növelhető a társaságok elért piacának mérte, illetve csökkenthetőek a működési költségeik is.

2012-ben átlagosan a 10 főnél többet foglalkoztató vizsgált vállalatok 20%-a válaszolta, hogy érkezett hozzájuk megrendelés elektronikus úton. Ez közel 4%-kos javulás 2009-hez képest, azonban itt is jelentős különbségek érzékelhetőek az egyes országok között. Ausztráliában, Norvégiában, Csehországban és Izlandon ez az arány 30% fölött van, míg Lengyelországban, Görögországban, Törökországban és Olaszországban 10% alatt van. Magyarország 12% körüli teljesítménye a 2009-es 8%-hoz képest jelentős előrelépésnek mondható, azonban még így is jócskán elmarad az átlagtól.

Ennél a mutatószámnál is megfigyelhető, hogy a nagyvállalati szektor dominálja a KKV-kat, köszönhetően a vállalatközi tranzakciók magas arányának, illetve a különböző vállalatirányítási rendszerek csekély mértékű elterjedésének a kis- és középvállalkozások között.

Részvétel a világgazdaságban

A gazdasági válság a munkaerőpiac szerkezetét még inkább a szolgáltató szektor irányába tolta el, az OECD országok munkavállalóinak átlagosan 74%-a dolgozott valamely nem termelő iparágban 2011-ben. Ennek megfelelően a szolgáltatások aránya a GDP-ben is megközelítette a 70%-ot. Franciaországban, az Egyesült Királyságban és az Egyesült Államokban a termelő iparágak GDP-hez való hozzájárulása 10% alá esett.

Ugyancsak fontos megvizsgálni egy ország globális versenyképességének feltérképezésekor az átlagos vállalati méretet, mivel a túlzottan elaprózott KKV szektor negatívan befolyásolhatja mind a gazdaság növekedési kilátásait, mind pedig a lokális társaságok bekapcsolódását a világméretű ellátási láncokba. A mikro-, kis- és középvállalkozások jellemzően jobb hajtóerői tudnak lenni a növekedésnek és az innovációnak, a nagyvállalatok méretgazdaságossági szempontok, a jobb tőkeerősségük, illetve hatékonyabb szervezeti felépítésüknek köszönhetően jobb eséllyel kapcsolódhatnak be a nemzetközi versenybe.

Minden vizsgált országban a legnagyobb létszámban a mikrovállalkozások vannak jelen, átlagban 90% fölötti az arányuk, ennek ellenére csupán a teljes KKV szektor a hozzáadott érték átlagosan 58%-át adja.

A KKV szektor foglalkoztatási adatainak és értékteremtő tevékenységének pontos felmérése mély betekintést adhat a növekedést, munkaerő-piaci folyamatokat befolyásoló tényezőkbe. Az így megszerzett adatok segítségével hatékonyabbá tehetőek az innováció serkentését, a munkaerő piaci szabályozását és a csődeljárások kereteinek javítását célzó programok.

Ugyancsak fontos mérőszám a különböző leányvállalatok teljesítményének elemzése. Ezek a cégek új technológiákat és eljárásokat képesek meghonosítani egy adott országban, illetve lehetőséget biztosítanak a helyi beszállítóknak és szolgáltatóknak a nemzetközi piacokra való belépésre. Különösen igaz ez a dél- és kelet-európai régiókra.

1.3. Áttörést okozó innovációk és a növekedés

A PriceWaterhouseCoopers tanácsadó cég 25 ország 30 iparágából összesen 1757 vállalati felsővezetővel készített interjút az innovációról.[7] A kutatás azt vizsgálta, hogy milyen befolyással van az innováció a növekedésre és hogy a vezető vállalatok hogyan építik be az

[7] Forrás: PriceWaterhouseCoopers: Breakthrough innovation and growth. PwC, 2013.
A jelentés inkrementális, áttörést (breakthrough) okozó és radikális vállalati innovációkat különböztetett meg. Az inkrementális innovációk egy, már meglévő termék vagy szolgáltatás megváltozását jelentik, a technológia és az üzleti folyamatok változása csak arra irányulhat, hogy fenntartsák az eddig elért piaci részesedét. Az ilyen fajta innovációra a versenytársak azonnal reagálnak. Az áttörést okozó innováció sokkal lényegesebb változást jelent a technológiában és az üzleti modellben. Ezen fejlesztés nagyobb versenyelőnyt biztosít, mint az egyedi innováció, eredményképpen a vállalat egy sikeres áttörő innováció esetén növelheti a bevételét és a részesedését is. A radikális innováció drasztikus változásokat hoz létre egy termék vagy szolgáltatás piaci környezetében, esetleg egy teljesen új üzleti modellt kelt életre. Az ilyen változások csak ritkán fordulnak elő, de akár kirobbanó növekedést eredményezhet egy teljesen új szolgáltatás vagy termékkategóriában.

