

Téma:

**SZAKPOLITIKAI TANULMÁNY –
KKV-FEJLESZTÉS**

Időszak:

2012. december

Dátum:

2013. január 22.



SZÁZADVÉG
ALAPÍTVÁNY



SZÁZADVÉG
GAZDASÁGKUTATÓ ZRT.



STRATEGOPOLIS
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI ÉS STRATÉGIAI KUTATÓ KÖZALAP

Tartalom

1. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ	1
2. MONITORING - A KKV SEKTOR ÁLTALÁNOS JELLEMZÉSE	3
2.1 Kedvezőtlen reálgazdasági mutatók	3
2.2 Vállalkozások száma	3
2.3 Konjunktúra adatok	4
2.4 Vállalkozásfejlesztési eszközök, politikák, intézkedések	6
2.4.1 Vártnál kevesebben regisztráltak az új adónemekre	6
2.4.2 Készül az új KKV stratégia, elkészült az Országos Fejlesztési Konceptió vitaanyaga	6
2.4.3 A rezsicsökkentés hatásaként nőnek a KKV-k terhei	7
3. ELEMZÉS	9
3.1 Technológia- és tudásintenzív KKV-k beindítása	9
3.2 Új vállalkozási cselekvési terv az Európai Unióban	14

1. Vezetői összefoglaló

A KKV-k számára meghatározó feldolgozóipar teljesítménye jelentősen romlott az év végén. A konjunktúra-felmérések továbbra sem mutatnak trendszerű változást, a várakozások bizonytalanságot tükröznek.

Jól láthatóan felgyorsult a belföldi értékesítés zsugorodása az elmúlt évben. Az MFB-Indikátor 2012. őszi vállalati felmérése szerint a mikro- és kisvállalkozások sérülékenyebbeknek tűnnek a válság időszakában. Az elmúlt egy év belföldi értékesítésére és az elkövetkező egy év belföldi értékesítési trendjeire is nagyobb arányban adtak negatív válaszokat. A visszaesés az iparban volt a legjelentősebb, viszont a várakozások a szolgáltató cégek körében a legpesszimistábbak. Az export értékesítés területén kevésbé figyelhető meg éles különbség méretkategóriák szerint – bár a kisebb cégek részesedése is értelemszerűen kisebb a külföldi piacokon. Feltűnő ugyanakkor, hogy a mikrovállalkozások jóval nagyobb arányban számítanak visszaesésre a külpiacokon. Az exportáló, kevés számú igazán kicsi vállalkozások tehát a belföldi piac szűkülése mellett nem tudják tartani külföldi pozícióikat sem.

A regisztrált vállalkozások nettó növekedésének nagy része a nulla főt foglalkoztató és azonosítatlan létszámú kategóriában következett be, a nagyobb kategóriákban a bejegyzett vállalkozások száma az egyes méretkategóriák között jelentősen ingadozik.

A 2013 január 1-el bevezetett két új adónem népszerűsége elmaradt a várakozásoktól, összesen 60000 vállalkozás választotta a kiva-t és kata-t. Ebben vélhetően komoly szerepet játszott a szabályozás év végi gyakori változása, az adózás pontos szabályaival kapcsolatos bizonytalanság.

A kormány tíz százalékos rezsicsökkentő programja kedvezőtlenül érinti a magasabb fogyasztói kategóriába eső vállalkozásokat. Míg a lakosságra nehezedő teher tíz százalékkal mérséklődik, a KKV-k terhei 6-8 százalékkal nőhetnek.

Aktuális elemzésünk az egyetemek és inkubátorházak szerepét mutatja be a tudás- és technológia-intenzív vállalkozások életében. A tanulmány ajánlásokat fogalmaz meg a döntéshozók számára. Meg kell erősíteni az inkubátoroknak szóló legjobb gyakorlatok keretrendszerét, minél szélesebb körben kell mérni a különböző típusú inkubátorházak eredményességét és erről visszacsatolni az újonnan létrejövő inkubátorházaknak. Elsősorban a high-tech feldolgozóipari és tudás-intenzív szolgáltatásokat nyújtó spin-offokat kell támogatni, célzott programokkal ösztönözni.

Az Európai Bizottság január elején mutatta be az Enterpreunership 2020 című, a vállalkozások támogatására és az európai vállalkozói kultúra forradalmasítására irányuló cselekvési tervet. A program szerint Európában kevés az induló vállalkozás, kevesen válnak önfoglalkoztatóvá,

mindezek mellett az újonnan indult vállalkozások növekedése is elmarad az Egyesült Államokban újonnan bejegyzett cégekétől. „Ahhoz, hogy az európai gazdaság újra bővüljön és a foglalkoztatottság nőjön, Európának még több vállalkozásra van szüksége” – fogalmazza meg a legfontosabb célkitűzést a program. A vállalkozók – azon belül is elsősorban a KKV-k – teremtik az új munkahelyek jelentős részét, teszik versenyképesebbé a gazdaságot, vezetnek be újszerű megoldásokat.

A cselekvési terv három területen szorgalmaz sürgős beavatkozást: a vállalkozói ismeretek oktatását minél szélesebb körben és minél hatékonyabb módon kell elérhetővé tenni; a működő vállalkozások előtti strukturális akadályokat le kell bontani és a vállalkozói pályát – elsősorban sikeres vállalkozói karrierek bemutatásával - kell vonzóvá tenni minden tagállamban. Ahhoz, hogy a társadalmi rétegek minél szélesebb köre számára váljon elérhetővé a vállalkozói lét, a különböző esélyegyenlőségi szempontok mentén külön intézkedéscsomagokat kell kidolgozni (nők, időskorúak, bevándorlók, munkanélküliek).

