

Előzetes változat!

A Közép-magyarországi régió regionális innovációs stratégiája

(összefoglalás)

CHIC Közép-magyarországi Innovációs Központ

2004. 06. 18.

Tartalomjegyzék

| | |
|---|----|
| Bevezetés | 3 |
| 1 Helyzetkép | 3 |
| 1.1 A régió SWOT analízise | 5 |
| 1.2 Innovációs helyzetkép | 6 |
| 2 Keresleti oldal | 8 |
| 2.1 Felmérés jellemzői | 8 |
| 2.2 Keresleti oldali szervezetek általános, gazdasági jellemzői..... | 8 |
| 2.3 Tevékenység..... | 9 |
| 2.4 Infrastruktúra..... | 9 |
| 2.5 Munkaerő ellátottság | 9 |
| 2.6 Innovációs jelleg / K+F tevékenység..... | 10 |
| 2.6.1 Szervezet önértékelése innovativitás szempontjából | 10 |
| 2.6.2 Termékek, szabadalmak | 10 |
| 2.6.3 Fejlesztési impulzusok..... | 10 |
| 2.7 Szolgáltatási igény | 11 |
| 2.7.1 Kapcsolat a kínálati oldali intézményekkel..... | 11 |
| 2.7.2 Kapcsolat innovatív vállalkozásokkal..... | 11 |
| 2.7.3 Szolgáltatási igény | 11 |
| 2.7.4 Tendenciák, változások | 12 |
| 2.8 Jövőkép | 12 |
| 2.9 A keresleti oldal innovációját segítő és akadályozó tényezők (SWOT)..... | 12 |
| 3 Kínálati oldal..... | 14 |
| 3.1 Módszertan..... | 15 |
| 3.2 Kínálati oldali szervezetek általános jellemzői..... | 15 |
| 3.2.1 Tevékenység | 15 |
| 3.2.2 Működési feltételek (támogatás, források)..... | 16 |
| 3.2.3 Hatékonyságot javító beruházások | 16 |
| 3.3 Munkaerő ellátottság..... | 16 |
| 3.4 Szolgáltatások | 17 |
| 3.4.1 Kapcsolat a keresleti oldali intézményekkel | 17 |
| 3.4.2 Kapcsolat Innovatív vállalkozásokkal..... | 17 |
| 3.4.3 Kapcsolat más kínálati oldali szervezetekkel..... | 17 |
| 3.5 Innovációs jelleg | 17 |
| 3.5.1 Önértékelés..... | 17 |
| 3.5.2 Keresleti oldal értékelése | 18 |
| 3.5.3 Híd szerepet betöltő intézmények megítélése | 18 |
| 3.5.4 Jövőkép..... | 18 |
| 3.5.5 Az innovációt segítő és akadályozó tényezők (SWOT)..... | 18 |
| 4 A régió regionális innovációs stratégiája..... | 21 |
| 4.1 Vízió..... | 21 |
| 4.2 Stratégiai cél..... | 21 |
| 4.3 A regionális innovációs stratégia prioritásai | 21 |
| 5 A RIS intézkedési terve (vázlat) | 21 |
| 5.1 1. prioritás: A kkv-k működési feltételeink javítása | 21 |
| 5.2 2. prioritás: Termék és technológia fejlesztés | 22 |
| 5.3 3. prioritás: Az innovációs kultúra terjesztése | 23 |
| 6 Pilot projektek..... | 24 |
| 6.1 Termékfejlesztési konzorciumok kialakítása a kkv-k termékfejlesztésének gyorsítására .. | 24 |
| 6.2 Kapcsolatrendszerek fejlesztése..... | 24 |

Bevezetés

A Közép-magyarországi régió **Regionális Innovációs Stratégiájának** kidolgozására az Európai Unió 5. Kutatás-fejlesztési keretprogramjának támogatásával a 2002 januárjában kötött Ikerrégiók Innovációs Stratégiája – Innovációs Tengely című projekt keretében került sor.

Az EU kritériumainak és az előírt módszertannak megfelelően a Regionális Innovációs Stratégia kidolgozásának célja a kis- és középvállalkozások versenyképességének és innovativitásának a növelése.

A Regionális Innovációs Stratégiának a jelenlegi helyzetből kell kiindulnia, és illeszkednie kell az ország, illetve a régió általános fejlődési lehetőségeihez. Az állam legfontosabb feladata az innováció-barát környezet feltételeinek a minél szélesebb körű megteremtése, többek között úgy, mint:

- offenzív gazdaságpolitika
- aktív iparpolitika
- színvonalas oktatás
- megtakarítást és fejlesztést ösztönző adórendszer
- szellemi tulajdonjogok védelmének hatékony biztosítása
- kedvező kamatozású hitelek
- az innováció folyamatát segítő egyéb közvetlen és közvetett eszközök

Ez az összefoglaló a korábbiakban ezen témában készült tanulmányok, felmérések és elemzések felhasználásával készült. Ebben röviden összefoglaltuk a Közép-magyarországi régió legfontosabb jellemzőit, erősségeit, gyengeségeit illetve az innováció keresleti és kínálati oldalának jellemzőit, valamint a régió KKV-i fejlesztését szolgáló innovációs stratégiát. A regionális innovációs stratégia megvalósítását szolgáló operatív tervet a SWOT analízisekből levont megállapítások és következtetések alapján kidolgozott problémafa illetve célfa alapján állítottuk össze.

Az innovációs stratégia megvalósításában érintettek bevonásával, az úgynevezett fókuszcsoportos megbeszéléseken elhangzott javaslatok alapján kerül véglegesítésre a stratégiai, illetve operatív terv. A javasolt pilot projektek közül kettő kerül kiválasztásra, aminek a részleteit még a döntés után ki kell dolgozni.

1 Helyzetkép

A Közép-magyarországi régió Budapestet és Pest megyét foglalja magába, területe 6.919 km², ezzel az ország területének 7,4%-át teszi ki. Bár területileg a hét közül a legkisebb régió, az ország lakosságának 27,8%-a él itt. Így a régió Magyarország legsűrűbben lakott területe, a népsűrűség az országos átlag négyszerese.

A régió lakosságának több mint 82%-a 32 városban lakik, a fennmaradó 18% pedig 153 községben. A munkanélküliségi ráta az országos átlagnál (5,5%) alacsonyabb, 4%, azaz 50.600 fő. Az aktivitási arány 58,3%, amely az országos átlagot 4,2%-kal haladja meg.

A Közép-Magyarországi régió – nevének megfelelően – az országos térszerkezetben központi helyet foglal el. Budapestnek köszönhetően az ország gazdasági-, pénzügyi központja, az ország centrális közlekedési szerkezete miatt a közlekedési infrastruktúra központja, valamint itt helyezkedik el az ország intézményeinek többsége is. Geopolitikai helyzetéből adódóan kiemelkedő lehetőségei vannak a nemzetközi együttműködésekben is.

A helyközi közlekedésben jelentős szerepet játszik a vasút, magas a fővárosba vasúton ingázó munkavállalók által generált forgalom. A vasút sűrűsége és eloszlása ugyan megfelelő, de nagyon elöregedett a járműpark, és a villamosított pályaszakaszok aránya is alacsony. A pályatest állapota

különösen megnehezíti egy korszerű, gyors, környezetbarát közlekedési rendszer viszonylag gyors kialakítását.

A telekommunikációs infrastruktúra a régióban jónak mondható, de az üzemeltetési költségek nemzetközi viszonylatban magasak.

A régión belül határozottan elkülönül a dinamikusan fejlődő főváros és agglomerációs gyűrű. Budapesten a történelmi városmag és a budai oldal fejlettsége jelentősen meghaladja egyes külső pesti kerületekét.

A városok, illetve a nagyobb népességű települések a fővárost megközelítő utak mentén helyezkednek el. A Budapestről sugárirányban kiinduló útvonalak mentén található a nagyobb települések, melyek ellenpólusként szolgálhatnak. De mivel egymás közötti kapcsolataik hiányoznak, térszervező hatásuk csak közeli környezetükre terjed ki.

A főváros központú, sugaras szerkezetű főútvonal és vasúthálózat, valamint a folyami hidak elégtelen száma gátolja a regionális kapcsolatok erősítését, és jelentős egyenlőtlenségeket okoz az elérhetőség színvonalában.

Iskolai végzettség tekintetében a Régió országos átlagot felülmúló mutatói egyértelműen a főváros jelenlétének köszönhetőek, mivel a pest megyei átlag az országos átlagtól elmarad. Ez ismételt rámutat a régió belüli egyenlőtlenségekre. Az ország diplomásainak 41%-át adja a több mint 30 (összevonások előtt 59), a régióban fellelhető felsőoktatási intézmény. A régió képzési intézményeivel különösen a műszaki értelmiség, a közgazdászok, az orvosok és a művészek képzésében vállal jelentős szerepet. A térség ilyen végzettséget adó intézményeiben tanul az összes hallgató több mint fele. Ezen túl az itt lévő főiskolákon, egyetemeken szerez diplomát a mezőgazdasági, természet-tudományi és jogtudományi képzésben részesülők közel fele is.

