



Oktatási
Minisztérium

A KMÜFA forrásból támogatott külföldi kiállítás-részvételek értékelése (1997-2002)

Készült az Oktatási Minisztérium Kutatás-fejlesztési Stratégiai Főosztályán.

Koncepció és szakmai felügyelet:

Dr. Balogh Tamás

Az értékelés koordinátora

Dr. Peredy Zoltán

Az értékelésben részt vettek:

Kaszás Árpádné
Haász Albertné
Balogh Balázs

Budapest, 2002. szeptember

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

Jelen értékelés a KMÜFA forrásaiból támogatott külföldi kiállítás-részvételek eredményességére vonatkozik. A felmérésbe bevont kiállítások helyszínei Hannover, Lipcse, Toulouse, Grenoble, Milánó, Köln, Stuttgart. A kiállításokon való részvétel közvetlen és közvetett eredményeit, hatásait a résztvevőkkel készített kérdőíves felméréssel (teljes lefedés), valamint egy részükkel történő személyes, illetve telefonos interjúval értékeltük. A felmérés során használt indikátorok, illetve kérdések a függelékben találhatóak. Az eredményeket és hatásokat összevetettük a kiállítási részvételekre 1997-2002 között ráfordított OMFB/OM támogatásokkal. A felmérés során megkeresett 95 cég közül 54 (57%) adott értékelhető választ, amely a felmérés tényalapját képezi.

A kiállítási részvételekhez kapcsolódóan megjelölt összes exportteljesítmény mintegy 70 millió Ft, amihez számos egyéb kedvező hatás (eladott szellemi termékek, a kiállítások alapján megismert és átvett új technológiák, új kooperációs partnerek, új közös pályázatok és projektek, az intézmény belső fejlődése, oktatási anyagokba beépülő új ismeretek, valamint a munkatársak kutatás-fejlesztés és innováció iránti attitűdjében bekövetkezett kedvező változások) járultak.

A válaszadók többsége a nemzetközi kiállításokon való részvételt fontosnak és hasznosnak ítélte meg a kiállítás-szervezési rutin megszerzése, a kapcsolatépítés, a referenciák, a magyar kiállítók versenyképességének megőrzésének szempontjából, és azért, hogy fel tudták mérni a konkurens vállalatok fejlődési irányát, helyzetét a nemzetközi piacon. A válaszadók egyetértettek abban, hogy a realizálható (főleg a pénzügyi) eredmények elérése érdekében egy-egy részvétel kevés: a sikerhez több éves folyamatos részvétel szükséges. Az önálló részvétel költségei viszonylag magasak a kiállítások iránt érdeklődők számára, ezért a hazai kis-és középvállalatok általában nem vettek részt egyénileg a nagy kiállításokon. A cégek, intézmények elégedettek voltak az OMFB/OM szervezésében történő kiállítás részvétellel. Kiválónak tartották a szervezést a standkialakítás, tárgyalók, ismertető videók a résztvevőkről, vásárcatalógusban való regisztráció szempontjából.

A részvételi arány és az eddigi eredmények alapján a kiállításokról felállított rangsort mutatja az alábbi táblázat. A felmérésen alapuló rangsor mellett feltüntettük az adott rendezvény támogatására az OMFB/OM által eddig összesen nyújtott összegeket. A sorrend a további évek során változhat, mert –a folytonosság fentiekben hangsúlyozott jelentősége miatt – természetesen különbözik a rendszeres részvételek hatása azokétól, amelyekre csak egyszer került sor.

A válaszadók többsége annak ellenére, hogy a korábbi feltételek mellett is szívesen pályázna újra, örömmel látna változásokat a jelenlegi pályázati feltételeken. Számos cég felvetette, hogy az általános jellegű rendezvények mellett több célzott, szakterületi vásáron való részvétel is kellene, elsősorban a környezetvédelem, a mezőgazdaság és a műszeripar területén. A résztvevők szerint a kiállítási költségek mellett más költségeket is támogatni kellene a pályázat keretén belül (szállás, regisztrációs, szállítási és ellátási költségek). Ezen kívül célszerű lenne a valamennyi magyar kiállítót egy közös helyre szervezni.

Rang-sor	A rendezvény megnevezése	A rendezvény helyszíne	1997-2002 közötti összes OMFB/OM támogatás (ezer Ft)
1.	Hannoveri Ipari Vásár (1997-2002)	Hannover	81 031
2.	SMAU Információs és Kommunikációtechnikai Kiállítás (1999-2001)	Milánó	25 428
3.	ANUGA Élelmiszeripari Kiállítás (2001)	Köln	10 864
4.	Hannoveri Biotechnika (2001)	Hannover	9 773
5.	Stuttgarter Magyar Innovációs Napok (2002)	Stuttgart	12 079
6.	INNOVATION 98	Lipcse	5 895
7.	SITEF 98	Toulouse	7 546
8.	TEC'99 kiállítás	Grenoble	8 206

Az értékelők javaslatai

A külföldi kiállításokon való részvétel támogatása **jó befektetés**, mert elősegíti a kutatási-fejlesztési eredmények gyakorlati hasznosulását, a partnerkeresést, a vállalatok és intézmények üzleti érdekeinek érvényesülését, a magyar szellemi potenciál nemzetközi megmértetését. Lehetséges, hogy az eredmények létrehozásának támogatása mellett **ennél is nagyobb hangsúlyt kellene fektetni a hasznosítás, a piacosítás segítésére**. Indokolt a pályázati lehetőség a fenntartása a következő módosításokkal:

- Az általános rendezvények és az eddig sikeresnek bizonyult szakterületi vásárok mellett (SMAU, ANUGA, BIOTECHNIKA) célszerű lenne megvizsgálni – a pénzügyi lehetőségek figyelembevételével – a korábban kevés eredményt hozó rendezvények helyett (Grenoble, Toulouse) **újabb szakterületi vásárokon** való részvételi lehetőségeket is. Elsősorban a környezetvédelem (IFAT, ÖKOTECH, AICHEM), a mezőgazdaság (Internationale Grüne Woche, Direkt-Markt, LWH), automatizálás és műszeripar területe (INTERKAMA vagy az amerikai ISA show) jöhetne szóba, de **a szerződéses (Alkalmazott K+F, IKTA, Biotechnológia, Környezet) partnerektől is kérhetnénk javaslatokat**, hogy az ő ismereteik szerint melyik vásáron lenne érdemes a témajuk eredményeit bemutatni.
- **A pályázat 2003. évi kiírása során a támogatási feltételek változatlanul hagyása indokolt.** Nem támogatható az a javaslat, ami az útiköltség és a nettó regisztrációs díj mellett az egyéb költségekhez történő hozzájárulást is szorgalmazza (szállítás, ellátási és szállítási költségek). Egy sikeres, nemzetközi megmértetésre alkalmas szellemi termék, áru vagy szolgáltatás esetén a cégnek, intézménynek elő kell tudni teremnie a kiállítás tárgyát külföldön bemutatni tudó, tárgyalóképes szakembert, valamint a kiállítás tárgyáról készült magyar vagy idegen nyelvű szóróanyagok elkészítésének és a kiállítás tárgyának szállítási költségeit. Saját erő hiányában a résztvevők elkötelezettsége kérdéses lehet. A hazai kis és középvállalatok részvételének ösztönzése, terheiknek enyhítése a támogatás mértékének emelésével lenne biztosítható.
- Annak ellenére, hogy a válaszadók elégedettek voltak az OMFB/OM szervezésében történő kiállítás részvétellel és kiválóan tartották a szervezést, a jövőben javasolható az, hogy egy-egy rendezvényen **az összes magyar kiállító közös helyre kerüljön**. Ez egy kritikus tömeg elérését, szinergiát és hatékonyabb PR tevékenységet is lehetővé tene.

- A külföldi kiállításon történő részvétel lehetősége egyben a pályázató szervezet számára is kiváló mutató. Sokat elárul az OM/OMAI által támogatott K+F projektek valódi eredményességéről az a tény, ha a vállalat vagy intézmény a kedvező piacra viteli lehetőséget nem kívánja kihasználni (akár azért, nem meri, mert nemzetközi mércével valójában nincs is új eredmény, akár azért, mert nem tartja eléggé versenyképesnek; de az alkalmazott kutatás és kísérleti fejlesztés területén a cél az alkalmazás). Célszerű lenne, ha – legalábbis a piac-közeli fejlesztési projektek esetében – a támogató kikötné a szerződésben, hogy **sikeres projekt esetén a projekt tulajdonosa mindent megtesz annak kereskedelmi hasznosítására**, aminek része a nemzetközi szakmai vásárokon való részvétel is.
- Figyelembe véve azt, hogy KMÜFA forrásainknak ma milyen hányadát fordítjuk a K+F eredmények létrehozásának támogatására, és milyen hányadát a piacra vitel, a megvalósítás, a technológia-transzfer segítésére, lehetséges, hogy az optimális hatékonyság érdekében az eredmények létrehozásának támogatása mellett **a jelenleginél nagyobb hangsúlyt kellene fektetni a kereskedelmi hasznosítás, a piacra vitel segítésére.**

A KMÜFA forrásból támogatott külföldi kiállítás-részvételek értékelése (1997-2002)

1. Az értékelés célja

Az állami támogatások, és ezen belül a kutatás-fejlesztési támogatások felhasználásának szakmai megalapozottsága, átláthatósága, közvetlen vagy közvetett megtérülése alapvető követelmény. A Központi Műszaki Fejlesztési Alapprogramról (a továbbiakban KMÜFA) szóló, 74/1997 (IV.20.), a 227/1999 (XII.30.), valamint a 158/2001 (IX.12.) Korm. rendeletekkel módosított 98/1996 (VII.10.) Korm. rendelet előírja a KMÜFA forrásaiból finanszírozott pályázati rendszerek előkészítésének, lebonyolításának, nyilvántartásának és ellenőrzésének módját az államháztartás működési rendjével összhangban. A KMÜFA eszközeinek felhasználásáról évenkénti beszámolót kell készíteni, amelyet az oktatási miniszter bemutat az Országgyűlés költségvetési, gazdasági, tudományos és innovációs ügyekkel foglalkozó bizottságainak és tájékoztatásul megküldi a Tudomány és Technológiapolitikai Kollégiumnak is. A KMÜFA pályázatok lebonyolításának, nyomon követésének, ellenőrzésének hatékony eszköze a kutatás-fejlesztés értékelésére kidolgozott módszerek alkalmazása. A kutatás-fejlesztési tevékenység értékelésének célja lehet a felhasznált eszközök hatékonyságának mérése, a szervezeti fejlődés és tanulás elősegítése, információ a tudomány és technológiapolitika számára, hatékonyabb támogatási rendszer kialakítása, új pályázati stratégiák kidolgozása, az egyes kutatási területek és intézmények összehasonlítása.

Jelen értékelés a befejezett, a KMÜFA forrásaiból finanszírozott projektek eredményeinek a külföldi szakmai kiállításokon történő bemutatásának támogatására vonatkozik. A jelenlegi pályázati feltételek mellett jogi személyiségű és jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok, költségvetési szervek, jogi személyiségű non-profit szervezetek, egyéni vállalkozók pályázhatnak kizárólag az útiköltség, illetve a nettó regisztrációs díj pénzügyi támogatására. Az igényelhető támogatás mértéke 2002-ben maximum 500 ezer Ft.

Az értékelés

- megvizsgálja a pályázati támogatások pénzbeli és nem pénzbeli megtérülését (a kiállítás eredményeként eladott termékek, szolgáltatások, létrejött vállalati/kutatóintézeti együttműködések, közvetett pénzügyi többleteredmények), összevetve az elért eredményeket a ráfordított támogatásokkal.
- rangsorolja a kiállításokat hasznossági szempontból (miért fontos a nemzetközi kiállításokon való rendszeres részvétel, milyen problémák merültek fel a rendezvényekkel kapcsolatban),
- ajánlásokat fogalmaz meg a 2003. évi kiállítási pályázati feltételekkel kapcsolatban, az értékelésbe bevont kör javaslatainak figyelembevételével.