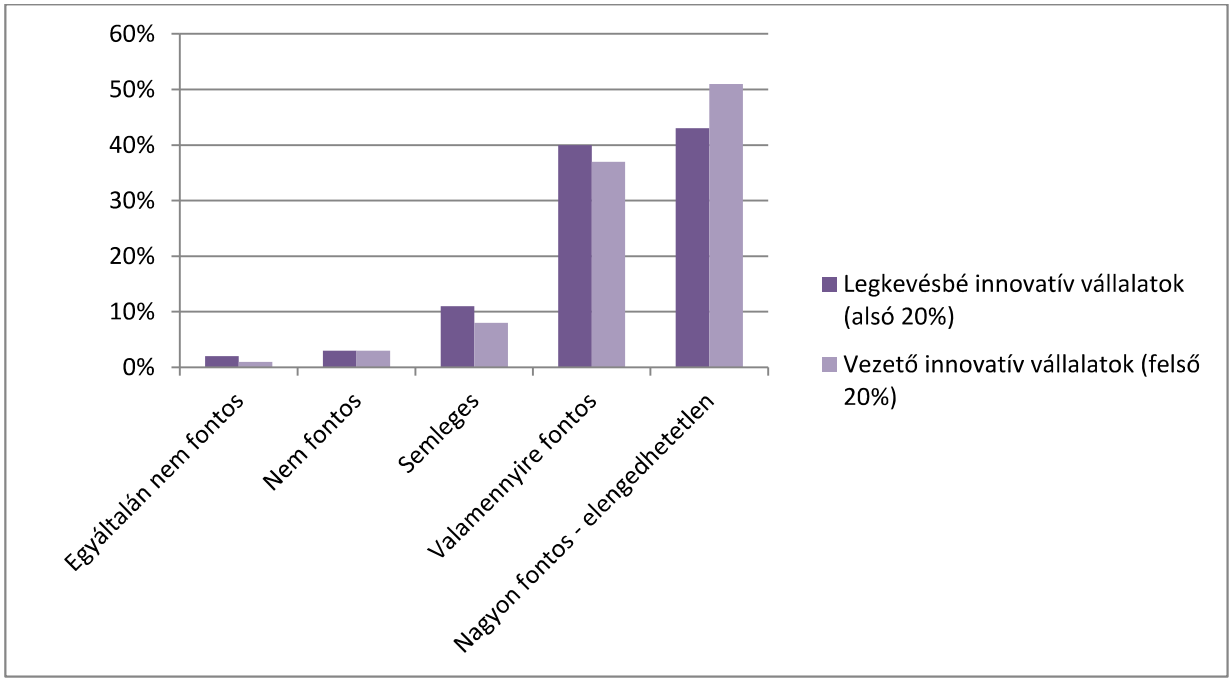
innovációt saját működésükbe. A felmérés során három fő kérdésre keresték a választ a kutatók:

- Hogyan használják a vállalatok az innovációt a növekedés elérésére és mekkora az ilyen befektetések megtérülése?
- Hogyan érik el az innováció változását különösen a további innovációkra irányuló trendek fényében?
- Melyek a legjobb módszerek illetve a sikertényezők, melyek a stabil üzleti eredmények eléréséhez szükségesek?

Egyértelmű összefüggés az innováció és a növekedés között

Az innováció a leghatékonyabb eszköz a gyors és nyereséges növekedéshez, és a megkérdezett vállalatvezetők is üzletük hosszú távú fennmaradásához szükséges alapvető feltételként azonosították. Az 1757 felsővezető közül 43% szerint az innovációra szükség van a versenyképességhez, 5 éves távlatot vizsgálva ez a szám 51%-ra nő.

8. ÁBRA: AZ INNOVÁCIÓ SZEREPE A VÁLLALATI SIKER ELÉRÉSÉBEN



Forrás: PwC (2013) alapján saját szerkesztés

A vezetők 35,4%-a a növekedést keresi a következő 5 évben, 26%-uk pedig az agresszív növekedést célozták meg erre az időszakra.

5 éve a globalizáció volt a növekedés legnagyobb húzóereje, és mindenki Kínáról beszélt. Ma már ez a húzóerő, melynek a leginkább befolyása van a növekedésre, az az innováció. 93%-a a megkérdezett felsővezetőknek azt mondja, hogy a bevétel növekedés nagy része az innováción keresztül elért szerves fejlődésből érkezik. A vállalatok csupán 2%-a várja a növekedésüktől, hogy alapvetően szervezeten kívüli okok váltják ki.

A vezető innovátorok meghatározó eredményt várhatnak mind pénzügyileg mind a versenyhelyzetükben. A megelőző 3 évben a felmérésünk szerinti leginnovatív vállalatok 16%-kal magasabb növekedést értek el, mint a legkevésbé innovatívak.

5 éves távlatban a tanulmány vezető innovátorainak előrejelzése alapján a növekedésük tovább fog emelkedni csaknem a világátlag duplájára és több mint háromszorosára, mint a legkevésbé innovatív vállalatok növekedése. Egy átlagos vállalat ez 0,5 milliárd dollárnyi bevétellel jelent többet elmaradott társaiknál. A sor végén maradt vállalatoknak el kellene gondolkodniuk azon, milyen járulékos bevételtől esnek el, illetve milyen hatással lehetne az innováció a részvényeik árfolyamára, valamint a részvényeseik visszatérésére.

Amit a vezető innovátorok másképp csinálnak, és amit tanulhatunk tőlük

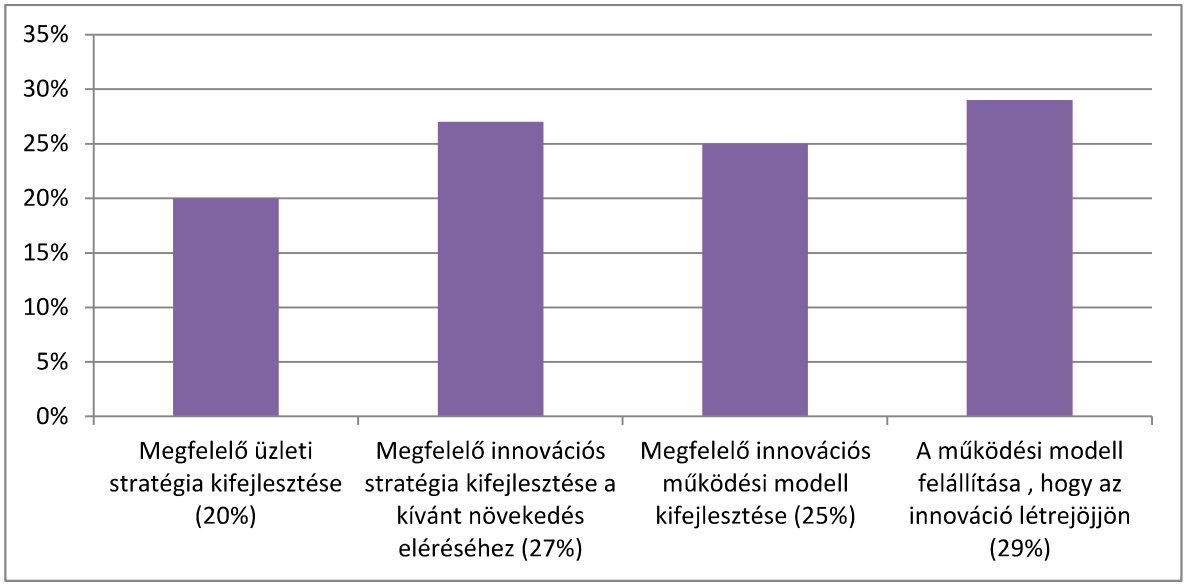
A vezető innovatív vállalatok összehangolják az innovációt a jelenlegi üzleti eredményeikkel. Olyan innovációt keresnek, amely több bevételt termel, mint amekkora ráfordítás szükséges volt hozzá, és amely hatékonyabbá teszi a vállalatot, hogy olyan piacot is megcélozhassanak, melyeket a jelenlegi eszközeikkel nem tudnak elérni.