A Közép-magyarországi régió a K+F területén meghatározó szerepet tölt be. 2001-ben a kutatóhelyek közel 50%-a volt a Régióban található, amely szorosan kapcsolódik a felsőoktatás koncentrációjához. Egyre több nemzetközi vállalat – a magyarországi központján túl – K+F részlegeit is ide telepíti, kihasználva a kedvező tudásbázist és a megfelelő kiszolgáló intézményrendszert.

Az ezer főre jutó működő kis- és középvállalkozások (Magyarországon 63,4, szemben az EU 52,4-es értékével) számában tükröződik a magyar vállalkozói aktivitás magas szintje. A magas vállalkozói kedv azonban nem párosul a vállalkozások sikeres működtetéséhez szükséges ismeretekkel és készségekkel, ebből is fakadóan a vállalkozások túlélési rátája számottevően elmarad az EU-tól (1995 és 1997 között két évre 53,8% volt). Így arra a következtetésre juthatunk, hogy a vállalkozások számának alakulása mögött jelentős mértékű fluktuáció húzódik meg.

Népességszáma alapján Budapest elmarad a kontinens világvárosaitól (London, Párizs) és a nagyobb nyugat-európai fővárosoktól (Berlin, Madrid, Róma), a "második vonalas" nyugat-európai nagyvárosokkal azonban nagyjából egy "súlycsoportot" képez. Ezen városok közé sorolható példának okáért Manchester, Barcelona, Hamburg, Milano, illetve a kelet-közép-európai térség nagyobb fővárosai (pl. Varsó, Bukarest, Bécs).

Összehasonlítva az EU és a hazai felméréseket nyelvtudás tekintetében komoly a lemaradásunk. A népszámlálási adatok szerint a magyar felnőtt lakosság 19,2 százaléka képes idegen nyelven másokat megérteni, és magát megértetni, ezzel szemben az Európai Unióban az idegen nyelvet ismerők aránya 53 százalék. Sajnos a fiatalok körében csak alig valamivel jobb a helyzet, a 15 éven felüliek negyede beszél valamilyen szinten az öt leggyakoribb nyugati nyelv - angol, német, francia, olasz és spanyol - egyikét.

A felnőtt lakosság 14 százaléka tud legalább alapfokon angolul, 13 százaléka németül. A 15 éven felüli magyarok idegennyelv-ismerete az Európai Unióhoz csatlakozó államok közül a legalacsonyabb.

A régióban jelentős számban megtalálhatóak, illetve kialakulóban vannak a vállalkozásfejlesztési intézmények, közvetítő szervezetek (szakmai szövetségek, inkubátorházak, innovációs központok). Magas az ipari parkok száma, jelenleg 27 működik a régióban. Az inkubátorok száma viszonylag alacsony, előfordul, hogy a megnevezés ellenére nem nyújtanak inkubációs szolgáltatásokat a vállalkozásoknak. A térségben működik az ország egyetlen tudományos parkja, valamint egy technológiai park is.

1.1 A régió SWOT analízise

Erősségek

- A régió kedvező földrajzi helyzete
- A régió Közép-Európa egyik legdinamikusabban fejlődő, legvonzóbb, sikeresen integrálódott pénzügyi, kereskedelmi, kulturális centruma.
- Felfutó félben lévő gazdaság, ahol a külföldi befektetések indukálta növekedés mértéke meghaladja az EU átlagot
- Magyar viszonylatban magas a gazdasági aktivitás (EU viszonylatban alacsony)
- Nemzetközi viszonylatban magasán kvalifikált, szakképzett, relatív olcsó munkaerő
- A régióban koncentrálódik a kutatói potenciál
- Történelmi értékekkel bíró környezet mellett gyorsan fejlődő épített környezet, javuló életminőség, életszínvonal
- A megfelelő infrastruktúrának, gazdasági szerkezetnek köszönhetően jelentős külföldi tőkebeáramlás, az országon belül itt koncentrálódnak a külföldi befektetések
- Nemzetközi viszonylatban fejlett, történelmi hagyományokon alapuló innovációs kultúra
- Növekvő termelékenység
- Az exportpiacok átstrukturálódása nagyobb hozzáadott értéket képviselő termékek irányába
- Korszerű, fejlett kommunikációs infrastruktúra

Gyengeségek

- A régióon belül nagyok a különbségek a képzettség, az infrastruktúra, az életszínvonal stb. tekintetében. A Pest-megyei adatok sok esetben gyengébbek az országos átlagnál, a budapesti adatok viszont általában kimagaslóan jobbak.
- A hazai KKV-k jövedelemtermelő képessége, termelékenysége, gazdasági potenciálja, tőkével való ellátottsága általában alacsonyabb, mint a hasonló külföldi vállalkozásoké.
- *A gazdaság közép és felsőfokú munkavállalói igénye és az oktatási intézményekből kikerülők képzettsége jelentősen eltér egymástól*
- *Nincs integrált innováció politika*
- *A közvetlen értéktermelő munka társadalmi megbecsülése csökkent*
- *Nem innováció-barát a gazdasági környezet*
- A térség és a vállalkozások EU lobbija gyenge, más hasonló potenciállal rendelkező régiókkal, városokkal szemben. (pl. Prága)
- Kooperációs készségek gyengesége, az ipari-egyetemi partnerségi kapcsolatok alacsony szintje gátolja a tudás és technológia diffúzióját, az iparilag alkalmazható kutatások, fejlesztések számát és hatékonyságát
- Nagyon alacsony az ipar és a kutatóintézetek, oktatási intézmények közötti mobilitás, ami hátráltatja a tudás diffúziót.
- A helyi közigazgatás általában nem eléggé hatékony és tevékenységének modernizációja lassan halad
- *Idegen nyelvtudás alacsony színvonala hátrány a nemzetközi kooperációkban*
- Nemzetközi viszonylatban keveset fordítunk K+F-re és a kutatóhelyek száma alacsony

- Előregedő népesség
- A tömegközlekedési rendszerek integrációja nem megfelelő szintű
- Az úthálózat részben korszerűtlen
- A térség általános kulturális színvonalához képest kevés a kulturális nagyrendezvény.

Lehetőségek

- Az Európai Unióban transznacionális közlekedés-fejlesztési projektek megvalósulása várható az elkövetkező években, melyek közül Magyarország négyben is érintett
- A megnyílt Európai Unió pályázati lehetőségei lehetőleg legmagasabb szintű kihasználása életképes projektekként
- A gazdasági együttműködések szerepének felértékelődése
- A tudásalapú társadalom fejlesztésének lehetősége az oktatásba történő befektetéssel.
- A K+F karrier vonzerejének növelése
- A KKV-k számára szóló innovációt ösztönző intézkedéscsomagok, adókedvezmények
- Monitoring és értékelő rendszerek kidolgozása a stratégiai célok teljesülésének mérése érdekében

Veszélyek

- Tovább növekedik Budapest dominanciája és növekednek a régió belüli különbségek
- A reálbérek növekedése, a gazdasági környezet versenyképességének romlása következtében az alacsony bérköltségre és betanított bér munkára építő külföldi vállalkozások elhagyják az országot, ami által nőhet a munkanélküliség, ha nem sikerül a kieső munkahelyeket kvalifikált munkaerőt keresőkkel pótolni
- *A világgazdasági folyamatokkal szembeni érzékenység*
- Mennyiségi szemléletű felsőoktatás, ill. a középfokú képesítést adó szakképző intézmények hiányosságai miatt számos szakmában hiány alakulhat ki.

1.2 Innovációs helyzetkép

Magyarországon az elkövetkező években is az ipar teljesítményét alapvetően a multi- és transznacionális cégek magyarországi tevékenysége fogja meghatározni. Jelenleg az iparban meghatározó az autóipari, elektronikai és híradástechnikai területen tevékenykedő multinacionális cégek tevékenysége. Ezek a cégek jelenleg a lehetőségekhez képest igen kismértékben működnek együtt a kis- és középvállalatokkal.

A sikeres jövő záloga kettős:

- mennyire sikerül hosszútávon megtartani a multinacionális cégeket és folyamatos tökebefektetésüket Magyarországon a tevékenységük itteni fejlesztése révén,
- milyen százalékban és volumenben válnak a hazai KKV-k a multik beszállítóivá, illetve hogyan sikerül megtalálni azokat a piaci réseket a termékfejlesztésben, ahová betörve növekedhetnek és új, nemzeti iparágakat alapozhatnak meg.

Sok jel mutat arra, hogy az ipar hazai fejlődésének egyik kulcskérdése, hogy milyen ütemben lesznek képesek fejlődni a kis- és középvállalatok.