2. Az értékelt külföldi kiállítások és a rájuk fordított KMÜFA összegek

A rendezvény megnevezése	A rendezvény helyszíne	A rendezvény éve
Hannoveri Ipari Vásár	Hannover	1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002
Hannoveri Biotechnika Kiállítás	Hannover	2001
INNOVATION 98	Lipcse	1998
SITEF 98	Toulouse	1998
TEC'99 kiállítás	Grenoble	1999
SMAU Információs és Kommunikációtechnikai Kiállítás	Milánó	1999, 2000, 2001
ANUGA (Élelmiszeripari) Kiállítás	Köln	2001
Stuttgarter Magyar Innovációs Napok	Stuttgart	2002

A külföldi kiállításokon való részvételhez az OMFB, illetve 2000. január 1-től az Oktatási Minisztérium részéről a KMÜFA forrásainak terhére nyújtott pénzügyi támogatás (input):

Rendezvény	Megvalósult kifizetések Ft-ban					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Hannover (Ipari Vásár)	15 678 124	11 975 468	13 995 139	11 320 267	11 880 700	16 181 000
Hannover (Biotechnika)					9 773 097	
Lipcse		5 895 115				
Toulouse		7 545 815				
Grenoble			8 205 766			
Milánó			6 960 473	8 406 358	10 061 073	*
Köln					10 863 791	
Stuttgart						12 078 750
Összesen	15 678 124	25 416 398	29 161 378	19 726 625	42 578 631	28 259 750

* A 2002. évi Milánói SMAU Kiállítást október 24-28 között rendezik meg, így az értékelésnél értelemszerűen nem tudtuk figyelembe venni. Az erre szánt tervezett kifizetés 14 400 000 Ft, amely a 2002. évi KMÜFA kiadás összegét 42 659 750 Ft-ra emeli.

3. A felmérésből származó információk és értékelésük

3.1 Általános információk

A felmérés során 95 céget, intézményt, non-profit szervezetet kerestünk meg telefonon, e-mail-ben, faxon. **Az értékelésben alkalmazott kérdőívet a melléklet tartalmazza.**

Megkeresésünkre 62 cég, intézmény jelzett vissza, 11 céggel pedig egyáltalán nem sikerült a kapcsolatfelvétel. A válaszadók közül 54 cég, intézmény töltötte ki értékelhetően a kérdőívet, ez képezi az értékelés tényalapját. Az értékelhetetlen válaszadások okai:

- A megkeresett cég csak kiállítási anyagot küldött ki, személyesen nem vett részt a rendezvényen,

- A megkeresett cég időközben megszűnt,
- Már nincs az a személy a vállalatnál, aki az adott kiállítással foglalkozott és más nem tud felvilágosítást adni,
- A cég kutatás-fejlesztési tevékenységét megszüntették, vagy eladták profilváltozás miatt,
- Az adott intézmény csak kutatás-fejlesztési tevékenységet folytat, de értékesítéssel nem foglalkozik.

3.2. Pénzügyi eredmények

A válaszadók többsége szerint a kiállítás eredményeként nem volt exportvolumen, mivel „nem exportálnak”. Egyes résztvevők szerint ez az adat nem számszerűsíthető (minimális, nem kimutatható), mert:

- *rövid idő telt el a kiállítás óta,*
- *nem realizálódott a pénzügyi eredmény,*
- *nem tudta közvetlen összefüggésbe hozni a kiállításon való részvétellel (csak egyszer vett részt az adott rendezvényen, holott több éven keresztül folyamatos részvétel szükséges).*

A legnagyobb export-teljesítésről egy, a Hannoveri Ipari Vásáron részt vett vállalat számolt be, amelynek sikerült a vásáron született üzletkötés alapján **164 ezer EUR (kb. 41 MFt) értékű exportot teljesítenie. Ez egy környezetvédelmi ipari technológiákkal foglalkozó vállalkozás volt.**

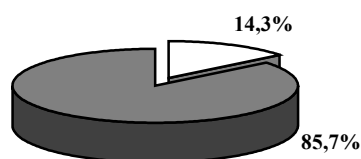
Jelentősebb további eredmények:

- Egy elektronikai eszközöket fejlesztő és gyártó cég esetében kb: **18 millió Ft** értékű export köthető a kiállításon szerzett kapcsolatoknak (**Hannoveri Ipari Vásár**)
- Egy alkalmazott K+F intézmény esetében ez **6 millió Ft (Hannoveri Ipari Vásár)**
- Egy informatikával és biztonságtechnikával foglalkozó cég esetében **3000 USD, kb. 0,8 MFt (Milánói SMAU)**
- Egy résztvevő **16 ezer Euro (kb. 4 MFt)** exportvolumenről számolt be (**Hannover, Biotechnika**), de jelezte, hogy ez egyszeri eset volt, az általános érdeklődés alapján nem biztos, hogy megismételhető.

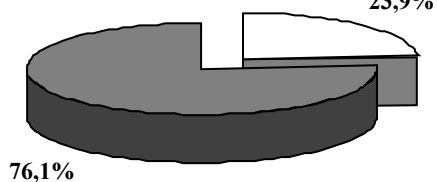
A részvételhez kapcsolható exportteljesítések összege tehát mintegy 70 millió Ft, és valószínűnek látszik, hogy az 54 válaszadó a teljes sokaság sikeresebb részéből kerültek ki, azaz nem valószínű, hogy a választ nem adó partnerek jelentős további összegekkel járulnának ehhez.

A konkrét export-teljesítményeken felül a válaszadók 14,3%-a számolt be további, közvetett pénzügyi többlet-eredményekről a kiállítási részvétel kapcsán.

10. Közvetett pénzügyi többleteredmények voltak-e?



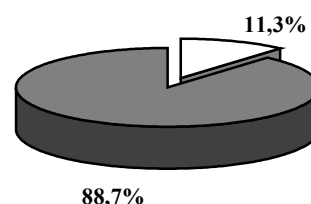
11. Adtak-e el a kiállítás eredményeként árut vagy szolgáltatást ?



Az exportteljesítményekre vonatkozó viszonylag csekély számú konkrét adathoz képest többen, a válaszadók 24%-a nyilatkozott úgy, hogy a kiállítás eredményeként árut vagy szolgáltatást adtak el.

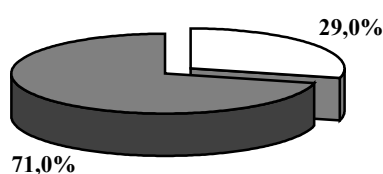
Körülbelül feleannyian, a válaszadók 11,3%-a válaszolta azt, hogy a kiállítás eredményeként szellemi terméket adtak el.

9. Adtak-e el a kiállítás eredményeként szellemi terméket?



3.3 A kiállításon átvett ötletek, technológiák

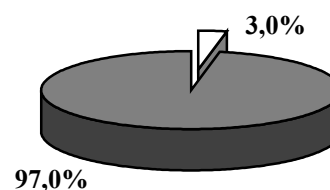
4. Más hazai/külföldi kiállítótól átvett-e ötletet, technológiát?