A leginnovatívabb vállalatok 79%-ának van jól definiált innovációs stratégiája, összehasonlítva a legkevésbé innovatív vállalatokkal, melyeknek csak 47%-a rendelkezik ilyen stratégiával.

A vezető vállalatok az innovációt ugyanúgy kezelik, mint bármely más üzleti folyamatot, így éppúgy fegyelmezettnek és sikeresnek kell lennie. Csak minden ötödik ilyen vállalatnál lett az innováció informális folyamat, míg az elmaradott vállalatok közül ez minden harmadiknál van így.

Ezek a vállalatok nagy hangsúlyt fektetnek arra, hogy innovációt irányító modelleket is fejlesszék, azaz innoválják az innovációt. A cél az lenne, hogy minél hatékonyabb módszert fejlesszenek ki ahhoz, hogy az innovációt megszervezzék és koordinálják. Ma már a legjobb modellek feltárásra kerültek, mely azt is eredményezte, hogy a tanulmányban szereplő cégek innovációs szempontból felső 20%-a gyakrabban választja a vállalatközi befektetéseket, mint fókuszál csak a saját növekedésére.

9. ÁBRA: AZ ALÁBBIAK KÖZÜL MELYIK JELENLEG A LEGFONTOSABB?



Forrás: PwC (2013) alapján saját szerkesztés

Az innovátorok az áttörést okozó és a radikális innováció magasabb arányának elérését célozták meg, különös tekintettel a termékek, szolgáltatások, technológia és üzleti folyamatok terén. Néhány területen ez a kevésbé innovatív vállalatokénak duplája.

Ezek mellett szélesebb teret próbálnak adni az üzleti modellek innovációjának is. Az innováció ma már nem szűkíthető le a termékekre és a szolgáltatásokra. A technológia és az üzleti folyamatok innovációja együtt hatékony forrást jelenthet még nagyobb növekedés eléréséhez.

Végezetül a kevésbé innovatív vállalatoknál nagyobb hajlandóság van bennük az együttműködésre. Ha egy termék vagy szolgáltatás fejlesztésére külső partnerek igénybevételére van szükség, a vezető innovatív vállalatok háromszor gyakrabban működnek együtt (34%), mint az elmaradottabb cégek (10%).

Az innováció kihívásai

Az üzleti vezetőknek fel kell ismerni, hogy az innovációban már léteznek úttörők a világ minden részén vagy akár saját vállalaton belül is, és ha a vállalatok nem tartoznak az úttörők közé, akkor készen kell állniuk arra, hogy elkerüljék a perifériára szorulást.

Az innováció nem korlátozódik kisszámú vállalatra vagy országra. Számtalan olyan taktika van, amelyet el kell sajátítani vagy kölcsönözni ahhoz, hogy a vállalatok sikeresek legyenek az üzleti életben és hasznosítani tudják az üzleti fejlesztéseket.

A sikeres innovációhoz mindenekelőtt több kihívással is szembesülnie kell egy vállalatnak, melyek közül a két legnagyobb az, hogy a vállalat minél hamarabb felismerje azt a területet, amelyben fejlődnie kell (54%) illetve az, hogy megtalálja az innováció megfelelő módját (53%).

Ezen kívül még 3 fontos kihívást emeltek ki a megkérdezett vállalatok vezetői, melyek a következők: megfelelő innovációs kultúra kialakítása cégen belül; az együttműködéshez megfelelő partner kiválasztása továbbá egy megfelelő ellenőrzési rendszer kialakítása, mely méri az innováció sikerességét és megtérülését. Nem meglepő, hogy majdnem mindegyik vállalat talált valamilyen kihívást az innovációban.