Az iparban működő kis- és középvállalatok a tevékenységük típusától függően több csoportba sorolhatók:

- Igen kicsi azoknak a hazai tulajdonú, vagy vegyes tulajdonú KKV-nek a száma, amelyek rendelkeznek a világpiacon jól eladható saját fejlesztésű termékkel, fejlődnek és növekednek, pedig a jelenleg arctalan magyar iparnak erre igen nagy szüksége lenne, mert ezekből alakulhatnak ki az ország jó hírét szolgáló új nemzeti iparágak

- Jelentősebb azoknak a KKV-knak a köre, amelyek egy vagy több multinacionális cégnek az alkatrész vagy részegység szállítói. Amennyiben ezek a cégek a közeljövőben képesek az értékláncban növekvő szerepet vállalni (pl. a multinacionális cégek termékfejlesztésében részt venni) jelentős fejlődésnek indulhatnak, amíg a nagyok biztosítják a piacbővülés feltételeit.
- A KKV-k jelentős része olyan terméket gyárt, ami csak a hazai piacon versenyképes elsősorban a relatíve olcsó ára miatt. E cégeknek a technológiai színvonala, eszközellátottsága többségében jó. Ezek a cégek, ha nem tudják fejleszteni terméküket, illetve termelékenységüket előbb-utóbb kiszorulnak a piacról.
- Kevés a KKV-k között a szakosodott, technológiára orientált szolgáltatást nyújtó vállalkozás (technológiai centrum) és különösen kevés ezek közül, amelyik high-tech szolgáltatást képes nyújtani.
- A KKV-k nem elhanyagolható része a létéért küzd, ezek jövőképe bizonytalan és többnyire nem rendelkeznek stratégiával.

A kis- és közepes vállalatok innovációs tevékenysége alapvetően különbözik a nagyvállalatokétól. A nagyvállalatok egy innováció - új termék, új technológia, új módszer - bevezetésével nem vállalnak akkora kockázatot, mint egy KKV, amelynek esetleg egész tevékenysége egyetlen ötleten alapul, vagy legalábbis tevékenységének jelentős részét teszi ki. A nagyvállalatok általában nagyobb, illetőleg elegendő erőt tudnak saját kereteiken belül felszabadítani az új ötletek kidolgozására, a KKV-knak lényegesen kisebbek a lehetőségei ezen a téren. A nagyvállalatok innovatív tevékenysége, főleg az igazán nagy multinacionális vállalatoké, tudatosan és szervezeten folyik a folyamatba különböző módszerek alkalmazásával igyekeznek bevonni a dolgozók többségét. A tudásmenedzselés egyik fontos feladata nagyvállalatok esetében az, hogy a vállalaton, vállalatrendszeren belül fellelhető tudáshalmaz a vállalaton belül ott álljon rendelkezésre, ahol szükség van rá.

A kis- és középvállalkozások innovatív tevékenysége más jellegű. A nagyobb kockázatvállalás mellett, egyszerűbb döntéshozatali mechanizmus és a piaci igények rugalmasabb figyelembevétele a jellemző. A KKV-knál esetenként rendelkezésre álló tudásbázis általában lényegesen kisebb, mint a nagyvállalatoknál, ezért az ötletek megvalósításához külső szakértőket célszerű igénybe venniük, ennek szükségességét azonban a vállalkozók nem mindig látják be, amiből esetenként egyes vállalkozásoknak komoly kárai is származhatnak.

A fentiek miatt nagy a jelentősége az innováció-segítő szolgáltatásoknak, legyenek azok állami, államilag támogatott magán, vagy magán szervezetek. Szerepük az, hogy segítsék az induló innovatív vállalkozásokat, s a már működő, innovációt megvalósítani akaró vállalkozásokat elsősorban a megfelelő szakértelmű partnerek keresésében, finanszírozási lehetőségek és befektetők felkutatásában, valamint vállalkozásvezetési, üzletviteli, projektszervezési és esetenként technológiai tanácsokkal.

Mivel általában az innováció, s így a KKV-k innovatív tevékenysége is fontos az egész gazdaság fenntartható fejlődése szempontjából, jogos az elvárás, hogy az állam a befizetett adók egy részét arra használja, hogy segítse, serkentse, javítsa ennek lehetőségeit.

A tudásbázis nem csak a tételes tudásból áll, hanem a munka végzése során összegyűlt tapasztalatok összességéből is. Az így összegyűlt tapasztalatcsomagok leghatékonyabbjait nevezzük ma divatos szóhasználattal a "legjobb gyakorlat"-nak. (best practice) A tudásbázis kezelése abban áll, hogy mindezt a tudást rendszerezzük, és elérhetővé tegyük az ezt felhasználni kívánók számára. Ez a feladata az innováció-segítő intézményrendszernek. Mivel a tudásbázis tételes része igen sok tudományterületet fog át, és a "rejtett" tapasztalati tudás is igen sok területről származik, az évek során erre az innováció-segítő, tudásmenedzselő feladatkörre az innováció-segítő intézmények széles skálája alakult ki.

2 Keresleti oldal

2.1 Felmérés jellemzői

A Regionális Innovációs Stratégia projekt egyik kulcseleme a régió KKV szektorának igényfelmérése. A felmérés **fő célja a cégek szükségleteinek feltérképezése az innováció, a technológiák és a kapcsolódó szolgáltatások területén**, továbbá azon gyenge és erős pontoknak az azonosítása a régió gazdaságában, amelyekre a majdani stratégiának irányulnia kell.

A felmérést (**kérdőívek, interjúk**) – a külföldi szakértők tapasztalata alapján – elsősorban azokra a cégekre **koncentrálva készítettük el, amelyek érdeklődnek az innováció iránt, innovatívvá tehetők**, és maguk is szívesen bekapcsolódnának ilyen típusú projektekbe.

Az elvégzett felmérés elsősorban nem kvantitatív, hanem kvalitatív jellegű, a stratégiát befolyásoló kulcsfontosságú tényezőket és azok összefüggéseit hivatott feltárni.

A regionális innováció keresleti oldalának szereplőiből kétféle mintát hoztunk létre: az **innovációval már kapcsolatba került** (innovatívnak tekinthető), illetve **véletlenszerűen kiválasztott** cégek halmaza (összesen 360 cég).

Mivel – különösen a véletlenszerű listából – viszonylag kevesen voltak hajlandók válaszolni, illetve interjút adni, ezért 150 további szervezetet kerestünk meg, amelyek elsősorban az innovatív vállalati körből kerültek ki.

A felmérés így az **innovatív és innovatívvá tehető vállalkozások innovációs helyzetéről mutat reális képet**, az átlagos vállalkozások valós helyzetéhez képest pozitívabb képet fest.

Végeredményben az 510 megkeresett vállalkozástól 90 kérdőívet kaptunk vissza.

A **kérdőívek 68%-a budapesti, a maradék 32% pedig Pest megyei** vállalkozásoktól érkezett vissza. Ez alapvetően megegyezik az eredeti sokaságban kialakított arányokkal, viszont eltér a működő közép-magyarországi vállalkozások közötti arányoktól.

Az alábbiakban összefoglaljuk a felmérés főbb megállapításait.

2.2 Keresleti oldali szervezetek általános, gazdasági jellemzői

A magyarországi **kis- és középvállalkozások jellemzően fiatalok** (a válaszadó társaságok átlagéletkora 15,2 év), hiányzik a több évtizedes vállalkozói kultúra.

A **vállalkozások jegyzett tőkéje általában kicsi** (az interjúalanyok több mint 2/3-ának kevesebb, mint 3 millió Ft).

A válaszadó vállalkozások gazdálkodási formájukat tekintve **többségében korlátolt felelősségű társaságok**.

A **Minta felénél (48%) szerepelnek a felső vezetők fő tulajdonosként** 50%-ot meghaladó tulajdonrészsel. A minta jellegéből fakadóan (korlátolt felelősségű társaságok magas száma), a második helyen a „más magánszemélyek” állnak (12%). A külföldi többségi tulajdonú vállalatok a válaszadó szervezetek 10%-át adják.

A szervezetek többsége sikeresnek tekinthető, hiszen csak három vallotta magát veszteségesnek, a **válaszadók ötödének 1 milliós, ötödének 1-10 millió Ft közötti eredménye volt** a 2002. évben. A **cégek nyeresége** az utóbbi három évben – a kérdésre választ adó 86 cégnél – a következőképpen alakult: **45% esetében nőtt**, 26%-nál nem változott és 16%-nál csökkent.

2.3 Tevékenység

Az első körben lekérdezett vállalkozások jelentős hányadánál a **szolgáltatás a fő termék (80%)**, úgy az innovatív vállalkozásoknál, mint a véletlenszerűen választott vállalkozásoknál. A Minta alapján nem általánosítunk a régióra vonatkozóan, bár a régió foglalkoztatásában és a kibocsátásában a szolgáltatói szektor eléri a 72% körüli arányt.

A régió kis és középvállalkozásai (KKV) **termékeiket jellemzően más vállalkozások felé értékesítik**. A Minta 47%-a termékei több mint felét adja más vállalkozásoknak továbbfeldolgozásra. Második legfontosabb piaci szegmense a közigazgatási intézmények jelentik. **A kiskereskedelem és nagykereskedelem a megkeresett vállalkozások elhanyagolható hányadánál alkotják a forgalom legnagyobb részét.**

A KKV-k **kiszolgáltató helyzetére** következtethetünk abból, hogy a Minta harmadánál a forgalom több mint felét teszi ki a legnagyobb vásárló felé irányuló értékesítés.

A cégek 47%-a rendelkezik **jelentős exporttal**, ezek termékeik több mint felét exportálják. **A cégek többsége hazai beszállítókkal, országos piacra termel.**

A vállalkozások **38%-ának piacán sok a versenyző**, ezzel szemben 37%-uk piacát néhány cég uralja.

Szinte minden a Mintához tartozó cég **kapacitásának kihasználtsága magasabb, mint 50%**.