A szakmai kiállítások egyik legfontosabb eleme és haszna, hogy a résztvevők közvetlenül, első kézből szereznek műszaki ismereteket, új megoldásokat, technológiákat látnak. A résztvevők 29%-a nyilatkozott úgy, hogy más kiállítótól átvett ötletet vagy technológiát.

Érdekes, de talán a korábbi évtizedek tapasztalataival (a „koppintás” iránti hagyományos fogékonyságunk ismeretében) nem meglepő, hogy az ötletek és technológiák átvétele csak egyetlen esetben párosult formális szerződéssel (a 29%-ból 3%).

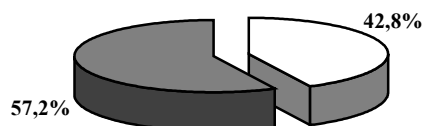
12. Az átvett ötleteten, technológián belül volt-e formális szerződés?



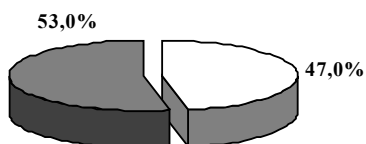
3.4 Együttműködések, új kapcsolatok

A kiállítások kiváló terepet adnak az új – gyakran közvetlenül nem kimutatható haszonnal járó - kapcsolatok kialakulásának. A válaszadók 43%-a nyilatkozott úgy, hogy a kiállításon úgy vállalati kutatási-fejlesztési együttműködésük jött létre.

5. Létrejött-e vállalati K+F együttműködésük?



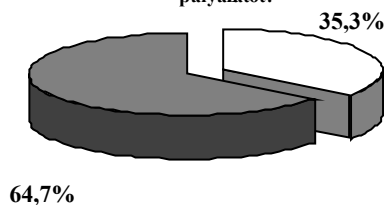
6. Létrejött-e más kutatóhelyekkel K+F együttműködésük?



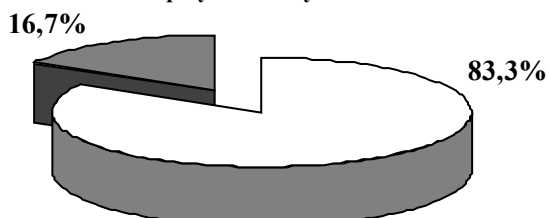
Ehhez igen hasonló volt a kép a megkérdezett kutatóhelyek esetében, ahol szintén a válaszadók közel fele- 47%-a – esetében jött létre a kiállítás révén más kutatóhelyekkel kutatási-fejlesztési együttműködés.

Az előző válaszok komolyságát támasztja alá az a szám, hogy a más kutatóhelyekkel létrejött együttműködés alapján 35,3%-uk – tehát az együttműködés tényét említő válaszadók háromnegyede – esetében beadtak közös K+F pályázatot.

7. Más kutatóhelyekkel kialakított együttműködés alapján adtak-e be közös K+F pályázatot?



8. A beadott hazai/nemzetközi közös K+F pályázattal nyertek-e?



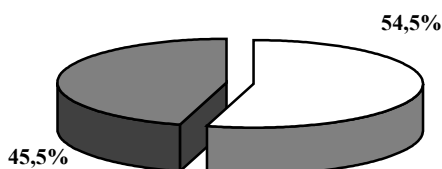
Arra a kérdésre, hogy a beadott közös hazai vagy nemzetközi pályázattal nyertek-e, 16,7% - a válaszadók egyhatoda – tudott igennel válaszolni. Ez az arány sem nem rosszabb, sem nem jobb a nemzetközi szinten, például az EU Kutatási Keretprogramjaiban ismert nyerési arányok.

3.5. Az intézmények információs ellátása, belső fejlődése

A kutatási intézmények információ-ellátása és belső intellektuális fejlődése szempontjából fontosak a kiállításokon szerzett információk. Gyakori tapasztalat, hogy a levegőváltás, a nemzetközi légkör olyan hatással van a résztvevőkre, hogy megsokszorozódik a saját ötletek kialakulásának esélye is. A válaszadók 38,4%-a nyilatkozott úgy, hogy a kiállításokon szerzett információk révén új K+F témája indult.



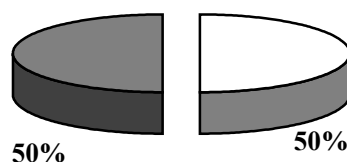
14. Oktatási intézmények esetén épült-e be ott szerzett információ a tananyagba?



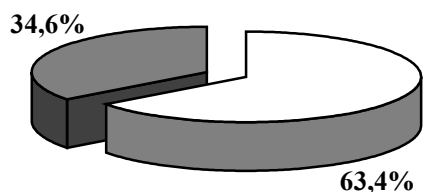
Szintén nem számszerűsíthető pozitív hatás, hogy a résztvevő oktatási intézmények a szakterület legújabb nemzetközi trendjeit megismerve fejlesztik tananyagukat. A résztvevő oktatási intézmények több mint fele (54,5%) épített be tananyagába a kiállításokon szerzett ismereteket.

A képzés korszerűségét, a minőségi szakember-utánpótlást segíti, ha a hallgatók már tanulmányaik során megismerik a legfejlettebb technológiákat, és nem korlátozódnak az esetenként több éves kész tananyagokra. A felsőoktatási területről kiutazott válaszadók pontosan fele szerint készült diplomamunka vagy disszertáció a kiállításokon szerzett információk alapján.

15. Ott szerzett információik alapján készült-e diplomamunka vagy disszertáció?



3. Érzékelték-e javulást a munkatársak K+F attitűdjében?



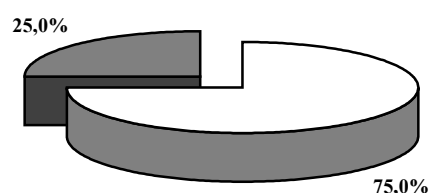
Gyakori, hogy a résztvevőkre nemcsak a konkrét információk jelentenek többletet, hanem a témák iránti érzelmi kötődésük is változik. Sikerélmények, új kapcsolatok, a problémakezelés új módjainak megismerése jelentősen változtathat a munkatársak, különösen a fiatalok hozzáállásán. A válaszadók nagy többsége (63,4%) érzékelt javulást résztvevő munkatársainak K+F iránti attitűdjében.

3.6. Az adicionalitás vizsgálata

A közpénzből támogatott K+F tevékenységek létjogosultságának megítélésében alapvetően fontos (és egyben az EU egyik finanszírozási alapelve) az adicionalitás. Lényeges, hogy az állami támogatás ne szorítson ki („crowding out”), ne váltson ki saját forrást, hanem éppen fordítva: ösztönözze a saját források felhasználását.