2. Monitoring - A KKV szektor általános jellemzése

2.1 Kedvezőtlen reálgazdasági mutatók

Az ipari termelés a legfrissebb adatok szerint 2012 októberében is csökkent, mind az ipari termelés egésze, mind a feldolgozóipar 1,7%-kal kisebb értéket állított elő, mint az előző év októberében. A járműgyártás teljesítménye 7%-kal nőtt, és jó néhány más ágazat is növekedést mutat, azonban az elektronikai ipar jelentős visszaesése lerontja az átlagot. Az ipar teljesítményével kapcsolatban a következőket jegyezzük meg.

- Bár a hazai KKV szektornak csak kis hányada tevékenykedik a feldolgozóiparban, mégis fontos számukra az ipari teljesítmény alakulása, mert az elmúlt két évtized adatai azt mutatják, hogy a magyar gazdaság növekedése együtt járt a feldolgozóipar átlagnál gyorsabb növekedésével, amihez sok szálon tudtak kapcsolódni a hazai tulajdonú KKV-k.
- A beruházások, rövid távon keresletet generálnak (azaz közvetlenül növelik a GDP), hosszú távon azonban a kínálat bővülését eredményezik. Az adott ágazatban végbemenő investíciók csak késleltetve éreztetik hatásukat az iparági termelésben. A járműipar növekedése több évvel ezelőtt megkezdett beruházási folyamatok eredménye. Emiatt az ipari termelés jelentős fellendülését meg kell előznie egy jelentős beruházási folyamatnak.
- A feldolgozóipar kibocsátását az ágazatok outputjának az összessége határozza meg, így egy-egy terület viszonylag jó adatai nem elégségesek a növekedéshez, mivel a többi terület gyengébb teljesítménye lehúzhatja az állagot.

Az előzetes adatok alapján az ipar novemberi teljesítménye további visszaesést jelez. Az építőipar összteljesítménye 2012 októberében 1,4%-kal nőtt az előző év azonos időszakához képest. Kedvezőtlen fejlemény a KKV-k szempontjából, hogy éppen abban az ágazatban (építmények építése) volt 16,1%os visszaesés, amelyben az ő jelenlétük a legnagyobb arányú.

A szeptember-novemberi adatok szerint a foglalkoztatás kis mértékben nőtt (miközben a foglalkoztatási ráta csökkent). A gazdaságilag aktívak száma csökkent a munkanélkülieké nőtt.

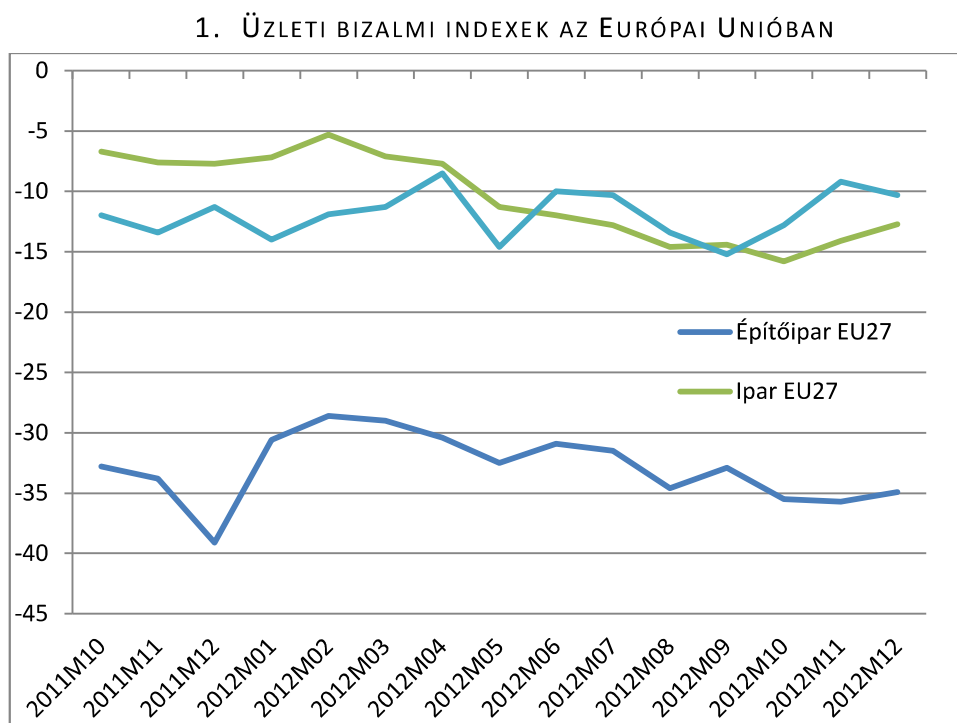
2.2 Vállalkozások száma

2012 novemberében is nőtt a regisztrált vállalkozások száma. A növekedés méret szerinti szerkezete a korábbi jellemzőket mutatja. A nettó változás nagy része a 0 főt foglalkoztató és azonosítatlan létszámú kategóriában következett be, a nagyobb kategóriákban a bejegyzett

vállalkozások száma az egyes méretkategóriák között ingadozik, ami a vállalkozások létszámának rövid távú változásait tükrözi. Továbbra sem látjuk a jeleit annak, hogy a magyar gazdaságban megindult volna, a korábbi elemzéseink alapján kívánatosnak tekinthető átalakulás a méret szerinti struktúrában.

2.3 Konjunktúra adatok

A gazdaság jövőbeli kilátásait, illetve a várakozásokat jól jellemzik a különféle „Konjunktúra-jelentések”. Az EU vállalati kérdőíves felmérése szerint az iparban és a kiskereskedelemben érezhető némi optimizmus, míg az építőiparban továbbra is nagyon negatívak a várakozások.



Forrás: Eurostat

Kis lépésekben, összességében nem jelentősen, de szeptemberhez képest folyamatosan javult a GKI-Erste konjunktúra-index értéke.¹ A GKI által végzett felmérés szerint: „decemberben az üzleti várakozások harmadik hónapja, a fogyasztóiak pedig második hónapja emelkednek. Az év végi várakozások valamivel kedvezőbbek a 2012 eleji, pénzügyi krízissel fenyegető helyzetben mért szintnél, de továbbra sem érték áprilisi, egyébként akkor is igen alacsony értéküket.”