A gazdaság élénkülésére, a KKV-k lehetőségeinek bővülésére utal, hogy a cégek fele (56%) úgy ítéli meg, hogy **piacuk az utóbbi három évben bővült**.

2.4 Infrastruktúra

Saját technológiai színvonalát a Minta közel fele (39%) ítéli kissé jobbnak a konkurencia átlagához képest.

Internet kapcsolattal szinte valamennyi válaszadó rendelkezik (97%), s több mint 80%-uk viszonylag gyors (ISDN) vonalon. Közel ugyanennyien rendelkeznek saját honlappal is, jóllehet ezek színvonala változó.

A **vállalkozások több mint felénél a dolgozók többségének van számítógépe**, míg a mobiltelefonokat tekintve ez az arány csak 30%.

A **vállalkozások döntő többsége (80%) a gépeket az irodai alkalmazásokon túl más típusú feladatokra is használja** (integrált vállalatirányítási rendszerek, termelést segítő programok).

A vállalkozások többsége (58%-a) rendelkezik már valamilyen minőségbiztosítási rendszerrel, és a jelenleg még az azt nem birtokló vállalkozásoknak is majdnem a fele tervezi annak bevezetését a közeljövőben.

2.5 Munkaerő ellátottság

A **vállalkozások többsége (43%-a) a kisvállalkozási kategóriába tartozik**, míg a mikrovállalkozások aránya 29%. A **középvállalatok aránya** – hasonlóan az országos viszonyokhoz – meglehetősen **alacsony**.

A Mintában szereplő valamennyi cég esetében **magas a szellemi munkát végzők aránya** (majdnem a felénél meghaladja a 90%-ot).

Az innovatív KKV-knál jellemzően **magas a felsőfokú végzettségűek és a nyelvtudással rendelkezők aránya** (a minta 90%-ánál van legalább egy idegen nyelvet beszélő személy).

Az utóbbi három év átlagát tekintve a vállalkozások harmadánál (33%) az **összlétszám emelkedett**, közel harmadánál változatlan maradt.

A Minta közel harmadánál (37%) a dolgozói létszám több mint **fele vett részt valamilyen képzésen** az elmúlt három évben, ennek mintegy harmada a teljes dolgozói kört képezte.

Csupán a Minta 13%-a, azaz 12 cég nem fordított gondot a képzésre (1-2 fős társaságok, és fiatal, három éven belüli vállalkozások).

2.6 Innovációs jelleg / K+F tevékenység

2.6.1 Szervezet önértékelése innovativitás szempontjából

A kis- és középvállalkozások **igen keveset költenek reklámra**, hirdetésre. Több mint 30%-uk egyáltalán nem, közel 33%-uk pedig árbevételük 3%-át nem meghaladóan fordít erre a célra.

Piackutatásra a válaszadók fele (57%) egyáltalán nem költ, 20%-uk pedig az árbevétel pár százalékát használja erre a célra, noha többségük kiemelkedően fontosnak tekinti ezt a feladatot.

A vállalkozások megoszlása a K+F-re költött forrásokból meglehetősen szélsőséges képet mutat. A szervezetek közel ugyanakkora hányada költi bevételei több mint 10%-át kutatás-fejlesztésre, mint amekkora hányad egyáltalán áldoz erre a célra.

Kutatási-fejlesztési tevékenységet a cégek közel egyharmada nem végez.

A legtöbben **technológiai fejlesztéssel** (a Minta közel 2/3-ánál) és **gyártmányfejlesztéssel** (56%-uknál) foglalkoznak. **Jelentős még az alkalmazott kutatást folytatók száma** (43%) is.

2.6.2 Termékek, szabadalmak

Az **új termék kifejlesztése** a vállalkozások mintegy **45%-ánál saját, közel 62%-ánál külső célra történik**. A Mintához tartozó cégek **35%-ánál** voltak a kifejlesztett új termékek, illetve technológiák **világviszonylatban** is újnak tekinthetők, s ugyancsak 34%-uknál számított csak Magyarországon újnak.

Új termékek, technológiák kifejlesztésének fő célja az új piacok megszerzése (58%), illetve a **piaci részesedés növelése és a termékszerkezet bővítése**.

A cégek többségének (60%-ának) az **ötlettől a bevezetésig átlagosan 3-12 hónap** kell. Kisebb hányaduk (17%) azonban sokkal gyorsabb, nekik három hónavnál rövidebb idő is elég.

2.6.3 Fejlesztési impulzusok

A **fejlesztések indíttatása**, forrása a legtöbb cégnél (68%) a **vevői igény**. A második leggyakoribb indíttatás a vállalkozás vezetése (49%), melyet a versenytársak és a vállalati munkatársak követnek (33%-kal).

A fejlesztési **impulzusok forrásai** esetében a **kiállítások** (28%) és a **pályázati kiírások** (26%) emelkednek ki, amelyeket a szakfolyóiratok és konferenciák követnek. Elgondolkodtató, hogy a **kínálati oldali intézményekről szinte alig esik említés**.

A vállalkozások a konkurenciáéhoz képest a következők szerint ítélték meg: A cégek saját **innovativitásukat (59%) jobbnak ítélik** versenytársaikénál.

A vállalaton belüli akadályozó tényezők közül első helyen a **saját forrás hiánya szerepel** (54%), amelyet lemaradva követ a **szakképzett munkaerő hiánya** és a **pályázati képességek hiánya**. **Legkevesebben a műszaki információk hiányát**, valamint az **elavult technológiákat** neveztek meg a vállalkozások szempontjából releváns akadályként.

A problémák forrását legtöbbször a külső gazdasági környezetben vélték megtalálni. A válaszadók **70% kiemelte a magas közterheket**.

A szabályozási és támogatási rendszer problémái mellett a válaszadók közel fele (47%-a) az erősödő **versenyt** érzi a fejlesztést, innovációt akadályozó tényezőnek.

2.7 Szolgáltatási igény

2.7.1 Kapcsolat a kínálati oldali intézményekkel

A vállalkozások többsége a **pályázati** lehetőségekkel van leginkább tisztában, illetve a **pénzügyi és képzési** szolgáltatásokkal.

Legkevésbé a **termékfejlesztéshez**, illetve a **szabadalmi és jogvédelmi kérdésekhez** tartozó szolgáltatások (szervezetek) ismertek.

Ezen intézmények regionális **ismertségének növelése, szolgáltatásaik felhasználóbaráttá tétele** egyik feladata lehet a Regionális Innovációs Stratégiának.

2.7.2 Kapcsolat innovatív vállalkozásokkal

Tartós együttműködése a legtöbb cégnek a gazdasági kapcsolatokon (régióban működő vállalatok 51%, külföldi vállalatok 44%) kívül a régióban működő **üzleti tanácsadókkal, kutatóintézetekkel, és felsőoktatási intézményekkel** van.

Érthető módon – vélhetően az exportra való termelés előnyeit szem előtt tartva – a legtöbb vállalkozás (a Minta 39%-a) a **külföldi vállalatokat tartja kiemelkedő fontosságúnak** cége szempontjából. Ezt követi ebben a kategóriában a régió (33%), majd a régió kívüli vállalkozások (19%). A legfontosabbak tehát a gazdasági kapcsolatok, majd ezt követi az *üzleti tanácsadókkal fenntartott kapcsolat* (24%).

A **pénzügyi intézetekkel és ágazati minisztériumokkal** 70%-uknak nincs kapcsolata, s a kapcsolatfelvételt **nem is tartják fontosnak**.

Kimutatható, hogy a **gazdasági (vállalati) kapcsolatok a legerősebbek a személyes kapcsolatok vonatkozásában is** (39-31%). Pozitív, hogy a vállalatok után a legtöbb vezetői szintű kapcsolata a **régióbeli felsőoktatási intézményekkel és a hazai kutatóintézetekkel** van a régió KKV-inak.

Nincs viszont erős kapcsolatuk a vállalkozásfejlesztési intézményrendszerrel és az önkormányzatokkal (15-17 cégnek van) s erre – válaszaik alapján – nincs is igazán igényük.

2.7.3 Szolgáltatási igény

A legtöbb cég (a Minta 44%-a) a **pénzügyi szolgáltatásokat igényli**, egyharmaduk igényel kockázati tőke szolgáltatást.

A **kutatás-fejlesztés nincs az érdeklődés homlokterében**, az összehasonlításokban rendre a középmezőnyben szerepel.

Ha az egyes szolgáltatások és **szolgáltatók ismertségével vetjük egybe az irántuk mutatózó igényt**, levonható az a következtetés, hogy a vállalkozók *meg tudják találni a szükséges*

szolgáltatásokat, amennyiben ezekre érdeemben szükségük van (legyen az piackutatás, képzés, vagy pályázati forrás).

Nagyobb szükség lehet az igénykeltésre a kevésbé ismert szolgáltatások esetében (kockázati tőke kihelyezés, vagy iparjogvédelem).