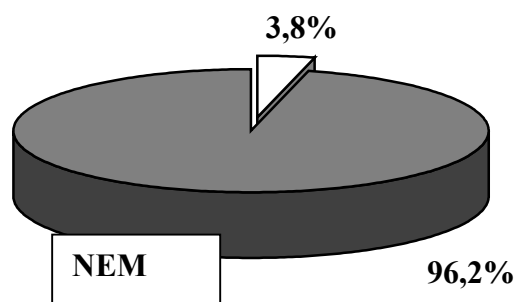
Arra a kérdésre, hogy a korábbi feltételekkel pályáznának-e újra, a válaszadók 75%-a válaszolt igennel, ami meglehetősen magas megelégedettséget tükröz. Természetesen sokan jeleztek igényt arra, hogy további költség-elemeket is vállaljon át a pályázat, de ez az értékelők véleménye szerint nem kívánatos, mert a saját források bizonyítják és biztosítják a részvételi szándék komolyságát.

1. A korábbi feltételekkel pályáznának-e újra?



A kiállítások támogatásának addicionális hatását markánsabban mutatja ez a válasz: a válaszadók több mint 96%-a **kizárólag a saját költségén nem vett volna részt a rendezvényen**. Ki lehet tehát jelenteni, hogy a pályázat valós igényt elégít ki, mert enélkül szinte nem is kerülne sor az érintett körből külföldi kiállítás-részvételre.

2. Részt vett volna-e a rendezvényen kizárólag a saját költségén?



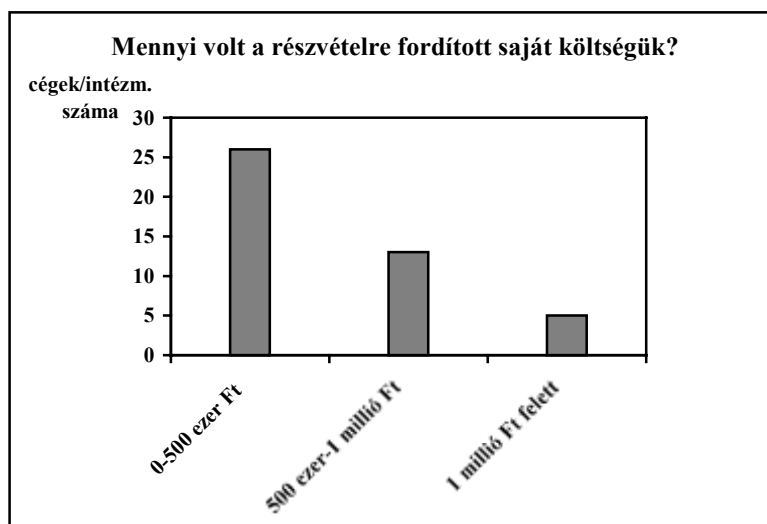
3.7. A partnerek által említett további közvetett eredmények és hatások

Az oktató/kutató intézmények összesen 4 új olyan kutatás-fejlesztési témáról számoltak be, amely a kiállítás eredményeként indult el, ebből két téma 10 ezer EUR értékben.

Összesen 32 olyan diplomamunka, illetve PhD disszertáció készült, amely részben vagy teljes egészében a kiállításokon szerzett információkon, tapasztalatokon alapul (ebből 20 a Budapesti Műszaki Főiskola Neumann János Informatikai Főiskolai Karán).

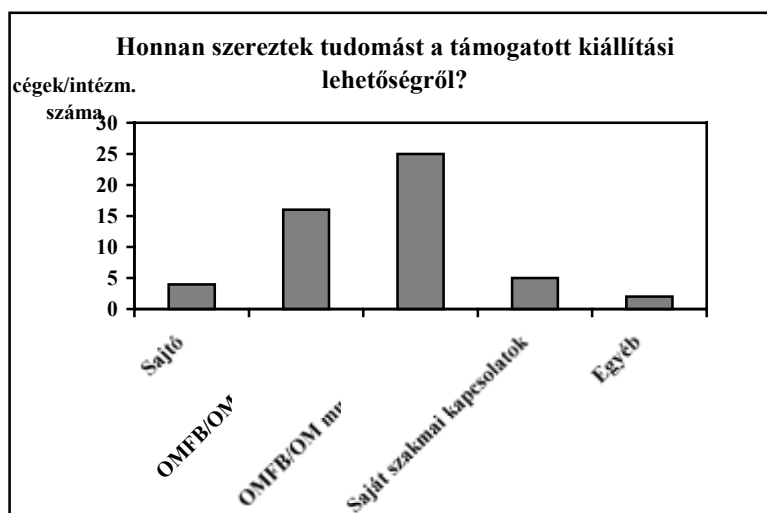
A beérkezett válaszok szerint a kiállításokon való részvétel hozzájárult a magyar kiállítók további versenyképességének megőrzéséhez azáltal, hogy fel tudták mérni a konkurens vállalatok fejlődési irányát és jelenlegi helyzetüket a nemzetközi piacon. A válaszadók szinte egybehangozón úgy látták, hogy a realizálható (főleg a pénzügyi) eredmények elérése

érdekében több éven át (legalább 3-5 évig) folyamatosan részt kell venni ezeken a rendezvényeken. Ezt mutatja az is, hogy a kiállításokon szerzett kapcsolatoknak köszönhető exportvolument a többség egyáltalán nem tudott felmutatni, illetve számszerűsíteni. Másfelől az önálló részvétel költségei elég magasak a kiállítások iránt érdeklődők számára, ezért a hazai kis-és középvállalatok általában nem vettek részt egyénileg a nagy kiállításokon. A válaszadók többsége a korábbi feltételekkel szívesen pályázna, többségük nem is tudna kizárólag saját forrásaira támaszkodva részt venni a kiállításokon, hiszen 500 ezer Ft-ot vagy annál kevesebbet tudna csak ilyen célokra elkölteni.



3.8. Honnan szereztek tudomást a pályázat lehetőségéről?

A kiállítások szervezése esetében döntő fontosságúak a személyes kapcsolatok. A válaszadók legnagyobb része az OMFB/OM munkatársaitól szerzett tudomást a pályázati lehetőségről, de sokan említették az OMFB/OM kiadványokat is információs forrásként. Elenyésző kisebbség élt csupán az egyéb lehetőségekkel (sajtó, Internet, stb.). A cégek, intézmények elégedettek voltak az OMFB/OM szervezésében történő kiállítás részvétellel. Általában kiválóan tartották a szervezés és a technikai lebonyolítást a standkialakítás, tárgyalók, a résztvevőkről készült ismertető videók, és vásárcatalógusban való regisztráció szempontjából.