¹ http://www.gki.hu/sites/default/files/users/Petz%20Raymund/konj_1212.pdf

Összességében a legjellemzőbb megállapítások az alábbiak:

- Az üzleti szférán belül az ipari várakozások nem változtak, az építőipariak és a kereskedelmiek romlottak, a szolgáltató cégeké viszont jelentősen javult.
- Az építőipari bizalmi index értéke jelentősen romlott .
- Összhangban a várakozásokkal a foglalkoztatási szándék is hasonlóan alakul, míg az iparban, a szolgáltató cégeknél (és kissé a kereskedelemben) is kedvezőbb lett, addig az építőiparban viszont sokkal rosszabb.
- A lakosság közérzete kissé javuló tendenciát mutat, ez két területen jelentkezik. Egyrészt enyhült a munkanélküliségtől való félelem, másrészt a GKI fogyasztói bizalmi index decemberben a novemberi emelkedés után, - ugyan kisebb ütemben, de tovább nőtt.

Külön érdemes figyelni a KKV szektorra vonatkozó konjunktúra jelentések alakulását. Ezek közül rendre az alábbiak adatainak bemutatására szorítkozik a jelentés: OTP-Policy Agenda, Gazdaság- és Vállalkozáskutató Intézet KKV körkép, K&H és GfK KKV bizalmi indexe – információink idén a három felmérésből kettő megszűnhet.

Január közepén jelent meg a K&H KKV bizalmi indexe. Az előző negyedév hangulatjavulása után ismét romlottak a várakozások – elmondható, hogy az elmúlt tizenkét hónapban a korábbiaknál nagyobb ingadozásokat mutat az index. Az aktuális havi visszaesés a jelentés szerint főként a közterhek, a bankok megítélése, a vállalati hitelkamatok és a gazdaságpolitikával kapcsolatos várakozások romlásával lehet magyarázni. A munkaerőpiaci várakozásokra vonatkozó részindex ugyanakkor javulást mutat: 22-ről 28 százalékára nőtt azon vállalkozások aránya, amelyek szerint emelkedni fognak az adott szektorban a fizetések. Ez részben magyarázható a szokásos év eleji bérkorrekciókkal. Kedvező, hogy a bejelentett dolgozók aránya is emelkedett a felmérés szerint.

Januárban megjelent az MFB- Indikátor 2012. őszi vállalati felmérése. A felmérésből kiderül, hogy a mikro- és kisvállalkozások több szempontból sérülékenyebbek mint a közepes vagy a nagy cégek. Jól láthatóan felgyorsult a belföldi értékesítés zsugorodása az elmúlt évben. A visszaesés az iparban volt a legjelentősebb, viszont a várakozások a szolgáltató cégek körében a legpesszimistábbak. Vállalati méret alapján vizsgálva, a mikro- és kisvállalkozások több mint felének csökkentek a belföldi eladásai, míg a közép- és nagyvállalatok piaci pozíciója továbbra is stabil. A visszaesés tompítására alkalmas eszköz lehet a hálózatosodás, a vertikális integráció. Az adatokból kitűnik, hogy a stabil beszállítói kapcsolatokkal rendelkező vállalkozások is jobban teljesítettek.

A külföldi értékesítés inkább stagnált a megkérdezett vállalkozások körében. Az elmúlt tizenkét hónapra és a következő tizenkét hónapra is kevesebben jeleztek növekedést, mint csökkenést.

Az export értékesítés területén kevésbé láthatók különbségek méretkategóriák szerint, bár a mikro vállalkozások jóval pesszimistábban látják a külpiazi tevékenységet: 42,4 százalékuk érzel csökkenést, míg a többi méretkategóriában ez az arány 20 százalék alatt marad.

2.4 Vállalkozásfejlesztési eszközök, politikák, intézkedések

2.4.1 Vártnál kevesebben regisztráltak az új adónemekre

A kormány 2012-ben két új adónem bevezetéséről döntött. A kisvállalkozói adó (kiva) és a tételes kisvállati adó (kata) szabályait decemberben sikerült véglegesíteni. A két adó várható hatásairól korábban írtunk. A két egyszerűsített adóforma a mikro- és közepes vállalkozásoknak nyújt elsősorban kedvezőbb adózási módot. A munkabérre rakódó terhek és adminisztrációs kötelezettségek csökkentésével számolhatnak az új adózási formákat választók. A kata megfelelő eszköz lehet az eva kiváltására.

A visszajelzések alapján ugyanakkor a vártnál kevesebben választották a kiva-t. A tárcsa első várakozásai még félmilliós átjelentkezéstről szóltak. Az NGM január 16-ai gyors közleménye szerint ugyanakkor a kisadózó vállalkozások tételes adójára mintegy 51 ezren, a kisvállalati adóra pedig közel 10 ezer vállalkozás jelentkezett a meghosszabbított határidőig. Fontos figyelembe venni, hogy a tételes adóra az eva-s vállalkozások év közben is jelentkezhetnek.

A piaci visszajelzések szerint a jogszabály szövegének év végi pontosítása, folyamatos alakítása nem tette népszerűvé az adót, többen inkább kívárnak. Feltehető továbbá, hogy a kormányzati szándék (munkaintenzív termelő vállalkozások kedvezőbb helyzetbe hozása) kommunikálása nem volt közérthető, a vállalkozások nem tudták felmérni az új adónemek kézzelfogható előnyeit.