2.7.4 Tendenciák, változások

A vállalkozások túlnyomó többsége (47%) – a gazdasági körülmények bizonytalansága, gyors változása miatt – jellemzően rövid távra, **egy évre tervez.**

A vállalkozásokat az elmúlt években érő változások közül kiemelhető, hogy **a nyereségüket** többnyire **a forgalom növelésével tudták növelni.**

50%-uk hajtott végre kisebb-nagyobb léptékű beruházást, viszont csak 27%-uk hajtott végre termékváltást. Piacváltás a cégek jelentéktelen csoportját jellemezte.

Szervezeti átalakításokat viszonylag kevesen hajtottak végre, alig több mint egyharmaduk.

2.8 Jövőkép

A vállalkozások **döntő többsége pozitívan ítéli meg a gazdasági kilátásokat**, csupán kis hányaduk vár a negatív változásokat.

A cégek közel fele (47%) úgy érzi, hogy javulni fog a versenyképessége, hasonlóan a piaci helyzetéhez (42%) és a nyereségességéhez. Annak ellenére bizakodók, hogy az üzleti környezet biztonsága vélekedésük szerint vagy nem változik vagy csökken.

2.9 A keresleti oldal innovációját segítő és akadályozó tényezők (SWOT)

Erősségek:

- Gyors alkalmazkodás a piaci igényekhez
- A növekvő pályázati források segítik a vállalkozások innovációjának felgyorsítását
- Az innovatív vállalkozások piaci rést betöltő tevékenységet folytatnak
- Innovatív KKV-k koncentrációja a tudományos központok környezetében
- A KKV-k és felsőoktatási intézmények, innovatív nagyvállalatok közötti kooperációs kapcsolatok bővülése
- Átlagot meghaladó ráfordítás kutatás-fejlesztésre, képzésre
- Pályázati tapasztalatok felhalmozódása mind az innovatív vállalkozásokban, mind pedig a pályázatírára szakosodott vállalkozásokban

Gyengeségek:

- A kis- és középvállalkozások alacsony tőkeellátottsága
- Az innovatív KKV-k a felsőoktatási, valamint hídképző intézményekkel való kapcsolat nem megfelelő szintje
- Nem alakult ki erős beszállítói kapcsolat a KKV-k és az innovatív nagyvállalatok között
- A híd szerepet betöltő intézmények gyenge hatékonysággal működnek
- Pályázati és innovációs menedzsment képességek gyengeségei
- Gyenge érdekérvényesítés a törvényi szabályozási folyamatban
- Nem jellemző a többéves stratégiai, üzleti tervezés
- Piaci információk hiánya

- Előítéletek, bizalmatlanság a közvetítő szervezetekkel szemben

Lehetőségek:

- EU csatlakozással megnyíló piacok
- A közvetítő szerepet felvállaló szervezetek és inkubátorházak, infoparkok szolgáltatásainak igénybevétele
- A külföldi tőke megjelent a kockázati tőke szerkezetében
- Egyre több a pályázható, kutatásra fordítható forrás (hazai és nemzetközi)
- Közös EU 6 keretprogramban való részvétel
- Támogató vállalkozáspolitikák kialakítása
- Készül az innovációs törvény
- A magyar felsőoktatás nemzetközi összehasonlításban jó színvonalú
- Külföldi vállalkozásokkal való kapcsolat további erősítése
- Külföldi kutatóintézetekkel, egyetemekkel kapcsolatok erősítése
- Klaszterek létrehozása, meglévők bővítése

Veszélyek:

- Üzleti környezet biztonságának romlása
- Szűk belföldi piac, erős nemzetközi versenytársak
- Innovatív vállalkozások felmorzsolódása a nemzetközi versenyben
- A vállalkozástámogatási politika kiszámíthatatlansága
- A forrásokhoz való hozzájutás nehézkes a bürokratikus eljárásrend miatt
- Nem innováció-barát gazdasági és jogi környezet
- Magas adókulcsok és közterhek
- A felsőoktatás általános színvonalának további romlása
- A termékfejlesztés elmaradása miatt a KKV-k piaci lehetőségei csökkennek

3 Kínálati oldal

A hazai technológiai és tudástranszfer intézményrendszert az elmúlt tíz évben már többször átvilágították a legkülönbélebb felmérések keretében (MISZ, Szonda Ipsos, ITC-AMT Kft, Ipargazdasági Kutató és Fejlesztő Kft, RIS projekt stb.) A különböző módszerrel, mintával stb. végzett kutatások eredményei jól összecsengenek és csak részleteiben térnek el egymástól.

Az elmúlt több mint tíz évben óriási változásokon ment át az ipar, ami azzal is együtt járt, hogy a korábban jól-rosszul működő szakmai információs csatornák szétszakadtak. A kutatás-fejlesztési tevékenység az egész országban jelentősen visszaesett.

- Az akadémiai kutatóintézet-hálózat létszámában és teljesítményében is jelentősen csökkent.
- Az ipari kutatóintézeti hálózat javarészen felszámolásra került.
- Az egyetemi kutatóhelyek többsége a felsőoktatásban általánosan jellemző finanszírozási gondok miatt ellehetetlenült, az oktatói-kutatói gárda elöregedett, a műszaki felsőoktatás színvonala jelentősen csökkent. A gyakorlatorientált képzésnek a tárgyi feltételei többségében hiányosak.

Voltak és vannak új kezdeményezések, pl. létrejött a Bay Zoltán intézethálózat, különböző, elsősorban Phare támogatású projektek keretében információs irodák, technológiai transzfer társaságok stb. alakultak, de ezek hatása a kevés élő vállalati kapcsolat és az innovációbarát környezet hiánya miatt igen kicsi.

Örvendetes tény, hogy a magyar kutatók nagy részének elsősorban személyesen kiépített kapcsolatok révén sikerült bekapcsolódnia a nemzetközi K+F vérkeringésébe, a folyamat kedvezőtlen mellékhatása viszont a fokozódó mértékű "agyelszívás".

A kialakult helyzetet jól jellemzi, hogy az ipar sikerágazatának, a gépiparnak egyetlen technológiai K+F intézménye sincsen jelenleg az országban.

Ha áttekintjük a fejlesztési szolgáltató cégek által kínált tevékenység listát, abból látható, hogy igen széleskörű, a vállalkozások tevékenységének csaknem minden elemére kiterjedő szolgáltatásokat tudnak nyújtani, azaz az innovációs szolgáltatások körének kereslete és kínálata szinte összecseng a felmérések szerint, ennek ellenére azok egy részét a cégek nem tudják igénybe venni vagy forráshiány, vagy információ hiány miatt (a KKV-k zöme nem tudja kiválasztani, megtalálni a problémájára megoldást kínáló szolgáltatót).

- A kutató intézeteknek gyakorlatilag nincs kisvállalati kapcsolatrendszere, a megrendelőik többsége a nagy és középállalati körből kerül ki.
- Az akadémiai intézetek és egyetemi kutatóhelyek vállalati kapcsolatrendszere a korábbiakhoz képest nagyon beszűkült
- A technológiai transzfer szervezetek, inkubációs házak és innováció közvetítő intézmények tevékenységének legnagyobb részét a különböző hazai és nemzetközi pályázatok teljesítése teszi ki, ami részben érthető, mert többségében ezek az intézmények megfelelő alapellátást nem kapnak és az önfenntartásukat valamiből biztosítani akarják.

A megkérdezett fejlesztési szolgáltatók kliensei között - szolgáltató típusonként különböző mértékben - megtalálhatók a kis- és középvállalkozások, a kis- és középvállalkozásoktól származó árbevétel azonban nagy többségüknél 10-50 százalék között van. Ugyanakkor megfigyelhető, hogy a szolgáltatásokat igénybe vevő kis- és középvállalkozások száma az elmúlt két évben a legtöbb fejlesztési szolgáltató esetében nőtt. Azok a szolgáltatók, amelyek nem nyújtanak KKV-k számára

szolgáltatásokat, ezt anyagi okokkal indokolták: a KKV-k nem tudnák megfizetni az általuk nyújtott szolgáltatást, illetve nem lenne gazdaságos a KKV-knak szolgáltatást nyújtani.

3.1 Módszertan

A kínálati oldali felmérések módszerét – csakúgy, mint a keresletiét – alapvetően az **Európai Bizottság Vállalkozásfejlesztési Főigazgatósága által megadott módszertan** határozta meg.

A kínálati oldali szervezetek megismerésében – a meglévő adatbázisok és tanulmányok elemzése mellett – a kérdőíves felmérésre és az interjúkra helyeztük a hangsúlyt.

Az elemzés kiindulópontjaként – a **meglévő dokumentumokra támaszkodva**, és a külföldi partnerek tanácsait, illetve az EU ajánlásokat követve – **feltételeztük, hogy az innováció kínálati oldali szereplői nem tudnak maradéktalanul megfelelni a keresleti oldali szervezetek elvárásainak.**

Feltételeztük továbbá, hogy **működési feltételeikben, kapcsolataikban vannak hiányosságok**, amelyek felszámolását a Regionális Innovációs Stratégia is támogathatja.

A helyzetfeltárás nemcsak ezeket a problémákat kívánta megismerni, hanem vizsgálta azokat az **adottságokat** is, amelyekre az Innovációs Stratégia építhet.