3.9. A válaszadók véleménye, javaslata a pályázatról

A válaszadók többsége változtatna a jelenlegi pályázati feltételeken. A változtatási javaslatok az alábbiak köré csoportosíthatók:

- Célszerű lenne az összes magyar kiállítót egy közös helyre (csarnok, pavilon) szervezni, így hatékonyabban lehetne reklámozni őket.
- A kiállítási költségek mellett más költségeket is támogatni kellene a pályázat keretén belül (szállás, regisztrációs, szállítási és ellátási költségek).
- Célszerű lenne az Oktatási Minisztériumnak létrehoznia egy Magyar Innovációs Internet Fórumot, valamint egy közös kiállítási prospektust. Ezek költség-hatékony előkészítő lépések lennének, mivel lehetővé tenné a résztvevők időben történő személyes találkozáját és ötlet/információcseréjét.
- Tekintettel a közelgő EU csatlakozásunkra, célszerű lenne, ha az általános jellegű rendezvények mellett nagyobb hangsúlyt kapnának a szakterületi vásárok is, elsősorban a környezetvédelem, a mezőgazdaság és a műszeripar területén.

4. A kiállítási szereplések rangsora

A következő táblázat az egyes külföldi kiállításokon résztvevő cégek, intézmények rendezvények szerinti megoszlását mutatja. A válaszadók közül 8 cég, intézmény vett részt kettő vagy annál több rendezvényen.

A rendezvény megnevezése	A rendezvény helyszíne	Résztvevők száma
Hannoveri Ipari Vásár (1997-2002)	Hannover	32
Hannoveri Biotechnika (2001)	Hannover	4
INNOVATION 98	Lipcse	2
SITEF 98	Toulouse	2
TEC'99 kiállítás	Grenoble	3
SMAU Információs és Kommunikációtechnikai Kiállítás (1999-2001)	Milánó	9
ANUGA Élelmiszeripari Kiállítás (2001)	Köln	4
Stuttgarter Magyar Innovációs Napok (2002)	Stuttgart	3

A részvételi arányt és az értékelés során a partnerektől szerzett információk alapján, a kiállítások pénzben ki nem fejezhető hasznát (új partnerkapcsolatok és együttműködések, referenciák, versenyképesség megőrzése, illetve javítása, a nemzetközi trendek megismerése, átvett ötletek, stb.) is tekintve **a Hannoveri Ipari Vásár áll az első, míg a milánói SMAU a második helyen.** A több rendezvényen részt vevő cég fele a Hannoveri Ipari Vásár mellett a milánói SMAU-n volt jelen, míg a másik felének részvétele Lipcse (2), Grenoble (2), Stuttgart (2) és Toulouse (1) oszlik meg. A válaszadók visszajelzései alapján a TEC'99 (Grenoble) Kiállítás szakmai látogatottsága nagyon alacsony volt, sajnos nem hozta meg az előzetes elképzelések szerinti eredményeket, és a magas részvételi költségek is nagy terhet jelentettek az érintettek számára. A Stuttgarter Magyar Innovációs Napokra 2002. június 27-29. között került sor, így ennek hasznáról, tapasztalatairól érdemben még nem tudtak nyilatkozni az érdekeltek az eltelt rövid idő miatt. Az ANUGA Élelmiszeripari Kiállítás (Köln) esetében a rendezvény a gyártók és a kereskedők találkozóhelye volt, a kutatás-fejlesztési kapcsolatok kialakítása háttérbe szorult, illetve nem volt elsődleges szempont.

A részvételi arány és az eddigi eredmények alapján a kiállításokról felállított rangsort mutatja az alábbi táblázat. A hasznosságon alapuló rangsor mellett feltüntettük az adott rendezvény támogatására az OMFB/OM által eddig összesen nyújtott összegeket is (amelyek kigyűjtéséért köszönetet mondunk a Tervezési és Koordinációs Főosztálynak).

Rang-sor	A rendezvény megnevezése	A rendezvény helyszíne	Eddig összesen nyújtott OMFB/OM támogatás Ft-ban
1.	Hannoveri Ipari Vásár (1997-2002)	Hannover	81 030 698
2.	SMAU Információs és Kommunikációtechnikai Kiállítás (1999-2001)	Milánó	25 427 904
3.	ANUGA Élelmiszeripari Kiállítás (2001)	Köln	10 863 791
4.	Hannoveri Biotechnika (2001)	Hannover	9 773 097
5.	Stuttgarteri Magyar Innovációs Napok (2002)	Stuttgart	12 078 750
6.	INNOVATION 98	Lipcse	5 895 115
7.	SITEF 98	Toulouse	7 545 815
8.	TEC'99 kiállítás	Grenoble	8 205 766

5. Az értékelés következtetései

Az értékelésnek nem a teljes körű költség-haszon elemzés készítése volt a célja, mert a költségelemek közül csak a közvetlen OMFB/OM ráfordításokat lehetett számszerűsíteni, és a kiállítási részvétel tipikusan olyan tevékenység, ahol a közvetett és externális hatások súlya nagy. A kiállítások közvetlen, illetve közvetett hatásait általában nem lehet számszerűsíteni, de törekedtünk arra, hogy legalább százalékos mutatókat kapjunk. Egyértelmű volt, hogy a részvétel nagyon fontos az érdekeltek számára néhány, pénzben nem kifejezhető tényező szempontjából (kiállítás-szervezési és egyáltalán nemzetközi üzleti rutin megszerzése, a kapcsolatépítés, új közös projektek, a referenciák, a magyar kiállítók versenyképességének javítása, a munkahelyek megőrzése, a nemzetközi piaci trendek megismerése, a megszerzett ismereteknek az oktatásban/képzésben való hasznosítása, a munkatársaknak az innovációhoz való hozzáállása). A kimutatható pénzügyi eredmények (a kiállítás eredményeként eladott áruk, szellemi termékek, szolgáltatások számszerű értéke, export volumen növekedés, beadott és nyertes hazai/nemzetközi kutatás-fejlesztési pályázatok) elérése érdekében több éven keresztül folyamatos részvétel szükséges. Az önálló részvétel költségei magasak, ezért a hazai kis-és középvállalatok általában nem vettek részt egyénileg a nagy kiállításokon.