2.4.2 Készül az új KKV stratégia, elkészült az Országos Fejlesztési Konceptió vitaanyaga

A 1254/2012. (VII. 19.) számú, területfejlesztési politika megújításáról, az új Országos Területfejlesztési és az új Országos Fejlesztési Konceptió kidolgozásáról szóló kormányhatározat alapján elkészült egy vitaanyaga, amelyet széleskörű társadalmi egyeztetésre bocsátottak. A koncepció jelentős szerepet szán a KKV-nak a következő időszak gazdasági növekedésében, és igyekszik ehhez eszközöket is hozzárendelni. Ezzel párhuzamosan megkezdődött a

Nemzetgazdasági Minisztériumon belül a következő hét éves tervezési időszakra szóló KKV stratégia előkészítése.

2.4.3 A rezsicsökkentés hatásaként nőnek a KKV-k terhei

A kormány rezsicsökkentő intézkedésének KKV szektorra gyakorolt hatásairól nehéz pontos képet adni a megfelelő mélységű adatok hiányában. A sajtóban ugyanakkor több találgatás jelent meg a várható következményekről, voltak szakértők akik a KKV-k villamosenergia terhének 10-15 százalékos növekedését prognosztizáltak. A földgáz ára nem változik a vállalkozók számára, a kérdés a villamosenergia árának emelkedésének mértéke. A szabadpiaci áramvételezésre kötelezett KKV-k díja becsléseink szerint átlagosan 6-8 százalékkal nőhet.

A KKV-k egy része az ún. egyetemes szolgáltatási körbe tartozik (3*63 A-nél kisebb mérővel rendelkező), ahol a hatósági árakon keresztül érvényesül az árcsökkenés – bár a lakossági fogyasztóknál kisebb mértékben. A nagyobb fogyasztók ugyanakkor piaci keretek között szerzik be az energiát. Ide elsősorban több foglalkoztatottat alkalmazó, termelő vállalkozások tartoznak. A pontos arányokról ugyanakkor nincsenek információink.

Az energiát piacon beszerző vállalkozások számára három tényező hatása érvényesül. A végfogyasztói ár egy részét a rendszerhasználati díj teszi ki. A hatóságilag szabályozott rendszerhasználati díjon belül nincs megkülönböztetve a lakossági és nem lakossági fogyasztó, de van különbség a különböző feszültségű csatlakozók között (nagyfeszültségű, közép-feszültségű, közép-kis-feszültségű, kisfeszültségű csatlakozás). A díj a kisfeszültségű kategóriákban (ide tartozik a lakosság és a vállalkozások egy része) csökkent, míg a közép-feszültségű kategóriákban emelkedett. A nagyfeszültségű körbe tartozó fogyasztóknál a drágulás minimális. A központilag meghatározott ár emelkedése tehát éppen a kis- és közép-vállalkozásokat érintő, középső kategóriában a legnagyobb.

A piaci árakat érdemben befolyásolja az úgynevezett kötelező átvételi ár. A január 1-től érvényes szabályozás szerint az egyetemes szolgáltatói körbe eső fogyasztóknak ezt a díjat már nem kell fizetni ezért a díj teljes mértékben a villamosenergiát piaci keretek között beszerző fogyasztókra terhelik. Ez szintén emeli a vállalkozások költségeit.

Végül nem kizárt, hogy az egyetemes szolgáltatói körön – a nyomott hatósági árak miatt keletkező - veszteségeket idővel a szolgáltatók a piaci szereplőkre hárítják, azon belül is elsősorban a gyengébb alkupozícióval rendelkező KKV-kra.

Az árváltozás tendenciája tehát pontosan megrajzolható a három említett paraméter mentén, jellemzően a mértéke is prognosztizálható, a tényleges hatásról ugyanakkor a pontos arányok nélkül (mennyi KKV tartozik a nem egyetemes szolgáltatói körbe és rendelkezik közép-feszültségű – tehát a lakosságinál nagyobb, a nagyvállalatokénál kisebb – csatlakozással)

csak keveset lehet mondani. Az biztosan látható, hogy elsősorban a termelő közép vállalkozásokat terheli az árváltozás.

3. Elemzés

3.1 Technológia- és tudásintenzív KKV-k beindítása

Két hónappal korábbi jelentésünkben kezdtük bemutatni az Európai Bizottság októberben megjelent EU SMEs in 2012: at crossroads c. éves jelentését². Az évkönyv harmadik elemző részének bemutatásával jelen havi kiadványunkban befejezzük a jelentés főbb eredményeinek, megállapításainak összefoglaló ismertetését.

A high-tech, tudás-intenzív, innovatív KKV-k a jövőbeni gazdasági növekedés szempontjából meghatározó szerepet töltenek be az Európai Unióban. Ugyanakkor széles körben elfogadott nézet, miszerint gyakran nagyobb akadályokkal kell szembenéznük, mint más vállalatoknak, és így a kormányzati intézményektől érkező támogatásokra van szükségük. Ez alapjaiban véve két okra vezethető vissza. Egyrészt súlyos piaci kudarcok akadályozzák ezen vállalatokat a kulcsfontosságú inputokhoz történő hozzáférésben, különösképpen a finanszírozási források területén. Másrészt az állami támogatást tekintve erőteljes érvelési alapot biztosít speciális szerepük a fejlett gazdaságok dinamizmusának elősegítésében. Mivel az új technológia-alapú vállalatok innovatív tevékenységéből a társadalom számára származó előnyök nagymértékben meghaladják az általuk kiélvezett előnyöket, az ilyen pozitív externáliák indokolják a kormányzati támogatást.

A tanulmány megvizsgálja, hogy az egyetemeken keresztül miként lehet technológiaintenzív kis- és középvállalkozások létrehozását elősegíteni.

Az egyetemek számos különböző módon ösztönözhetik a vállalkozókészség növelését, amelyek közül a következő hármat emelnénk ki:

- a vállalkozói hozzáállás kialakításának elősegítése a hallgatók vállalkozóbb szelleművé történő nevelésével;
- gyakornoki lehetőségek biztosítása a hallgatók számára a helyi gazdaság vállalkozásaiban, amely az üzleti készségeket sajátíttatja el;
- az alkalmazottak és a hallgatók támogatása saját vállalkozásaik, az ún. spin-outok vagy spin-offok elindításában. Ezen támogatás történhet az üzleti terv elkészítésében nyújtott segítségen, szabad irodahelység biztosításán, a berendezések használatán, az üzleti mentorok szaktanácsadásán és pénzügyi segítségen keresztül.