A kínálat oldali felmérés másik fontos része a meglévő, innovációhoz kapcsolódó, illetve azzal összefüggésbe hozható tágan értelmezett **intézményi hálózat feltárása.**

A regionális innováció **kínálati oldalának a legfontosabb szereplőit** a felsőoktatási intézmények, a kutatóintézetek, az innovációs és technológiai központok és inkubátorházak, a fejlettséget tekintve érett szakaszban lévő ipari parkok, a régióban létrehozott klaszter kezdeményezések, a finanszírozásban résztvevő szervezetek, a vállalkozásfejlesztési és a területfejlesztési tevékenységet végző különböző szervezetek (ügynökségek, alapítványok), valamint az érdekképviselői és szakmai szervezetek jelentik.

A felmért intézmények típusai a Közép-magyarországi régióban:

| | Felmért intézmények típusa | Felmért intézmények száma |
|----|---|----------------------------------|
| 1. | Egyetemi kutatóhelyek / intézetek | 10 |
| 2. | Állami kutatóhely (MTA, minisztériumok) | 25 |
| 3. | Támogató szervezetek | 12 |
| 4. | Szakmai szervezet / egyesület | 16 |
| 5. | Profitorientált vállalat kutatóhelye | 4 |
| 6. | Egyéb | 10 |
| | Összesen | 77 |

3.2 Kínálati oldali szervezetek általános jellemzői

3.2.1 Tevékenység

A válaszadó szervezetek több mint felét (60%) 1989 után hozták létre többnyire állami, illetve hazai befektetések révén.

Az egyes tevékenységek gyakoriságát tekintve az *oktatási és képzési tevékenység* vezet.

A második két leggyakoribb tevékenység a *kísérleti fejlesztés és az alapkutatás*, illetve a *termékfejlesztés* (27-26 esetben jelölve).

A tevékenység megoszlásában jellemzően a termékfejlesztést az innovatív nagyvállalatok és a szolgáltató vállalkozások végzik, míg a tanácsadás és az oktatás a szervezet alaptevékenységétől, méretétől függetlenül széles körben végzett tevékenység.

3.2.2 *Működési feltételek (támogatás, források)*

A válaszadó **szervezetek közel fele** nem képes saját bevételeiből fedezni működési költségeit, ami azt jelenti, hogy folyamatosan **külső támogatásra, külső forrás bevonására szorúlnak** (a mintából 37 szervezet (48%) tulajdonképpen állami támogatásból él).

A szervezetek többsége a 100 és 500 milliós kategóriába tartozik, amely lehetővé teszi egy 10-20 fős szervezet fenntartását.

A források megoszlásában a szervezetek kb. 51%-ánál nincs változás, a többi intézmény jelzése szerint a kutatóintézeteknek és egyetemi kutatóhelyeknek egyre inkább saját forrásaikra kell támaszkodniuk (a szervezetek 87%-a már rendelkezik saját forrással).

3.2.3 *Hatékonyságot javító beruházások*

A finanszírozást biztosító szervezetek a válaszolók 53%-ánál fogalmaznak meg a munka hatékonyságát biztosító követelményeket.

A **megkérdezettek több mint fele (56%-a) vezetett be hatékonyságot javító rendszert** vagy intézkedést: minőségirányítási rendszer; egyéni teljesítmény mérés; akkreditáció; új szervezeti rend; projekt irányítási rendszer; teljesítményösztönző bérek; szorosabb költségellenőrzés; továbbképzés.

A vizsgált **szervezetek többségénél történt hatékonyságot növelő beruházás**. Ez az esetek többségénél a számítástechnikai rendszer fejlesztését jelentette, ezen kívül elsősorban gépek, berendezések, műszerek beszerzését. A beszerzések gyakran pályázatok útján szerzett pénzből történtek.

A legnagyobb fejlesztéseket a kutatás-fejlesztéssel is foglalkozó nagyvállalatok hajtották végre az elmúlt időszakban.

3.3 **Munkaerő ellátottság**

A fő tevékenységben résztvevő alkalmazottak számát tekintve a kérdést megválaszoló szervezetek közel fele 29 (47,5%), 20 fő alatti létszámmal dolgozik.

Átlagosan az alkalmazottak 82%-a legalább egy diplomával rendelkezik. A doktori fokozattal rendelkezők aránya átlagosan 27%.

A vizsgált intézmények közel **harmadánál (23) az alkalmazotti létszáma évek óta stabilnak** tekinthető, másik **harmadánál (24) növekvő tendencia volt tapasztalható** az elmúlt 10 évben.

Az alkalmazottak végzettségi színvonala a szervezetek több mint felénél (66%) növekszik, míg az **alkalmazottak átlagéletkora többnyire csökken** (43%), vagy stagnál (12%).

A hazai szakemberek felkészültsége tekintetében a szervezetek **döntő részre (66%-a) jó véleménnyel rendelkezik**.

3.4 Szolgáltatások

3.4.1 *Kapcsolat a keresleti oldali intézményekkel*

A kínálati oldal szervezetei véleménye szerint az innovációs piacon a kínálati és a keresleti oldal egymásra találásában a **legnagyobb jelentősége a személyes kapcsolattartásnak van.** (A válaszadók 76%-a (59) szerint a személyes kapcsolatápolás, ezen túl a konferenciák (49) az egymásra találás esélyét növelő, illetve megteremtő fórumok.)

A kapcsolat létesítése szempontjából a válaszadók 61%-a (47) szerint **a kínálati oldali szereplők aktívabbak.** A tendenciák tekintetében fordított a kép, a kérdést megválaszolók fele (26 szervezet) a keresleti oldali szervezetek aktivitásának növekedését tapasztalta.

A fenti tapasztalatok a keresleti és kínálati oldal közötti kapcsolatteremtés problematikus voltára hívják fel a figyelmet. Szükséges lenne a szervezetek által nyújtott szolgáltatások körét, módját áttekinteni, és a kínálati oldal működését a keresleti oldal elvárásai szerint átstrukturálni.

3.4.2 *Kapcsolat Innovatív vállalkozásokkal*

Mintában szereplő szervezeteknek szinte kivétel nélkül (90%-ban) vannak kapcsolatai innovatív vállalkozásokkal.

A szolgáltatást igénybe vevő vállalkozások gazdasági tevékenysége rendkívül heterogén, a válaszadók többnyire a műszaki-mérnöki, technológiafejlesztés, információs technológiák fejlesztése, szolgáltatások, környezetvédelem tevékenységeket jelölték meg, mint az innovatív vállalkozások tevékenységeit.

A közös munka leggyakrabban **szaktanácsadást (46%), közös projektmegvalósítást (44%) és információcserét jelent,** de jellemző a közös **termékfejlesztés, az oktatás és technológiai transzfer,** és **alapkutatási együttműködés kb. egyenlő,** de valamivel kisebb gyakorisággal.

3.4.3 *Kapcsolat más kínálati oldali szervezetekkel*

A szervezetek **túlnyomó többsége (80%-a) rendelkezik kapcsolatokkal hasonló hazai szervezetekkel.** A kapcsolattartás intenzitása inkább rendszeres (45%), mint folyamatos vagy eseti (15, 18%).

Jellegét tekintve az **információcsere dominál (62%).**

Szinte valamennyi szervezet **kapcsolatban áll nem is egy, hanem több felsőoktatási intézménnyel.** A leggyakrabban említett egyetem a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem.

Nemzetközi szervezetekkel a válaszadók döntő többségének (80%) van kapcsolata, ezek azonban nem intézmény, hanem **kutatófüggők.**

3.5 Innovációs jelleg

3.5.1 *Önértékelés*

A négy működési feltételt biztosító eszköz (ingatlan, pénzügyi feltételek, műszaki berendezések, humán erőforrás) közül a megkérdezettek a **humán erőforrással a legelégedettebbek,** míg a **gyengének a pénzügyi feltételeket minősítik.**

3.5.2 *Keresleti oldal értékelése*

A keresleti oldalról többnyire nem túl pozitív a vélemény (sem aktivitását sem adaptációs képességét tekintve), ugyanakkor a kínálati oldal is tisztában van a KKV-k tökehiányával és a hitelszerzés bonyolultságával.

A sikeres kapcsolatok többsége hosszabb időtávra nyúlik vissza és főként közép és nagyvállalkozásokkal áll fenn. Ennek oka egyrészt a hagyományok, másrészt a **kisvállalkozásokkal kapcsolatos bizonytalansági tényezők és bizalmatlanság.**

A fentiek a keresleti és kínálati oldal közötti kapcsolatteremtés problematikus voltára hívják fel a figyelmet.

3.5.3 *Híd szerepet betöltő intézmények megítélése*

A kínálati és keresleti oldal közötti kapcsolatokat létrehozó és fenntartó ún. **hídszerepet betöltő intézmények megítélése nem kedvező.**

(A kérdésre választ adó intézmények és szervezetek 55 %-a itéli gyengének, 33% elfogadhatónak munkájuk hatékonyságát. Kitűnő minősítést senki sem adott.)

A Magyar Innovációs Szövetség felmérése szerint a magyar KKV-k jogi, gazdasági segítséget gyakran, piaci elemzéseket, marketing stb. tevékenységet ritkán, és technológiai segítséget szinte elvértve vásárolnak, azaz nem veszik igénybe az ilyen jellegű kisebb vállalkozások intézmények lehetőségeit.