Az egyes kiállítások rangsorolásánál a legnagyobb érdeklődés és OMFB/OM pénzügyi ráfordítás mellett a legtöbb hasznot mind a konkrét pénzügyi eredmények, mind a nem számszerűsíthető közvetett hatások tekintetében az általános jellegű **Hannoveri Ipari Vásár** hozta. A válaszadók hasznosnak tartották a részvételt a szűkebb profilú, egy-egy adott szakterületet lefedő **milánói SMAU**, kölni ANUGA és a hannoveri BIOTECHNIKA kiállításokon is. A korábbi résztvevők jelentős hányada örömmel vette a támogatási lehetőséget és akár a korábbi feltételek, akár más feltételek mellett is újra pályázna.

Az értékelés tapasztalatai azt mutatják, hogy a külföldi kiállításokon való részvétel támogatása **jó befektetés**, mert elősegíti a kutatási-fejlesztési eredmények gyakorlati

hasznosulását, a partnerkeresést, a vállalatok és intézmények üzleti érdekeinek érvényesülését, a magyar szellemi potenciál nemzetközi megmértetését

6. Az értékelők javaslatai

Indokolt a pályázati lehetőség a fenntartása a következő módosításokkal:

- Az általános rendezvények és az eddig sikeresnek bizonyult szakterületi vásárok mellett (SMAU, ANUGA, BIOTECHNIKA) célszerű lenne megvizsgálni – a pénzügyi lehetőségek figyelembevételével – a korábban kevés eredményt hozó rendezvények helyett (Grenoble, Toulouse) **újabb szakterületi vásárokon** való részvételi lehetőségeket is. Elsősorban a környezetvédelem (IFAT, ÖKOTECH, ACHEMA), a mezőgazdaság (Internationale Grüne Woche, Direkt-Markt, LWH), automatizálás és műszeripar területe (INTERKAMA vagy az amerikai ISA show) jöhetne szóba, de **a szerződéses (Alkalmazott K+F, IKTA, Biotechnológia, Környezet) partnerektől is kérhetnénk javaslatokat**, hogy az ő ismereteik szerint melyik vásáron lenne érdemes a témájuk eredményeit bemutatni.
- **A pályázat 2003. évi kiírása során a támogatási feltételek változatlanul hagyása indokolt.** Nem támogatható az a javaslat, ami az útiköltség és a nettó regisztrációs díj mellett az egyéb költségekhez történő hozzájárulást is szorgalmazza (szállás, ellátási és szállítási költségek). Egy sikeres, nemzetközi megmértetésre alkalmas szellemi termék, áru vagy szolgáltatás esetén a cégnek, intézménynek elő kell tudni teremtenie a kiállítás tárgyát külföldön bemutatni tudó, tárgyalóképes szakembert, valamint a kiállítás tárgyáról készült magyar vagy idegen nyelvű szóróanyagok elkészítésének és a kiállítás tárgyának szállítási költségeit. Saját erő hiányában a résztvevők elkötelezettsége kérdéses lehet. A hazai kis és középvállalatok részvételének ösztönzése, terheiknek enyhítése a támogatás mértékének emelésével lenne biztosítható.
- Annak ellenére, hogy a válaszadók elégedettek voltak az OMFB/OM szervezésében történő kiállítás részvétellel és kiválóan tartották a szervezést, a jövőben javasolható az, hogy egy-egy rendezvényen **az összes magyar kiállító közös helyre kerüljön.** Ez egy kritikus tömeg elérését, szinergiát és hatékonyabb PR tevékenységet is lehetővé tene.
- A külföldi kiállításon történő részvétel lehetősége egyben a pályázató szervezet számára is kiváló mutató. Sokat elárul az OM/OMAI által támogatott K+F projektek valódi eredményességéről az a tény, ha a vállalat vagy intézmény a kedvező piacra viteli lehetőséget nem kívánja kihasználni (akár azért, nem meri, mert nemzetközi mércével valójában nincs is új eredmény, akár azért, mert nem tartja eléggé versenyképesnek; de az alkalmazott kutatás és kísérleti fejlesztés területén a cél az alkalmazás). Célszerű lenne, ha – legalábbis a piac-közeli fejlesztési projektek esetében – a támogató kikötné a szerződésben, hogy **sikeres projekt esetén a projekt tulajdonosa mindent megtesz annak kereskedelmi hasznosítására**, aminek része a nemzetközi szakmai vásárokon való részvétel is.
- Figyelembe véve azt, hogy KMÜFA forrásainknak ma milyen hányadát fordítjuk a K+F eredmények létrehozásának támogatására, és milyen hányadát a piacra vitel, a megvalósítás, a technológia-transzfer segítésére, lehetséges, hogy az optimális hatékonyság érdekében az eredmények létrehozásának támogatása mellett **a jelenleginél nagyobb hangsúlyt kellene fektetni a kereskedelmi hasznosítás, a piacra vitel segítésére.**

Budapest, 2002 szeptember

Kérdések ill. indikátorok a „KMÜFA forrásból támogatott külföldi kiállítás-részvételek értékelése” c. felméréshez

I. Általános adatok

1. A támogatott szervezet neve, címe, telefonszáma, fax-száma, e-mail címe
2. A kapcsolattartó személy neve, beosztása, elérhetősége
3. Melyik kiállítás(ko)n, mely év(ek)ben, milyen KMÜFA ráfordítással vett részt?
4. A kiállított innováció(k) rövid megnevezése vagy leírása (témánként max. 3 sor)

II. Általános kérdések

1. Honnan szereztek tudomást a támogatott kiállítási lehetőségről (sajtó, írásos OMFB/OM tájékoztatók, OMFB/OM munkatársak, saját szakmai kapcsolatok, egyéb)
2. Adtak-e el a kiállítás eredményeként árut vagy szolgáltatást? Ha igen, hány partnernek és milyen értékben?
3. Adtak-e el a kiállítás eredményeként szellemi terméket? Ha igen, hány partnernek és milyen értékben?
4. Teljes exportvolumen máig, amit a kiállításon szerzett kapcsolatoknak tulajdonítanak.
5. A korábbi feltételekkel pályáznának-e újra? Van-e javaslatuk változtatásra?