Jelen tárgyalásban az utolsó pontra koncentrálunk: az alkalmazottak és a hallgatók támogatása saját vállalkozásaik elindításában. Jellemzőek a kutatás-alapú spin-offok, amelyeket egy

² (Paul Wymenga, September 2012) alapján.

tudományos intézményben foglalkoztatott tanerő, illetve alkalmazottak által létrehozott szellemi tulajdon egy darabjának kiaknázása céljából alapított új vállalként lehet meghatározni. Az ilyen „kutatás-alapú start-upok” jellemzően „üzleti inkubátorokban” kezdik életüket. A magánvállalatokból származó kutatás-alapú spin-offok általánosabbak, mint az állami kutatási/egyetemi spin-offok.

Jelenleg több, mint 150 hitelesített üzleti inkubátor létezik az EU-ban, melyeket az európai BIC hálózat, egy brüsszeli székhelyű nem kormányzati szervezet támogat.

Nagyon fontos terület a spin-offok létrehozása és azok gazdasági hatása, ezért ezt a kérdéskört részletesebben vizsgáljuk. A spin-offok nem vállalatok homogén csoportját jelentik. A tanulmányban hivatkozott, uniós forrásból finanszírozott REBASPINOFF kutatási programban három típust különböztettek meg:

- 1) a „kockázati tőke alapú”, amely a legtöbb irányelv ideális modellje, viszont jellemzőinek köszönhetően ritka: nem egy szabadalomra, hanem egy kiegyensúlyozott portfólión alapul, és nem egy kutatót, hanem egy technológiákat fejlesztő megalapozott csapatot igényel;
- 2) a „aranykereső típus” tevékenységi területe sokkal szűkebb, egy szabadalomra és egy „béta termékre” koncentrál; valamint
- 3) a legáltalánosabb „életstílus típus”, amely szerződéses kutatáson és tanácsadáson alapul.

Az évente Európában létrehozott spin-offok száma stabil, 500 körüli az európai egyetemek tudástranszfer tevékenységéről végzett úgynevezett ProTon legutóbbi felmérése szerint. 2009-ben 473 spin-off vállalatot hoztak létre az Európai Tudástranszfer Irodák (TTI) támogatásával, átlagosan 1,5 irodánként, mely kissé kevesebb, mint az előző években (jellemzően évente 3). A tanulmányban idézett adatok alapján az Európai Unióban olcsóbban alapítanak egy spin-off céget, mint az Egyesült Államokban, a tengerentúlon azonban az egyetemi spin-off cégek túlélési aránya magasabb. Az egyetemi spin-offok jellemzően a biotechnológia és az információs technológia iparágaira koncentrálnak.

Megállapítható, hogy jelentős különbségek vannak az egyetemek között az egyetemi találmányok kiaknázására létrehozott új vállalatok tekintetében. Az egyetemi irányelvek és a szellemi kiválóság egyaránt befolyásolják ezt az eltérést, amelynek fontos következményei jelentkeznek az egyetemi technológiatranszfer irányába történő kutatás és politika tekintetében. Az alábbi sikerfaktorok különíthetők el, amelyet a támogató döntéshozóknak is érdemes mérlegelniük:

- Erőteljes tudományos és műszaki erőforrásbázis az egyetemen, továbbá az iparral és kormányzattal kialakított kapcsolatok;
- Kiváló munkaerő, kutatási tevékenységek és a legjobb hallgatók bevonása;
- A vezetőség elkötelezetté teszi az egyetemet a spin-offok támogatására, valamint entrepreneurship-et támogató irányelvek;
- A kutatási tevékenységek piacosítását támogató egyetemi kultúra,
- Olyan regionális környezet, melyben az egyetem innovatív vásárlókkal, valamint az erőforrásokhoz és finanszírozáshoz való hozzáféréssel rendelkezik.

A gazdaságra gyakorolt hatásokra vonatkozóan meg kell említeni, hogy a tudományos kutatás kereskedelmi terméké történő alakítása sok időt vesz igénybe, ráadásul az állami-kutatási spin-offok többsége nagyon kicsi vállalkozás. Ugyanakkor szem előtt kell tartani, hogy ezen spin-offok a fiatal technológia-alapú vállalatok gyorsan növekvő részhalmozát jelentik, így idővel valóban sikeres vállalkozásokká nőhetnek.

A tudományos eredmények üzleti hasznosításában Európa teljesítménye gyengébb versenytársainál. A tanulmány hangsúlyozza, hogy eltérő állami szerepvállalásra van szükség a spin-offok létrehozásában és későbbi sikerességük biztosításában. A tanulmány által idézett szerzők szerint az alapítást magasabb szintű intézményi (szabályozási) tényezők befolyásolják, míg a működés szintjét az alacsonyabb szintű közvetlen eszközök. A szerzők felhívják a figyelmet arra, hogy a technológiaintenzív spin-off cégek hatása csak hosszabb távon jelentkezik, ezért az erre irányuló intézkedésektől nem reális rövid távú eredményeket várni, maguknak a konkrét politikáknak, intézkedéseknek is hosszabb időtávot kell felölelniük.