3.5.4 *Jövőkép*

A szervezetek többnyire igyekeznek a jövőben fenntartani, és esetleg **bővíteni** tevékenységi területüket. Többen jelezték, hogy szeretnének **komolyabb beruházásokat** végrehajtani a hatékonyság növelésének érdekében.

Az egyik legfontosabb tényező a szervezetek stratégiájában az **EU csatlakozásra** való felkészülés, illetve a kooperáció kiterjesztése a hazai és a nemzetközi szervezetekkel is. Sokat várnak az Unió tagságtól, egyesek viszont kétségeiket fogalmazták meg a kiéleződő verseny miatt.

A szervezetek jövőképében szerepel a **regionális szervezetekkel, vállalkozásokkal szorosabb kapcsolat kiépítése.** Igazi innovációra (termék vagy szervezeti-intézményi innovációra) kevés szervezet készül.

3.5.5 *Az innovációt segítő és akadályozó tényezők (SWOT)*

Erősségek:

- A régióban megjelentek az innovációban közvetítő szerepet felvállaló szervezetek
- A régió tanácsadói hálózata igyekszik kapcsolatot biztosítani a szervezetek között
- Pénzügyi intézmények által nyújtott szolgáltatások kiszélesedése
- A külföldi tőke nagy részesedése a kockázati tőke szerkezetében
- A magyar felsőoktatás egyes képzési ágai nemzetközi összehasonlításban is versenyképesek
- Néhány multinacionális cég már alakított ki aktív együttműködést felsőoktatási intézménnyel
- A kínálati oldal alkalmazottainak zömében megfelelő a szakmai képzettsége

- A régióban található szervezetek és intézmények többsége elkötelezett a regionális innovációs intézmény-rendszer létrehozása és működtetése irányában.
- A kínálati oldali szervezetek infrastrukturális működési feltételei megfelelőek
- A régióban található kutatóintézetek és egyetemek között jó kapcsolatok épültek ki
- A nemzetközi szervezetekkel jó, és folyamatosan erősödő a kapcsolat
- A magyar kutatóintézetek többsége tagja nemzetközi szakmai szervezeteknek
- A magyar szakembereknek jó a nemzetközi megítélése
- A régióban több irányban elindult a klaszteresedés

Gyengeségek:

- Az innovációs stratégia és a gazdaságpolitika hiánya
- A régió szintjén hiányzik a K+F tevékenységet támogató pályázati forrás
- A kínálati és a keresleti oldal kapcsolata együttműködése szakértői rendszere hiányos
- A kínálati oldal - innovációt támogató – szervezetei nem működnek összehangoltan
- Nincs fejlesztést – szolgáltatást (tanácsadás) – finanszírozást koordináló, integrátor szervezet
- Nem elégséges a kínálati oldal tevékenységének, szolgáltatásainak piachoz, keresleti oldal igényéhez történő közelítése
- A kínálati és keresleti oldal egymásra találásánál, fenntartásánál a személyes kapcsolat dominál
- A KKV információs rendszer nem működik megfelelően
- Nem jó a kommunikáció a kínálati oldal szervezetei között
- Előítéletek, bizalmatlanság a közvetítő szervezetekkel szemben, a korábbi rossz tapasztalat és beidegződés alapján
- Hiányzik egy adatbázis, ami elősegíti az ötletek, kutatások feltérképezését
- Nemzetközi összehasonlításban a K+F-re fordított összeg még mindig nagyon alacsony
- Nemzetközi összehasonlításban a kutatóhelyek száma alacsony
- A forrásokhoz való hozzájutás nehézkes a bürokratikus eljárásrend miatt
- A finanszírozáshoz kapcsolódó adminisztrációs tevékenység időt és energiát von el a kutatási tevékenységtől
- A teljesítmény mérése hiányzik az államigazgatásban, és a közszférában
- Az állami finanszírozású kutatóintézetek háttér infrastruktúrája nem megfelelő színvonalú (épületek nagysága, állaga)
- Gyenge a kutatói javadalmazás színvonala
- A szakértők, illetve a mérnökök számára, a kutatómunka nem vonzó

Lehetőségek:

- Az országos átlagnál nagyobb az oktatási intézmények és kutató intézetek sűrűsége
- A multinacionális cégek és a felsőoktatás közötti kapcsolat kiépítése és működésének aktiváltsága növekedhet
- Relatív sok innovatív vállalkozás működik a régióban
- A piaci résekben és az új húzóágazatokban növelhető a vállalkozások versenyképessége a kreatív magyar szellemre, és a termék-fejlesztés ösztönzésére alapozva
- Vállalkozások számára megfelelő gazdasági környezet megteremtése
- A központi államigazgatás szervezeteinek közelsége megkönnyíti az információszerzést és a lobby tevékenységet
- A készülő innovációs törvény stabil kereteket teremthet az innováció finanszírozására
- Egyre több a pályázható, kutatás-fejlesztésre fordítható hazai és nemzetközi forrás
- Kutatási és Technológiai Innovációs Alap létrehozása
- EU 6 KP-ban való hatékony részvétel
- Készül az EU egységes szabadalmi jogrendje
- Az innovációs szolgáltatási adatbázisok elektronikusan hozzáférhetővé válnak

- Szakmai műhelyek alakulását ösztönző, működését segítő feltételrendszer kialakulása

Veszélyek:

- Nem innovációbarát a gazdasági és jogi környezet (adórendszer)
- Gyenge érdekérvényesítés a törvényi szabályozási folyamatban
- A regionális területfejlesztés és a regionális innováció elkülönül
- Kiszámíthatóság, tervezhetőség hiányzik a támogatási rendszerben
- Az innovációra fordított támogatások szétforgácsolódása nem teszi lehetővé a látványos eredmények elérését
- KKV-kat tartós tőkehiány jellemzi, különösen K+F-re fordítandó források tekintetében
- Szűk az adaptív KKV-k köre a régióban, nincs piaca a magas színvonalú fejlesztéseknek
- Vállalkozások fejlesztési, innovációs motivációja alacsony
- Mennyiségi szemléletű felsőoktatás, ill. a szakképző intézetek középfokú képesítése miatti szakmai hiányok alakulhatnak ki
- A tudásközpontok, az intézetek, szakértők nem kapnak ösztönzést, ill. kényszerítést
- Az EU csatlakozás erősíti az agyelszívás jelenségét
- A műszerpark fejlesztése esetleges, pályázatfüggő marad
- A szellemi termékek alkotói kiszolgáltatottak a nem megfelelő jogi szabályozás következtében

4 A régió innovációs stratégiája

4.1 Vízió

A Közép-magyarországi Régió a magyarországi K+F és innováció integrátoraként a magyar tudástársadalom, az Európai Unió egyik meghatározó, folyamatosan fejlődő régiója

4.2 Stratégiai cél

A Közép-magyarországi Régió a jelentős infrastrukturális és emberi erőforrás fejlesztéseken keresztül, a térség kis-és középvállalatainak dinamikus fejlődését segítő társadalomtudatos és innováció-vezérelt magyar modell kidolgozásán és megvalósításán keresztül váljon a szűkebb és tágabb értelemben vett termék és technológiai innováció egyik jelentős európai központjává.

4.3 A regionális innovációs stratégia prioritásai

A regionális innovációs stratégia prioritásai segítik a kis- és középvállalatok dinamikus fejlődését s néhány éven belül elvezetnek oda, hogy a Közép-magyarországi Régió a termék és technológiai innováció egyik európai központjává váljon.

PRIORITÁSOK:

1. A kkv-k működési feltételeinek javítása
2. Termék és technológia fejlesztés
3. Innovációs kultúra terjesztése

A regionális innovációs stratégia prioritásai az alábbi fejezetben megfogalmazott intézkedések révén kell, hogy megvalósuljanak.

5 A RIS intézkedési terve (vázlat)

Az összeállított javaslatokban megfogalmazott intézkedések elsősorban projektek, pályázatok és portálok együttes alkalmazásával valósíthatók meg, de egyes esetekben szükség lehet meghívásos pályázatok keretében megvalósítható felmérések, tanulmányok készíttetésére is.

A projekteknek kettős, egymást támogató célt kell szolgálnia. Egyrészt elő kell segíteniük egy relatív szűk, de felkészült és ütöképes, innovációval foglalkozó szakembergárda, szakmai elit kialakítását, akik tevékenységükkel katalizátorként szolgálhatnak. („train the trainer”) Másrészt pedig széles körben terjeszteni az innovációval kapcsolatos ismereteket, az *innovációs kultúrát*.

5.1 1. prioritás: A kkv-k működési feltételeink javítása

Interaktív, folyamatosan karbantartott vállalati információs rendszer kialakítása meglévő nyilvános cégbázis adatainak felhasználásával.

Széleskörben alkalmazható, a helyi információk összesítésére alkalmas, az egyedi igényekhez rugalmasan alakítható adatbázis létrehozása, ami lehetővé teszi a kkv-k tevékenységének monitorozását. Az összegyűjtött adatokból jól használható portálok és további adatbázisok állíthatók össze és jobban tervezhetővé válik a kkv-k támogatása.

A multi és transznacionális cégek igényeinek monitorozása és a többszintű folyamatos kommunikáció kialakításának ösztönzése.