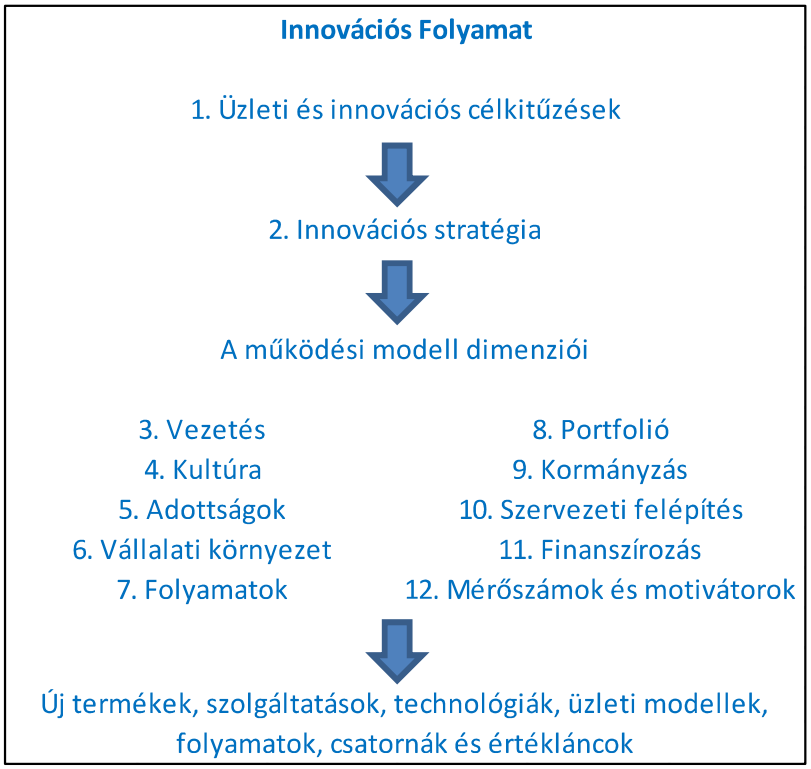
A kihívások egy része abból adódik, hogy a cég irányítási modellje és a felépített status quo ütközik azokkal a folyamatokkal, melyek a sikeres innovációhoz elengedhetetlenek. Az egyik megkérdezett vállalatvezető szerint a cég korábban elért sikerei kifejezetten hátráltathatják az innováció létrejöttét. Ugyanis egy erős és sikeres vállalat nem feltétlenül adná fel az előnyös helyzetét a kísérletezésért, a legtöbb vállalat nem keresi a problémát, leginkább próbálja kikerülni. Éppen ezért nagyon gyakori, hogy új üzleti modelleket olyan cégek hoznak létre, amelyeknek nincs veszteni valójuk, viszont eredményképpen megdönthetik a nagy vállalatok korábban kialakított, stabil üzleti folyamatait.

Út a sikeres innovációhoz

A tanulmány készítői összeállítottak egy tervezetet (10. ábra), mely segít a vállalatvezetőknek abban, hogy részletesen átgondolják a megfelelő felépítését az innováció segítségével elérni kívánt növekedésnek.

Az 1 és 2. lépés az, hogy az innovációs stratégiát összhangba hozzák az üzleti stratégiával. A 3-7. elemek abban segítenek, hogy a vállalat képes legyen új, innovatív ötletek létrehozásában. A 8-12. elemek az alapvető működésbeli törekvésre fókuszálnak, beleértve a működés új módjait, melyek feltétlenül szükségesek, hogy ezek az új ötletek piacra kerülhessenek. Eredményképpen azon vállalatok, amelyek ezekre az alapvető innovációs feltételekre összpontosítanak, képesek lesznek új termékek, szolgáltatások és üzleti modellek létrehozására.

10. ÁBRA: AZ INNOVÁCIÓS FOLYAMAT



Forrás: PwC (2013) alapján saját szerkesztés

Végezetül fontos megjegyezni, hogy az innovációt senki se tekintse egy komplex egésznek. Az ábrán látható tervezet is azt célozza meg, hogy lépjünk vissza, és vizsgáljuk az innováció alapköveit. Ezáltal a vállalatvezetők elkezdik megvizsgálni saját cégük felépítését, hogy feltárják a vállalatban rejlő lehetőségeket és buktatókat az innováció előtt. Arra is rájönnek majd ezen közben, hogy gyorsan kell cselekedniük, hiszen azok a vállalatok, akik lassan alkalmazkodnak, hibázhatnak, az innovációjuk már elavult lesz és a növekedésük késve érkezik, alacsonyabb ütemű lesz vagy teljesen elmarad.

II. Stratégia, irányelvek

2.1. Társadalmi egyeztetésen a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív program

Társadalmi egyeztetésre bocsátotta a Nemzetgazdasági Minisztérium a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP) 3.0 munkaverzióját. A tervdokumentum tartalmazza a kutatás-fejlesztésre és innovációra 2014 és 2020 között fordítandó EU-s (Strukturális Alapokból érkező) források felhasználásának célterületeit.

A GINOP második prioritástengelye öleli fel a K+F+I területét, amely a „Tudásgazdaság fejlesztése" címet viseli. A prioritástengelyre vonatkozó specifikus célok az alábbiak:

- A tudásfelhasználás segítése (A tudásfelhasználás segítése, mint célkitűzés a tudás- és technológia-intenzív vállalatokat kívánja támogatni, illetve hozzájárul a számukra kedvező környezet megteremtéséhez).
- A tudásáramlás erősítése (A tudásáramlás erősítésének célja, hogy a nemzeti innovációs rendszer szereplői között megerősödjenek az innováció felé vezető kapcsolatok).
- A tudásbázisok megerősítése (A tudásbázisok megerősítésének célja, hogy a kiemelkedő kutatóhelyeket nemzetközi színvonalra fejlesszék, valamint a kutatási infrastruktúrák versenyképességét erősítsék).

A prioritási tengely egy tematikus célkitűzéshez, egy pénzügyi alaphoz és két régiókategóriához kapcsolódóan tartalmaz intézkedéseket. A Közép-Magyarország régió jelentős K+F potenciállal bír, így a prioritástengelyen belül tervezett beavatkozások egy része a központi régió kapacitásait igyekszik kihasználni.

A tudásgazdaság fejlesztése prioritáson belül a terv készítői három intézkedést fogalmaztak meg.

1. intézkedés: Vállalati K+F+I tevékenység támogatása
    - Vállalatok önálló K+F+I tevékenységének támogatása
    - Az innovatív vállalatok prototípus/termék/technológia és – szolgáltatásfejlesztésének támogatása.
    - Innovációs ökoszisztéma építés
    - A tudás- és technológia-intenzív start-up és spin-off vállalatok számára a kedvező környezet megteremtésére szolgál.
    - Vállalati K+F kapacitásfejlesztés
    - A hazai innovációs környezetbe integrálódó K+F beruházások ösztönzése és vállalati K+F munkahelyek teremtésének elősegítése.
    - S3 specializációk, kiemelt növekedési zónák

- A beavatkozás célja azon programok támogatása, amelyek a K+F+I-t nagymértékben hasznosító ágazatok infrastruktúra, humán és innovációs hátterét biztosítják.
- Kkv-k és feltalálók innovációs szolgáltatásvásárlásának és iparjogvédelmi tevékenységének támogatása
- A KKV-k és feltalálók kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenységének támogatása céljából innovációs szolgáltatások vásárlásának elősegítése.