III. Specifikus kérdések

A) Oktatási intézmények, kutatóintézetek	B) Vállalatok
1. Létrejött-e vállalati kutatási-fejlesztési együttműködésük? Ha igen, hány partnerrel és eddig milyen K+F árbevételt hoztak a kutatóhely számára?	1. Közvetett pénzügyi többleteredmények voltak-e (pl. a konkrét megrendelés révén felfutott kapacitás, vagy a csökkenő fajlagos költségek piaci hatásai).
2. Létrejött-e a kiállítás révén együttműködésük más kutatóhelyekkel? Ennek alapján adtak-e be közös K+F pályázatot, melyet (nemzeti, nemzetközi), és nyertek-e? Ez a pályázatuk más pályázataikhoz képest erősebb-gyengébb-hasonló volt-e?	2. Más (hazai vagy külföldi) kiállítótól átvett-e ötletet, technológiát a kiállításon?
3. Indult-e a kiállításon szerzett információk révén új kutatási-fejlesztési témájuk? Mennyi? Milyen értékben?	Ezen belül volt-e formális szerződés (pl. licenc-megállapodás)?
4. Oktatási intézmények esetében épült-e be ott szerzett információ a tananyagba?	
5. Ott szerzett információik alapján készült-e diplomamunka vagy disszertáció? Mennyi?	

IV. A támogatással elért többleteredmény (addicionalitás) vizsgálata

- mennyi volt a kiállítási anyag előkészítésére és a személyes részvételre fordított saját költségük? (ha több volt, külön-külön, Ft)
- ha nem lett volna KMÜFA támogatás, részt vett volna-e az intézmény a rendezvényen kizárólag saját költségén is? (igen/nem)
- érzékeltek-e javulást a vezetés vagy a munkatársak attitűdjében a kutatás-fejlesztéssel és az innovációs együttműködésekkel kapcsolatban a kiállítás hatására? (igen/nem)

V. Egyéb közlendőjük, véleményük van-e?

Köszönetnyilvánítás

Az értékelés készítői köszönetet mondanak a következő partnereknek, akik tapasztalataik és véleményük átadásával segítették az értékelést:

Sorszám	Név	Munkahely
1.	Allaga Gyula	Sárkány Informatikai Kft.
2.	Apáthy István dr.	MTA KFKI Atomenergia Kutatóintézet
3.	Bagyinka Csaba dr.	MTA SZBK Biofizikai Intézet
4.	Bankó Balázs	Secutron Kft.
5.	Berczeli Béla dr.	Központi Élelmiszer-tudományi Kutatóintézet
6.	Bertalan György dr.	BMGE Szerves Kémiai Technológiai Tanszék
7.	Bíró Attila dr.	Miskolci Egyetem Tüzeléstechnikai Tanszék
8.	Bodo Balázs	Geonardo Környezetvédelmi és Térinformatikai Kft.
9.	Buzás Norbert dr.	SOLVO Biotechnológiai Rt.
10.	Czitrovszky Aladár dr.	MTA Szilárdtestfizikai és Optikai Kutatóintézet
11.	Csányi János	Skicc Bt.
12.	Damjanovich Imre dr.	Egészséges Környezetért Alapítvány
13.	Dénes János dr.	Hunaroplaszma
14.	Edward Someus	Terra Humana Tiszta Technológiákat Tervező Kft.
15.	Fehér Jenő dr.	GEOFIL Környezetvédelmi Kft.
16.	Fehér József	Pannonshield Kft.
17.	Ferincz István	Focus Medical Kft.
18.	Finta Csaba	RÁBA-Motor Kft.
19.	Gaál József	Szimikron Kft.
20.	Gács János	Magyar Szabadalmi Hivatal
21.	Gyarmatiné Kocka Anikó	GAMMA Műszaki Rt.
22.	Kapros Tibor dr.	TÜKI Tüzeléstechnikai Kutató és Fejlesztő Rt.
23.	Kis Csaba	MEDIKER Kft.
24.	Kopcsó Ferenc	Hun-garn Fono Kft.
25.	Kotormán István	MetriMed Kft.
26.	Kovács Mihály	HM Haditechnikai Intézet
27.	Kulesár Sándor dr.	Acculsealed Akkumulátorokat Gyártó Fejlesztő és Értékesítő Kft.
28.	Kún Sándor	FloMet Elektronikai Fejlesztő és Gyártó Kft.
29.	Langer Tamás	IQSOFT Intelligens Software Rt.
30.	Lázár József	DATAQUA Elektronikai Kft.
31.	Lévárdy Iván	ÉDIMODUL Kft.
32.	Miklós Dezső dr.	MTA Rényi Alfréd Matematikai Kutatóintézet
33.	Minárovics Balázs	Albacomp Számítástechnikai Rt.
34.	Mitró István	TELCOMTEC Kft.
35.	Morvai Balázs	Agruniver Kft.
36.	Nagy Julianna	Bakonszegi AWASSI Rt.
37.	Oszterhuber Roland	Guardware Systems Kft.
38.	Pálfy Miklós	Solart-System Kft.
39.	Páros László	Vidikon Informatikai Kft.
40.	Podmaniczky István dr.	Bay Zoltán Alkalmazott Kutatási Alapítvány
41.	Stubnya György	BMGE-OMIKK

42.	Szabó Dénes dr.	BMGE Fizikai-Kémiai Tanszék
43.	Szabó József	PICTRON Számítás-és Videotechnikai Kft.
44.	Szabó Miklós	Izotóp intézet Kft.
45.	Szeitl Tibor	Digiton Műszaki Fejlesztő Kft.
46.	Takács Ferenc	Rebiol Növényolaj Feldolgozó és Forgalmazó Kft.
47.	Tóth István	Vállalkozói és Kereskedelmi Kft.
48.	Tömösközi Sándor dr.	BMGE Biokémiai Tanszék
49.	Török Antal	Hóker Kft.
50.	Vámosy Zoltán dr.	BMF Neumann János Informatikai Főiskolai Kar (korábban Kandó Kálmán Műszaki Főiskola Matematikai és Számítástechnikai Intézet)
51.	Varga László	NOVOBACK Kft.
52.	Vincze Árpád dr.	SOMOS Környezetvédelmi Kft.
53.	Zarándy Ákos dr.	MTA SZTAKI
54.	Zelei Erzsébet	MEDISO Orvosi Berendezés Fejlesztő és Szerviz Kft.

Köszönetet mondunk Franczia József úrnak, aki a precíz alapinformációk biztosításával, a partnerekkel történő kapcsolatfelvételek segítségével, valamint sok év alatt összegyűlt tapasztalatainak átadásával járult hozzá a munkához. Szintén köszönetet mondunk Jurkoviczné Borsányi Csillának, aki az értékelési munkához gyorsan és segítőkészen kigyűjtötte a KMÜFA ráfordítási adatokat.