A spin-off cégek sikereit elősegítő politikáknak differenciálnak kell lenniük, mert sokféle cég jöhet létre, ebből adódóan nem lehet egy egységes politikát kidolgozni, amely minden helyzetben működőképes. Ismertek ugyanakkor azok az elemek, amelyek alkalmazhatók ilyen célra. A tanulmány ezekről a következőket állapítja meg:

- **A kutatói státusz felülvizsgálata.** A korábbi felfogás szerint a kutatói és vállalkozói tevékenységet élesen külön kell választani, és ezt nem csak a kutatók attitűdje, hanem az egyetemek szervezeti szabályai is erősítették. Terjed azonban az a megközelítés, hogy a kutatók cégek alapításában is részt vehetnek, és ezzel közvetlenül hozzájárulhatnak saját eredményeik üzleti hasznosításához. Fontos, hogy az egyetemeken erősödjön a vállalkozói szellemiség, ami spin-off cégek alapításához, és azok későbbi sikereihez vezethet.
- **A szellemi tulajdon (hasznosításának) szabályai.** A legfontosabb megoldandó kérdés, hogy kialakuljon egy olyan szabályozás és környezet, amelyben az egyetem részesedik az

által a produkált eredmények üzleti hasznából, ezzel a kutatókat is ösztönözni tudja, és erőforrásokhoz jut, amivel további eredményeket érhet el. Potenciális veszély, hogy a jó ösztönző rendszer az alkalmazott kutatásokat preferálja az alapkutatásokkal szemben, és ez hosszabb távon gyengítheti az egyetem szellemi bázisát, de a megfelelő belső szabályozással ez a kockázat csökkenthető.

- **Az eredmények rendszeres díjazása.** Az egyetemek vállalkozói tevékenységét díjazással is lehet ösztönözni. Az Egyesült Királyság gazdasági minisztere évente díjat adományoz a vállalkozói egyetemeknek. Gyors ütemben terjednek az innovatív üzleti elképzeléseket jutalmazó versenyek. Németországban díjazzák a vállalkozói infrastruktúráikat legjobban fejlesztő egyetemeket. Portugáliában, Szlovákiában és Hollandiában is vannak sikeres kezdeményezések az innovatív vállalkozások indításának népszerűsítésére, elismerésére.
- **Diákvállalkozók ösztönzése.** A sikeres innovatív vállalkozások egy részét diákok alapítják, és egyes felmérések szerint az diákok által alapított vállalkozások száma már meghaladja az egyetemi kutatók által alapított cégekét. Az Egyesült Államokban a nyolcvanas évek óta működnek olyan programok, amelyek ösztönzik a diákok vállalkozásindítását, gyakran az egyetemi technológiatranszfer-programok³ keretei között.
- **A diákvállalkozások finanszírozása.** Bár a diákok által indított vállalkozások egy része számára nem a finanszírozás a legfőbb probléma, vannak olyan esetek, amikor gondot jelent az induló tőke előteremtése. Érdemes támogatni az olyan programokat, amelyek – esetleg a korábban említett díjakkal kombinálva – segítenek az arra érdemes diákvállalkozásoknak tőkéhez jutni.
- **Üzleti inkubátorok.** Az új innovatív vállalkozások jelentős része üzleti inkubátorból indul, amelyeket gyakran támogatnak közpénzekből. Az üzleti inkubátorok több definíciója is ismert, a legelfogadottabb szerint az üzleti inkubátornak rendelkeznie kell a következő négy ismervvel: (1) közös irodatér, (2) a kezdőcégeknek nyújtott, közösen igénybe vett, ezáltal olcsóbb üzleti szolgáltatások, (3) magas szintű üzleti tanácsadás elérhetősége, gyakran külső szakérték segítségével, (4) hálózati kapcsolatépítés. Az inkubátorok szolgáltatásai egyre inkább a virtuális térben jelennek meg.
- **Az inkubátorok tanúsítása.** A nagy számban keletkező inkubátorok egy része nem nyújt minőségi szolgáltatást. Egy lehetséges fejlesztési eszköz az inkubátorok tanúsítási rendszerének bevezetése, amely segíti a potenciális igénybe vevőket a tájékozódásban a szolgáltatások várható minőségéről.
- **Tudástranszfer irodák működtetése.** A más néven technológiatranszfer-irodáknak is hívott szervezeti egységek fontos szerepet tölthetnek be az egyetemi tudás üzleti

³ Az egyetemi technológiatranszfer szerepéről a kis- és középvállalkozások innovációjának elősegítésében a következő jelentésben írunk részletesebben egy hazai publikáció alapján.

hasznosításában és innovatív kezdő vállalkozások indításában. Ugyanakkor az európai gyakorlat még kevésbé hatékony, mint az egyébként jóval korábban kezdődött amerikai. A tudástranszfer irodák jóval kisebbek, és a tapasztalatiak is csak érlelődőben vannak.

A fentiekkel szoros összefüggésben meghatározó fontosságú, hogy milyen eredményességgel bíró inkubációs szolgáltatásokat sikerül kifejleszteni s nyújtani az induló vállalkozások megerősítése érdekében. Ezért a tanulmány záró részében az üzleti inkubátorokra – mint a kutatás-alapú spin-offok támogatásának fontos eszközeire koncentrálnak a szerzők. Számos okból érdemes az üzleti inkubátorokat részletesebben megvizsgálni:

- Általában igaz, hogy a nemzeti és helyi szintek döntéshozói az üzleti inkubátorokat a gazdasági fejlődés, az innovativitás és az új technológia-alapú, gyors növekedésű vállalatok elősegítésében kulcsfontosságú eszköznek tekintik.
- Az egyetemekhez, kutatóintézetekhez kapcsolódó technológiai inkubátorok hozzáférést biztosítanak a tudás-alapú tőkéhez, amelyre gyakran szükség van a technológia-alapú start-upok számára.
- Az inkubátorok tanácsadási és támogatási szolgáltatásokat nyújtanak az új technológia-alapú vállalatoknak, melyek többek között a vállalkozói készségek megerősítését, a szellemi tulajdonjogra vonatkozó szabályokat és a finanszírozáshoz való hozzáférést célozzák meg, illetve felismerik a vállalatok heterogenitását az őket körülvevő környezet, a vállalkozók készségei és az igényelt erőforrások tekintetében.