2. intézkedés: Stratégiai K+F+I kezdeményezések és együttműködések
    - Együttműködésben végzett K+F+I projektek támogatása
    - A cél olyan, együttműködésben végzett K+F+I projektek támogatása, amelyek új piacképes termékek és szolgáltatások kifejlesztését eredményezik.
    - K+F versenyképességi és kiválósági szerződések (integrált projektek alprogram)
    - Olyan K+F projektek támogatása, amely egy kiemelt ágazat jövőbe mutató, stratégiai jelentőségű K+F feladatainak megoldására irányul.
    - K+F versenyképességi és kiválósági szerződések (társadalmi kihívások alprogram)
    - Valamely társadalmi probléma megoldására fókuszálva globális piaci kitörési lehetőségeket biztosító megoldások kidolgozásának támogatása.
    - Ipari kutatóközpontok
    - A cél olyan központok kialakítása, amelyek egy nyitott, minden gazdasági szereplő számára elérhető együttműködési keretet biztosítanak a közös K+F tevékenység számára.
3. intézkedés: Kutatóintézeti kiválóság és nemzetközi együttműködések
    - Kutatóintézeti kiválósági központok
    - Az Európai Innovációs és Technológiai Intézet célja a tudásháromszög elemeinek integrálása annak érdekében, hogy innovatív megoldásokat keressen a társadalmi kihívásokra.
    - Stratégiai K+F műhelyek kiválósága
    - Célja az intézményi kiválóság erősítése, célcsoportja azok az intézmények, melyek szerepet vállalnak a H2020 programokban.
    - Kutatóintézeti infrastruktúra fejlesztése
    - A cél a hazai költségvetési kutatóhelyek műszerállományának fejlesztése.
    - Nemzetközi kutatási infrastruktúrákban való részvétel támogatása
    - A beavatkozás célja az európai kutatási infrastruktúrák stratégiai tervében szereplő regionális és egyéb nemzetközi kezdeményezésekhez való csatlakozás támogatása.
    - Nemzetközi K+F kapcsolatok fejlesztése

- A cél növelni Magyarország részvételét az egyes Európai Uniós nemzetközi programokban és közös kezdeményezésekben.

2.2. Elfogadták a Runway Budapest 2.0.2.0. – A startup credo elnevezésű stratégiai dokumentumot

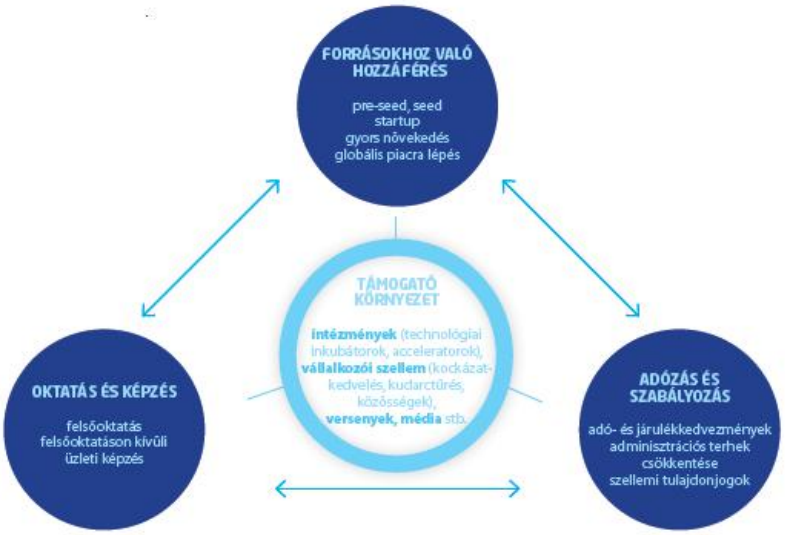
A Budapest Hub munkacsoport munkájának eredményeként, széles ágazati összefogással elkészült a Runway Budapest 2.0.2.0 - a Startup Credo című dokumentum, melyet a Nemzetgazdasági Minisztérium és a Nemzeti Innovációs Hivatal jelentett meg és mutatott be novemberben egy konferencián. A stratégiai terv központi elem és célkitűzése, hogy az évtized végére Budapest váljon a kelet-közép európai régió első számú startup központjává.

A stratégia kiinduló pontja, helyzetelemzése:

- Egy-másfél évtizedes lemaradásban vagyunk a világ legnagyobb innovációs központjaitól. Jelenleg Budapest nincs rajta a startup világtérképen.
- Mielőbb ki kell alakulnia a startup cégek kritikus tömegének
- Egyedi, „pesties" arculatra van szükség, hogy a rengeteg startup központ közül kitűnjünk mind a régiós, mind a globális versenyben.
- Komparatív előnyeink lehetnek: matematikai és számítástechnikai képzettségre alapozó, kreatív, egyedi látásmódot igénylő területek (Rubik Kocka, NNG, Prezi, Leonar3Do); illetve biotechnológia és orvosi műszerfejlesztés.
- A startup szakpolitikák is versenyeznek egymással (például Starup Chile vagy finn Vigo accelerator)
- Alulról építkező, szervesen fejlődő ökoszisztémában lehet csak gondolkodni.

Az alulról szerveződő startup ökoszisztémának négy fő elemét különbözteti meg a dokumentum (11. ábra).

11. ÁBRA: A STARTUP ÖKOSZISZTÉMA FŐ ELEMEI



Forrás: Runway Budapest 2.0.2.0.