A külföldi, multi-és transznacionális vállalatok magyarországi befektetései ösztönzése és a hazai kkv-k beszállítói volumenének növelése. A kapcsolatrendszer kialakításában két különböző irányt különböztethetünk meg. Az egyik azokra cégekre vonatkozik, amelyek már rendelkeznek magyarországi gyártó telephellyel, a másik pedig azokra, amelyekkel kapcsolatban szeretnénk elérni, hogy kialakítsák hazánkban elsősorban termelő, fejlesztő vagy logisztikai kapacitásukat

A tőkéhez, forgóeszközhöz jutás feltételeinek további javítása.

A vállalkozások gazdasági fejlődését a jelenleginél kevésbé akadályozza a tőke és a pillanatnyi finanszírozás hiánya.

A vállalkozások összefogásának ösztönzése (klaszterek és virtuális vállalatok):

A kkv-k hálózatalakotási kedvének javítása, a hálózatosságban rejlő elméleti előnyök gyakorlati eredményekre váltásával.

A „háztáji”, egy vagy kevés eszközös bedolgozó körök szervezése, elsősorban az elmaradt térségek iparosításának megkezdése céljából

Relatív kevés ráfordítással részben a munkanélküliség csökkentése, részben pedig az adott régióban a rendelkezésre álló munkaerő minél teljesebb kihasználása.

Az ipari parkok és vállalkozási övezetek lehetőségeinek bővítése.

Az ipari parkokban rejlő gazdaságfejlesztési lehetőségek kihasználása és a gazdaságilag elmaradt területek felzárkóztatásának elősegítése a vállalkozási övezetek lehetőségeinek bővítése révén

A beszállítói tevékenységek sokrétűségének megfelelő támogatási projektek kialakítása.

A multinacionális cégek igényeinek minél szélesebb körű kielégítése és a magasabb hozzáadott értéket képviselő beszállítási tevékenység ösztönzése.

A vállalkozások felkészítése az EU csatlakozásból eredő kihívások és lehetőségek kezelésére

A vállalkozások európai beilleszkedésének segítése.

5.2 2. prioritás: Termék és technológia fejlesztés

Korszerű termékfejlesztési módszerek bemutatása és terjesztése.

A sok ötlet és kevés termék országából a tengernyi ötlet és sok termék országává válni. Az ötlettől a terméké válás folyamatának felgyorsítása.

Korszerű technológiai központok létrehozása közösségi segítséggel.

A kkv-k korszerű, termelékeny technológiákhoz jutásának segítése.

Technológiai információs rendszerek kidolgozása a vállalkozások termelékenységének javítása érdekében.

A vállalkozások által gyakran használt adatbázisok és portálok fejlesztése.

5.3 3. prioritás: Az innovációs kultúra terjesztése

A meglévő tapasztalatok szintetizálása és megismertetése a kkv-kal (best practice).

A hazai és nemzetközi tapasztalatok, sikertörténetek feltérképezése és ezek közkinccsé tétele, illetve a bennük rejlő specifikus információk, tanulságok és a használható módszerek eljuttatása a vállalkozásokhoz illetve a vállalkozásokat támogató szervezeteknek.

Tanácsadási és oktatási projektek.

A tanácsadási és a folyamatos továbbképzési kultúra kialakításának segítése a kkv-k körében.

Benchmarking módszerek terjesztése.

Az adott iparág legjobb gyakorlati eljárásainak felkutatása, ami lehetővé teszi a maximális saját teljesítmény elérését

A minőség szemlélet és a korszerű vezetési módszerek további terjesztése.

A minőségi szemlélet általánossá tétele és a korszerű vezetési módszerek elterjesztése.

Az eddigi támogatási módszerek objektív értékelése és a tervezett támogatási projektek várható hatásának szimulálása.

A közelmúlt tapasztalatainak felhasználásával hatékony kkv támogatási projektek kidolgozása.

Az innovációs menedzserek külföldi tapasztalatszerzésének segítése

Az innováció menedzsment hatékonyságának növelése, az intézmények nemzetközi beágyazódásának segítése.

Az innováció széles körű kommunikációja a felsőoktatásban résztvevők felé

A projekt célja az innovációs ismeretek terjesztése, az innovációhoz szükséges attitűd, az innovációra való érzékenység, innováció tudatosság kialakítása a jövő vezető értelmiségének körében.

Az innováció széles körű kommunikációja a vállalkozói réteg és a társadalom számára

A cél az innovációs ismeretek, információk elterjesztése.

6 Pilot projektek

A különböző felmérésekből és a SWOT analízisből is az derül ki, hogy a kkv-k fejlődésének egyik legnagyobb gátja a még mindig elég jellemző alultőkésítettségen kívül, hogy a vállalkozások többségének nincs a világpiacon jól eladható terméke illetve technológiája, a fejlődés másik jelentős gátja, hogy a kkv-k és a fejlesztési szolgáltatóknak nincs megfelelő kapcsolatrendszere. A Regionális Innovációs Stratégia végrehajtása során ezért két olyan pilotprojekt indítását javasoljuk, aminek révén áttörés lenne elérhető a kkv-k fejlesztési folyamatában.

6.1 *Termékfejlesztési konzorciumok kialakítása a kkv-k termékfejlesztésének gyorsítására*

Cél: A sok ötlet és kevés termék országából a tengernyi ötlet és sok termék országává válni. Az ötlettől a terméké válás folyamatának felgyorsítása.

A projekt keretében megoldandó feladatok:

- A termékötletek összegyűjtése.
- Fejlesztési konzorciumok létrejöttének ösztönzése
- A korszerű termékfejlesztési, prototípus gyártási módszerek felhasználásával az ígéretes ötleteket állami és más közösségi, illetve pályázati források felhasználásával a minta vagy nullszéria szintjéig el kell vinni és utána értékesíteni.
- Sokrétű pályázati lehetőségek kidolgozása a termékfejlesztés, piacutatás és az értékesítés megindulásának támogatására.
- A kockázati tőke és az üzleti angyalok kockázatvállaló készségének növelését segítő intézkedések előkészítése.
- A spin-off és start-up cégek támogatási lehetőségeinek kidolgozása.

Megjegyzés: A termékfejlesztés célja a felhasználói igényeket (célpiacon) árban és minőségben kielégítő, a gazdaságos gyártást lehetővé tevő, szerelэшelyes, technológiai-intenzív, környezetbarát konstrukció létrehozása és értékesítése a vállalkozás profitjának és folyamatos fejlődésének biztosítása céljából. Miért fontos a termékfejlesztés? A jól eladható termék gyártása általában lényegesen magasabb profitot biztosít, mint a beszállítói illetve részegységgyártói tevékenység. Magyarország image-át nagymértékben javítja, ha a kreatív magyar szellemre alapozott, eredeti és jó minőségben előállított saját termékkel jelenik meg a világpiacon.

6.2 *Kapcsolatrendszerek fejlesztése*

Cél: Széleskörben alkalmazható, a helyi információk összesítésére alkalmas, az egyedi igényekhez rugalmasan alakítható adatbázis létrehozása, ami lehetővé teszi a kkv-k tevékenységének

monitorozását. Az összegyűjtött adatokból jól használható portálok és további adatbázisok állíthatók össze és jobban tervezhetővé válik a kkv-k támogatása.

A projekt keretében megoldandó feladatok:

- A projektvezető intézmény kiválasztása vagy létrehozása és megbízása.
- Az adatbázisban tárolni kívánt adatok meghatározása, a későbbi potenciális felhasználók (fejlesztési szolgáltatók, regionális szervezetek, kamarák, ipari parkok, szakmai szervezetek, kkv-k stb.) bevonásával.
- A meglévő nyilvános cég adatbázisok összehasonlítása, a használható adatok körének meghatározása. (Kerszöv, Opten stb.)
- Rendszerterv készítés.
- Programozás.
- Tesztelés, próbafeltöltések, próbafeldolgozások.
- Az adatbázis központi és regionális alkalmazása hardver és szoftver feltételeinek megteremtése
- A folyamatosan feltöltött kkv adatbázisból különböző **információs portálok és adatbázisok** összeállítása.
 - Kkv termék és szolgáltatás portál
 - Technológiai centrumi szolgáltatások portálja
 - Szabad kapacitások portálja
 - Gyártó kapacitást kereső portál

Megjegyzés: A projektvezető intézménynek olyannak kell lennie, amely hosszú távon érdekelt a kkv-k adatainak gyűjtésében, a portálok karbantartásában stb.

A felsorolt feladatok egy részének (rendszerterv készítés, programozás, tesztelés, portálok készítése, stb.) megoldásával meghívásos pályázat keretében profitorientált szakcégeket célszerű megbízni, a helyi adatbázisok alkalmazását pedig pályázatokon elnyerhető támogatásokkal célszerű elősegíteni.

A kkv adatbázis kifejlesztésének költsége: 10-15 MFt. (A portálok kifejlesztésének költségeit nem tartalmazza)

Az előzetes információk szerint az adatbázis kb. három hónap alatt kifejleszthető és rövid idő alatt feltölthető adatokkal. Valószínűsíthető, hogy kb fél év alatt 10-20 000 vállalkozás adatai lesznek összesíthetők, ami alapját képezi a kkv-k tevékenysége további fejlesztésének.