Az üzleti inkubátorokkal kapcsolatban örök kérdés az inkubációs szolgáltatások hatékonysága. Az európai üzleti inkubátorok elterjedése ellenére még mindig nem egyértelmű, hogy az üzleti inkubátor modell sikeresnek mondható-e a kutatás-alapú spin-offok megalapításának és növekedésének elősegítésében. Néhány szerző nagyon kritikus az üzleti inkubátorok hatékonyságára nézve. Gyakori kritika, hogy a technológia-orientált üzleti inkubátorok általában elmulasztják az vállalkozói attitűd, az innováció és a regionális fejlesztés elősegítését, és így nem teljesítik be elvárt szerepüket politikai eszközként.

Egy újabb keletű kutatás arra a következtetésre jutott, hogy az inkubátorok teljesítménye nagyban függ az inkubátor típusától és céljaitól. Elkülönítendő a négy alaptípus: alapkutatás, egyetem, gazdaságfejlesztés és magáninkubátor. Az alapkutatás inkubátor összekapcsolja az inkubációt az alapvető kutatással. Ebben a típusban a kifejlesztett technológiák szellemi tulajdonként öltenek formát, melyet a kereskedelmi partnerek engedélyezhetnek, vagy a spin-off vállalatok gyakorolhatják. Az egyetemi üzleti inkubátor vegyes (állami/magán) jellegű, mivel egyaránt függ az egyetemi finanszírozástól és a vállalkozás által létrehozott szellemi tulajdon

transzferének vállalati finanszírozásától is. A gazdaságfejlesztési inkubátorok fő célja a vállalkozókészség elősegítése átlag alatti gazdasági indikátorokkal rendelkező területeken. Végezetül, a magán inkubátorok inkubációs törekvései magán és vállalati jelleggel bírnak, üzleti fejlesztésen és magánfinanszírozáson keresztül járulnak hozzá az inkubáció sikeréhez.

A különböző inkubátor célok eltérő inkubátor modelleket igényelnek, és a különböző modellek eltérő eredményeket és teljesítményeket produkálnak, ezért különböző hatékonysági értékelést igényelnek. Általánosságban a különböző célok különböző érdekeltektől függnak (üzleti inkubáció esetén nagyon eltérőek lehetnek az érdekeltek: nemzeti, regionális vagy helyi döntéshozók; egyetem; állami vagy magán kutatási labor; az inkubátor tulajdonosa), viszont ugyanazon érintettek is rendelkezhetnek eltérő célokkal.

Fontos kiemelni, hogy a kutatások egyetértenek abban (és így támogatáspolitikailag is megfontolandó kérdés), hogy valójában az eredmények mérése a különböző érdekeltekkel és azok céljaival történő összevetés nélkül értelmetlen, és az összehasonlításokat kizárólag ugyanazon célokkal rendelkező inkubátorok között kellene végezni.

Az egyetemekhez kapcsolódó technológia inkubátorok mellett szóló érvek egyike a tudás-alapú tőkéhez való hozzáférés, amely gyakran szükséges a technológia-alapú start-upok számára. Számos tanulmány szerint a tudás spillover-ek általában lokalizáltak. Érdekes felvetés, hogy a nagyobb fokú egyetemi közreműködés a spin-offokban nem tűnik hatékony megoldásnak. Az esetek egy részében a támogató egyetemhez fűződő erőteljes kötelékek ugyan csökkentik a vállalati kudarc valószínűségét, viszont ezzel párhuzamosan késleltetik az inkubátorból történő továbblépést. Az előbbi hatás feltételezhetően az erőteljes szellemi tulajdonjog védelemnek és a potenciális feltaláló közreműködésének köszönhető az új vállalkozásban, míg az utóbbit a potenciálisan túlságosan optimista feltaláló és a fejlődésében valószínűleg embrionális állapotú technológia okozza.

Egy további kutatás arra is rámutat, hogy az egyetemi környezetbe nagymértékben beágyazott spin-off vállalat és annak hálózata hátrányos hatásokkal bírhatnak, mivel a spin-off túlságosan orientált maradhat a tudományos világ felé. Ezért az egyetemeket és az állami kutatási szervezeteket arra kellene ösztönözni, hogy fokozatosan lazítsák és szakítsák el kötelékeiket az egyes spin-off vállalatokkal, így motiválva azt az erőteljes piaci orientáció kialakítására, valamint az új kapcsolatokhoz és információhoz való hozzáférés megszerzésére.

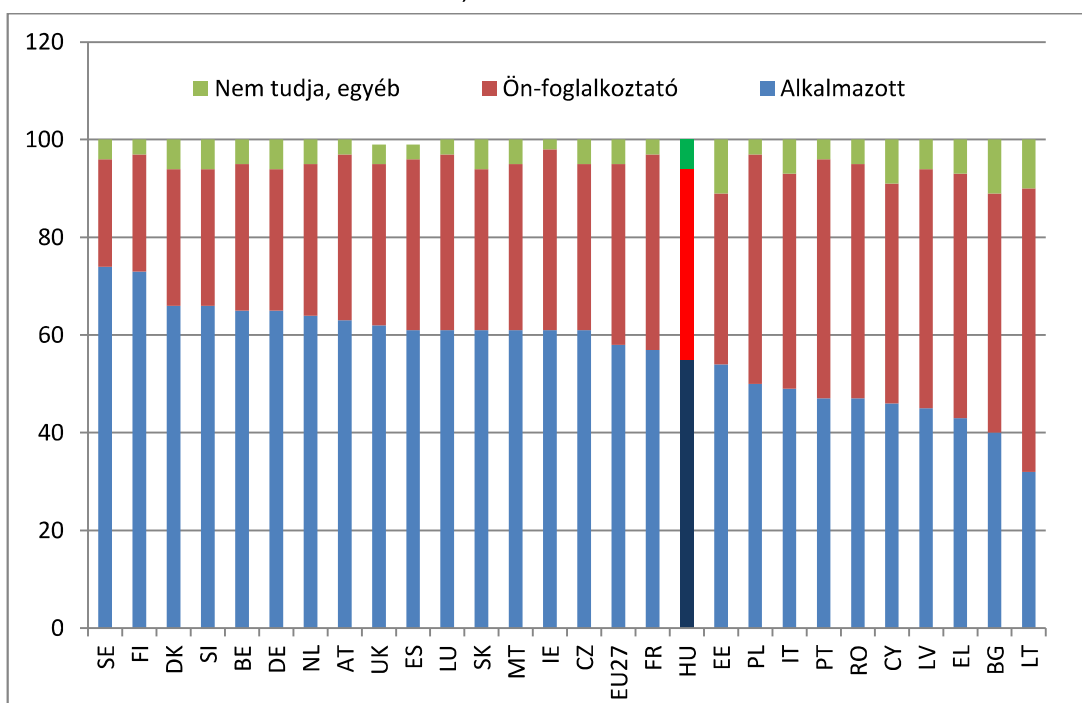
3.2 Új vállalkozási cselekvési terv az Európai Unióban