Oktatás és képzés:

- Egyetemi és akadémiai spin-off vállalkozások támogatása, technológia-transzfer erősítése (Pl. vállalkozói ösztöndíj 3-6 hónapra egyetemi oktatóknak és kutatóknak, felsőoktatási inkubátorok létrehozása, vállalkozók és befektetők intézményesített bevonása a felsőoktatásba, stb.)
- Startup üzleti akadémiák; Jeremie Akadémiák és Kelet-Közép Európai Startup Üzleti Akadémia kialakítása (üzleti alapú képzési intézmények részben uniós és állami támogatással)

Forrásokhoz való hozzájutás:

- Magvető szakaszt megelőző (pre-seed) befektetési szakasz nagyobb támogatása, mert a Jeremie alapok az induló cégeket nem, vagy igen ritkán tudják támogatni.
- A későbbi, magvető és a korai stratup szakaszt is támogatni kell, mert a Jeremie alapok erre sem mindig alkalmasak, így a „felhozatal" hiányzik az érettebb befektetésekhez.

Adó és szabályozás:

- Definiált startup fogalom, illetve adójogi startup státusz
- Adóterhek könnyítése
- K+f ráfordítások utáni magasabb adókedvezmény
- Célzott járulékkedvezmény
- Eszközbeszerzési adókedvezmény
- Szellemi apportból származó jövedelmet utáni kedvezmény
- Opciós ügyletek, veszteségelhatárolás

- Befektetések után adókedvezmények

Támogató környezet:

- A Gazella program folytatása és kiszélesítése (15-20 inkubátorra, globális kapcsolatrendszerrel)
- Nemzetközi együttműködés, hídépítés, régiós nagyrendezvény(ek)
- Városmarketing
- Figyelemfelkeltés, startup ösztöndíj és startup példaképek népszerűsítése
- Régiós startupok idecsábítása
- Nagyvállalatok bevonása (kutatóhelyek, szponzoráció).

Az NGM és a NIH időben felismerte a világban jelenleg „tomboló" start-up mozgalom társadalmi és gazdasági jelentőségét és egy hiánypótló kezdeményezést indított el. A minisztérium által összeállított anyag igen jó minőségű, a munkacsoport megjegyzéseit, javaslatait jelentős részben magáévá tette, a stratégia jól kommunikálható nemzetközi szinten is. A cél, hogy Budapest régiós startup központként funkcionáljon, egyelőre reális, a város minden adottsággal rendelkezik hozzá. Azonban a siker – mint minden stratégiai elképzelés esetén – a megfogalmazásra kerülő javaslatok megvalósításán múlik.

III. Jogszabályi, intézményi változások

3.1. Változások az innovációs források kezelésének intézményi hátterében

A pályázati intézményrendszer változása a Kutatási és Technológiai Innovációs Alapot (KTIA) is érintette. A kormányváltást követően a korábban a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal által kezelt alap a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség szervezeti rendszerébe tagozódott be. Az NFÜ idei átalakulásával párhuzamosan az alap kezelője a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium lett. Az NFM szeptember 20-án utasítást adott ki a Kutatási és Technológiai Innovációs Alap kezelésének és gazdálkodásának szabályairól (33/2013. számú) és a PIAC_13, valamint a Start-up_13 pályázatokat is kiírta (lásd IV. fejezet).

Újabb változás következik azonban be az alap életében 2014. január 1-től, melyet Cséfalvay Zoltán, az NGM parlamenti és gazdaságstratégiáért felelős államtitkára jelentett be. Jövő év elejétől egységesen a Nemzetgazdasági Minisztérium kezeli majd a kutatás-fejlesztésre és innovációra szolgáló uniós és nemzeti forrásokat. Mindezek három forrásból származhatnak: a Horizon 2020 programból, a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Programból és a KTIA-ból.

A 2013-2020 közötti uniós költségvetési időszakban a Horizon 2020 pályázatból uniós szinten 70 milliárd euró fordítható K+F-re. Emellett Magyarország a strukturális és kohéziós alapokból 700 milliárd forintot szán a kutatás-fejlesztés és innováció támogatására. Emellett a Kutatási és Technológiai Innovációs Alap kezelése is a Nemzetgazdasági Minisztériumhoz tartozik, így a hazai források könnyebben összehangolhatók lesznek az előzőekben felsorolt támogatási konstrukciókkal.

IV. A kutatás-fejlesztési és innovációs politika forrásai

4.1. Gazdaságfejlesztési Operatív Program K+F prioritásának aktuális helyzete

A 2013. december 10-én készült aktuális forrásfelhasználási statisztika eljárásrend szerinti lekérdezésen és EMIR rendszerben rögzített adatokon alapul[8]. Az eljárásrendi statisztika tartalmazza a kiemelt és TA projekteket is. A friss adatokat az 1. táblázat tartalmazza.

1. TÁBLÁZAT: A GOP 1-ES PRIORITÁS AKTUÁLIS PÉNZÜGYI STATISZTIKÁJA

	2013. december 10. (Mrd Ft)	2013. szeptember 15. (Mrd Ft)	Változás (Mrd Ft)	Változás (%)
Igényelt támogatás	630	630	0	0
Megítélt támogatás	329	329	0	0
Leszerződött projekt	319	298	+21	+7
Kifizetett összeg	171	152	+19	+13

Forrás: NFÜ

A megítélt támogatás értéke nem változott az előző negyedévhez képest, hiszen új pályázatokat nem írtak ki a prioritáson belül. A nyertes pályázatok értékének 96%-a már támogatási szerződéssel is le van fedve. A kifizetések összege 19 Mrd Ft-tal, 152-ről 171 milliárd forintra nőtt, amely 13%-os változást jelent az előző negyedévhez képest. A kifizetések kicsivel 50% felett tartanak.

4.2. Az Új Széchenyi Terv Tudomány – Innováció programjának helyzete

Szélesebb körű és teljesebb áttekintést ad, amennyiben az ÚSZT kitörési pontjaiként elemezzük a K+F+I forrásokat. A Tudomány – Innováció program magába foglalja a GOP, KMOP, TÁMOP, TIOP releváns pályázati kiírásait is. A 2013. december 10-én közepén készült aktuális forrásfelhasználási statisztika szintén eljárásrend szerinti lekérdezésen és EMIR

[8] Forrás: NFÜ honlapjának eredménykészítő és aktuális statisztikákat készítő modulja (www.nfu.hu)

rendszerben rögzített adatokon alapul[9]. Az eljárásrendi statisztika tartalmazza a kiemelt és TA projekteket is.

2. TÁBLÁZAT: AZ ÚSZT TUDOMÁNY-INNOVÁCIÓ PRIORITÁSÁNAK AKTUÁLIS PÉNZÜGYI STATISZTIKÁJA

	2013. december 10. (Mrd Ft)	2013. szeptember 15. (Mrd Ft)	Változás (Mrd Ft)	Változás (%)
Igényelt támogatás	610	610	0	0
Megítélt támogatás	375	372	3	+1
Leszerződött projekt	366	337	29	+9
Kifizetett összeg	159	131	28	+21

Forrás: NFÜ

A Tudomány-Innováció prioritáson belül sem hirdettek már meg új pályázatokat és a nyertes pályázókkal történő szerződéskötés is szinte befejeződött (98%-os az állapot). A kifizetett támogatás mértéke több mint ötödével emelkedett. A kifizetések aránya ebben az esetben 43%-os.

4.3. A Kutatási és Technológiai Innovációs Alap (KTIA) forrásainak felhasználása

A Nemzeti Innovációs Hivatal az „Akkreditált Technológiai Inkubátor" cím elnyerésére hirdetett meg pályázatot nyár végén. A bíráló bizottság 2013. október 14-i döntése értelmében az akkreditációt a 18 pályázó közül mindössze négy inkubátor szerezte meg, melyek részt vehetnek a szintén négy nyertes számára meghirdetett, maximum 60 millió forintos támogatásra jogosító, a KTIA forrásait használó Technológiai start-up ökoszisztéma építés („Gazella”) című pályázat I. alprogramjában. A hivatal a következő pályázókat találta érdemesnek: az ACME Labs Zrt., az Aquincum Technológiai Inkubátor Zrt., a Digital Factory Zrt. és az iCatapult Technológiai és Üzletfejlesztési Zrt.

Az első körben négy inkubátor nyerte el való részvételre jogosító akkreditációt. Az akkreditáció elnyerésével az inkubátorok jogosulttá válnak az általuk inkubált start-upoknak ajánlást adni, mely feltétel a pályázat II-IV. alprogramjaiban az állami támogatás elnyeréséhez. Az akkreditált inkubátorok alapfeladata, hogy mentorálással, nemzetközi tapasztalataikkal és kapcsolataikkal a kiválasztott induló vállalkozásokból olyan sikeres

[9] Forrás: NFÜ honlapjának eredménykészítő és aktuális statisztikákat készítő modulja (www.nfu.hu)

cégeket építsenek fel, amelyek képesek a nemzetközi piacokon való megjelenésre, gyors növekedésre és alkalmasak további kockázatitőke-befektetésekre.

Az NGM és a NIH több fórumon bejelentette, hogy 2014 tavaszán újabb pályázati fordulót tartanak az első körből kimaradt inkubátorok számára, így jövő év elején jó eséllyel elindul a Gazella 2 pályázat.

A tervezett februárhoz képest a legtöbbet a Piacorientált kutatás-fejlesztési tevékenységek támogatása (PIAC_13) című kiírás megjelenése késett a KTIA terhére meghirdetett programok közül, amely végül október 21-én került ki a pályázatot lebonyolító Nemzeti Fejlesztési Minisztérium honlapjára. A pályázat a tervektől eltérően a teljes országot lefedte (eredetileg csak a Közép-Magyarországi régió vállalkozásainak szólt) és 10 helyett 20 Mrd Ft-os keretösszeggel jelent meg. A rekord gyorsasággal lebonyolított értékelést követően december 2-án már eredményt is hirdetett a minisztérium 75 nyertes közzétételével.

4.4. Az EU 7. Kutatási és Technológiafejlesztési keretprogramja (FP7)

Az Európai Unió Kutatási és Technológiafejlesztési Hetedik Keretprogramja 2007-től 2013-ig eredetileg mintegy 50 milliárd eurós költségvetéssel kívánta támogatni a közösség kutatás-fejlesztési és innovációs kezdeményezéseit. 2013. júliusáig mintegy 35 milliárd euró támogatást sikerült megpályáztatni. Ezen időszakig Magyarország közel 250 M EUR összeggel részesült a közös alap forrásaiból. Hazánk a 16. a rangsorban a megnyert támogatások alapján, nekünk jutott a teljes támogatás 0,75%-a. Az egy évvel korábbi állapothoz (200 M EUR) képest az elnyert teljes támogatási összeg 25%-kal nőtt. Maga az összeg a teljes költségvetéshez képest marginálisnak mondható, azonban így is az új tagországok közül egyedül Lengyelország előz meg minket.

A magyar szereplők részvételével benyújtott pályázatok darabszám szerinti nyerési aránya 20%, amely megegyezik EU-s átlaggal, és egy százalékponttal nagyobb az újonnan csatlakozott 13 tagország átlágánál. Ha a magyar közreműködésű pályázatok sikerességét támogatási összeg alapján nézzük, akkor a 15%-os sikerráta egy százalékponttal alacsonyabb az átlagos EU-s eredményességi rátánál és bő egy százalékponttal magasabb az EU13 tagországok átlagánál (3. táblázat). Az FP7-ben a legeredményesebben szereplő (abszolút értékben a legtöbb támogatást elnyerő) tagállamok Németország, az Egyesült Királyság, Franciaország és Olaszország.