Január elején Antonio Tajani az Európai Bizottság alelnöke a vállalkozások támogatására és az európai vállalkozói kultúra forradalmasítására irányuló cselekvési tervet (Entrepreneurship 2020

Action Plan⁴) terjesztett elő. A cselekvési terv elsősorban a válság nyomán kialakult helyzetre, a gazdasági visszaesésre kíván válaszolni, de a jövő kihívásaira is fel akarja készíteni a szektort és a döntéshozókat. „Ahhoz, hogy az európai gazdaság újra bővüljön és a foglalkoztatottság nőjön, Európának még több vállalkozásra van szüksége” – fogalmazza meg a legfontosabb célkitűzést a program a dokumentum elején. A vállalkozók – azon belül is elsősorban a KKV-k – teremtik az új munkahelyek jelentős részét, teszik versenyképesebbé a gazdaságot, vezetnek be újszerű megoldásokat.

Miközben Európának szükséges van új vállalkozókra, az önfoglalkoztatásra való hajlandóság a legújabb felmérések szerint 45 százalékról 37 százalékra esett az elmúlt három évben – az Eurobarometer 2012 felmérés szerint. A jelentés ezt nagy részben a válság miatt megnőtt bizonytalansággal, a kevésbé biztató üzleti kilátásokkal magyarázza.

2. HA VÁLASZTHATNA, MILYEN TÍPUSÚ MUNKÁT VÁLASZTANA...



Forrás: Eurobarometer 2012, 2012. júniusi felmérés eredményei

A cselekvési terv megállapítja, hogy mindazon túl, hogy kevesebb ember akar Európában vállalkozni, az újonnan induló cégek növekedése is lényegesen lassabb, mint az Egyesült Államokban alapított cégeké.

A program elsősorban az oktatási rendszerben látja a vállalkozói hajlandóság elterjedésének akadályait, de probléma az is, hogy Európában nem ismerik el megfelelően a sikeres

⁴ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/public-consultation/files/report-pub-cons-entr2020-ap_en.pdf

vállalkozásokat, vállalkozókat. Éppen ezért kulturális megközelítésbeli és kulturális változásra is szükség van. Az európai kormányzatoknak a fenti célkitűzésekhez illeszkedő programokkal kell előmozdítaniuk a vállalkozói kedv növekedését, a Small Business Act-ben megfogalmazott „először gondolkodj kicsiben” jelmondatot minden tagállamban komolyan kell venni. Mivel a KKV szektor nagyon heterogén, különböző megközelítésekre, megoldásokra van szükség.

A cselekvési terv három területen szorgalmaz sürgős beavatkozást, amely pillérek további konkrét célkitűzésekre bonthatók:

1. Vállalkozói ismeretek oktatása, amely növeli a vállalkozói kedvet, hajlandóságot.
2. Megerősíteni a vállalkozói keretrendszereket, lebontani a strukturális akadályokat és támogatni a vállalkozások előrehaladását a különböző életszakaszokban.
3. A vállalkozói kultúra elterjesztése Európában.

A vállalkozói ismeretek képzésén belül a Bizottság elsősorban a diákok számára elérhető mini cégalapítási kezdeményezésekben, az itt felhalmozott tapasztalatokban látja a jövőt. A vállalkozó magasabb szintű képzésére pedig a technológiai fejlődéssel, a tudásintenzív szolgáltatások terjedésével összefüggésben van szükség.

A vállalkozás- barát környezet a forrásokhoz való könnyebb hozzáféréssel, az életszakaszhoz illeszkedő támogatási politikával, az információs társadalomban felbukkanó új lehetőségek üzleti kihasználásának támogatásával, az átalakulások (cég-eladás, családi vállalkozáson belül átadás stb.) megkönnyítésével, a csődbejutott vállalkozásoknak a második esély megadásával és az adminisztrációs terhek csökkentésével valósítható meg.

A beavatkozás harmadik pillére a kulturális változás területén fogalmazza meg a beavatkozás szükségszerűségét. „Európában korlátozott számban fordulnak elő ismert vállalkozói sikertörténetek” – fogalmaz a cselekvési terv. Ezen a vállalkozókról alkotott kép (percepció) változtatásával, pozitív kommunikációval lehet módosítani. Mindezek mellett a vállalkozókról való gondolkodásba be kell emelni a horizontális szempontokat is, hiszen csak így érhető el, hogy a legszélesebb társadalmi rétegekből, minél több vállalkozó kerüljön ki. El kell érni a nőket, az időskorúakat, a bevándorlókat és a munkanélkülieket. Körükben a megszokottól eltérő eszközökkel lehet vonzóbbá tenni a vállalkozói létet, az esélyegyenlőség szempontja mellett külön kezelést igényelnek.