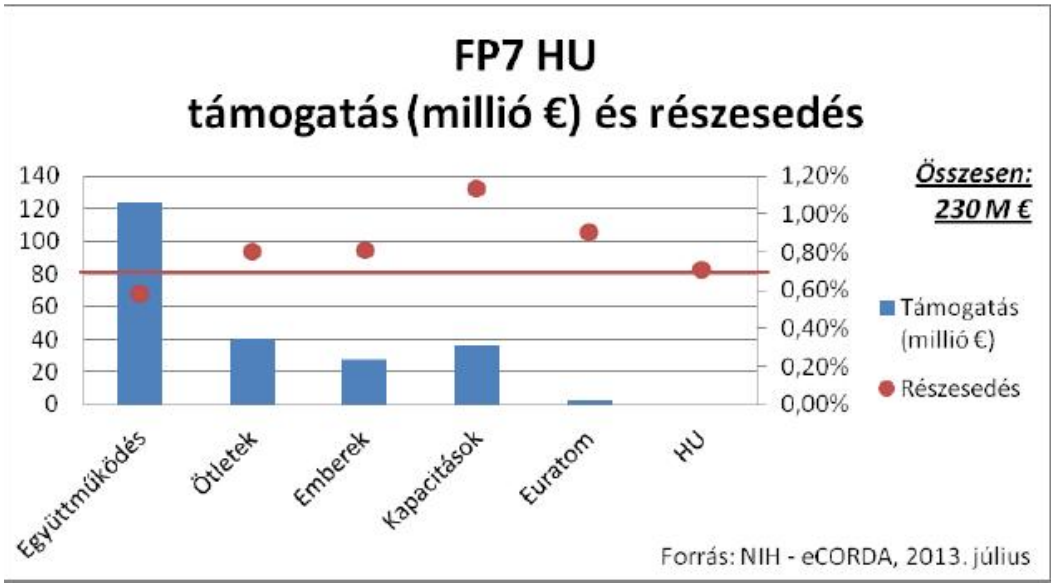
3. TÁBLÁZAT: A MAGYAR KÖZREMŰKÖDÉSSEL BENYÚJTOTT FP7-ES PÁLYÁZATOK SIKERESSÉGE AZ EU ÁTLAGHOZ VISZONYÍTVA

	Támogatási összeg (M EUR)	Sikerarány (%)	Támogatott pályázatok száma (db)	Sikerarány (%)
Magyarország	242	14,79	1422	20,22
EU28	1160	15,82	3648	19,98
EU13	227	13,47	1291	19,08

Forrás: NIH Külkapcsolatok Főosztálya (2013. július)[10] alapján saját szerkesztés

A magyar nyertes pályázók körében a legnépszerűbbek az Együttműködések pályázati témacsoport kiírásai, melyek a 250 M EUR elnyert pályázati összegből 122 M EUR-t tesznek ki, amely a teljes összeg közel fele. Ezt követik 40 illetve 38 M EUR összeggel az Ötletek és a Kapacitások témacsoportok. Az Emberek prioritás keretében a magyar pályázók 25 M EUR támogatást nyertek. Az EURATOM prioritás marginális szerepet tölt be a magyar pályázatok szemszögéből nézve (12. ábra).

12. ÁBRA: AZ FP7 KERETÉBEN ELNYERT MAGYAR PÁLYÁZATOK ÉRTÉKÉNEK MEGOSZLÁSA A KERETPROGRAM ÖT TÉMACSOPORTJA SZERINT



Forrás: NIH Külkapcsolatok Főosztálya (2013. július) alapján saját szerkesztés

[10] Bucsi Szabó István Az Európai Unió KFI keretprogramja 2007-2013 EU – FP7 A szereplés értékelése. NIH Külkapcsolatok Főosztálya, Budapest, 2012. július. Adatok az E-CORDA adatbázis alapján.

V. Kiemelt programok, projektek, kezdeményezések

4.1. Az Extreme Light Infrastructure (ELI) projekt

A megvalósítási fázisba lépett az ELI-ALPS projekt. A 25 ezer négyzetméteres, különleges építészeti megoldásokat megkívánó kutatóépület kivitelezésére vonatkozó közbeszerzési eljárás jelenleg is tart, az építési munkálatok rövid időn belül elkezdődnek Szegeden a kijelölt telephelyen.

Emellett megválasztották az intézmény tudományos és kutatási műszaki igazgatóját is. Előbbi a görög Prof. Dimitris Charalambidist lett, míg utóbbinak a szegedi egyetem kutatóját, Dr. Osvay Károlyt nevezték ki.

4.2. Magyar részvétel az Európai Neutronkutató Központ projektben

A svédországi Lund nyerte el az Európai Neutronkutató Központ (ESS) megépítésének jogát, a versenyben korábban Debrecen is részt vett. Az ESS a tervek szerint 2019-ben kezdi meg a működését. Az európai projektben résztvevő 17 ország közül egyedül Magyarország nem írta alá azt a szándéknyilatkozatot, amely a kutatóközpont megépítésében és működtetésében való részvételről szól.

Nemzetgazdasági és a hazai tudomány (a neutronkutatói közösség) érdeke egyaránt az, hogy az ország 1,5%-nyi részesedéssel vegyen részt az 1,8 milliárd eurós költségvetésű beruházásban. A magyar neutronkutatás világszínvonalú, jelenleg mintegy 200 kutató dolgozik az ország 35 intézményében, ez a legnagyobb hazai koherens tudományos szakterületi közösség. A beruházásban való állami részvétel költségvetési egyenlege az előzetes elemzések alapján pozitív lesz. A reális 1,5 %-os magyar részvételhez nyolc év alatt 4,5 milliárd Ft állami támogatás szükséges. Azonban ezt az összeget nem a svédországi beruházónak kell kifizetni, ugyanis a tagsági hozzájárulás teljesíthető természetbeni (in kind) beszállítással. A kormányzati támogatást a hazai neutronkutató K+F szféra kaphatja, amely beszállít (azaz exportál) az ESS-nek és így a teljes tagsági díj beszállítással lefedhető. A hazai akadémiai és vállalkozói kör kiemelten érdekelt az ESS „in-kind” beszállításban. A kifejezetten neutronkutatási műszergyártással foglalkozó cégek elmúlt 10 éves forgalma mintegy 10 milliárd Ft-ot tett ki.