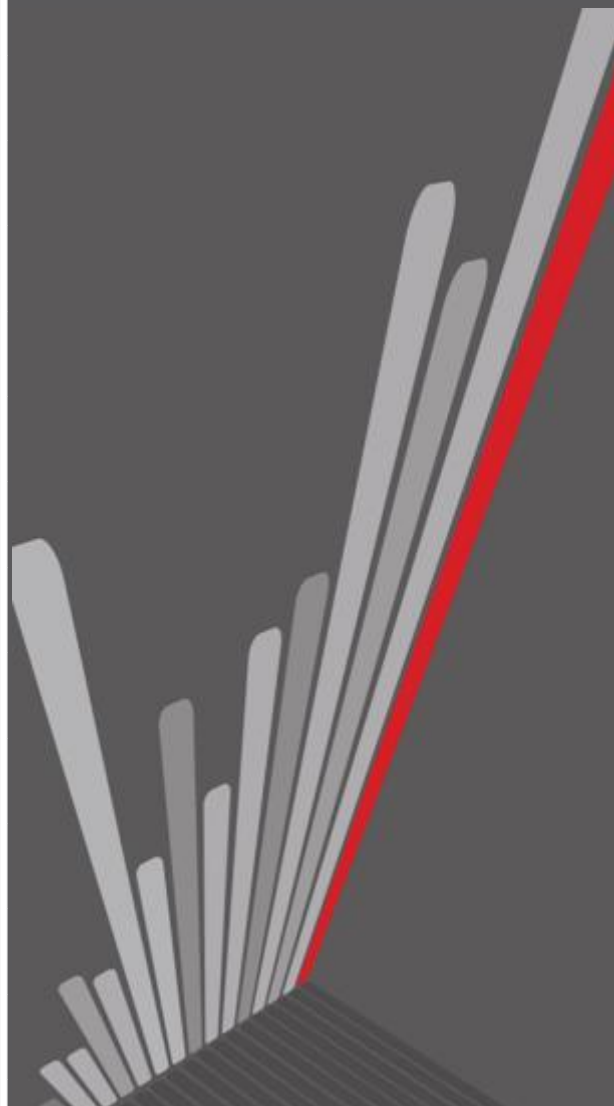




Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal

EQUINOX
CONSULTING

A Technológiai Inkubátor Program (TIP) ex-ante értékelése és stratégia javaslatátétel



TARTALOMJEGYZÉK

0	DOKUMENTUM INFORMÁCIÓK	7
0.1	Dokumentum adatok.....	7
0.2	Készítették	7
0.3	Kapcsolódó dokumentumok.....	7
0.4	Dokumentum történet.....	8
0.5	Rövidítések	8
0.6	Fogalmak.....	9
1	VEZETŐ ÖSSZEFOGLALÓ	11
2	BEVEZETŐ	15
3	A PROJEKT MENETE	16
3.1	Az értékelői jelentés benyújtásáig végzett munka	16
3.1.1	Első munkaszakasz – helyzetelemzés, értékelés.....	16
3.1.2	Második munkaszakasz – stratégiai javaslatétel.....	17
3.2	A következő időszak javasolt tevékenységei.....	17
4	ÉRTÉKELÉSI MÓDSZERTAN	19
4.1	Módszertani eszközök bemutatása és indoklása	19
4.1.1	Független értékelés	19
4.1.2	Közérthetőség	19
4.1.3	Vélemények ütköztetése, információk validálása.....	20
4.1.4	Specifikus módszerek	20
4.1.5	Dokumentumelemzés.....	20
4.1.6	Problémafeltáró egyeztetések, érdekegyeztetési konzultációk	20
4.1.7	Interjúk	20
4.1.8	SMART és QQTP indikátor elemzés	21
4.1.9	Stakeholder analízis.....	23
4.1.10	SWOT analízis	24
4.1.11	Logframe mátrix építésének támogatása	24
5	HELYZETELEMZÉS	26
5.1	A TIP érintettjeinek azonosítása, kategorizálása, elemzése	26
5.1.1	Stakeholderek kategorizálása	26
5.1.1.1	Állami szféra	26
5.1.1.2	Magán szféra	26

5.1.1.3	Mélyinterjúk	27
5.1.2	Stakeholder analízis.....	28
5.2	Nemzetközi inkubátorkörkép	30
5.2.1	Európa.....	30
5.2.1.1	Dánia	32
5.2.1.2	Franciaország.....	32
5.2.1.3	Hollandia.....	33
5.2.1.4	Írország	33
5.2.1.5	Nagy Britannia	34
5.2.1.6	Németország.....	35
5.2.1.7	Spanyolország	36
5.2.2	Amerikai Egyesült Államok	37
5.2.2.1	Small Business Administration (SBA)	37
5.2.2.2	Austin Technology Incubator (ATI)	38
5.3	Az Izraeli inkubátor program modell vizsgálata	39
5.3.1	Izrael bemutatása	39
5.3.2	Az izraeli sikertörténet	40
5.3.2.1	Bevezetés	40
5.3.2.2	A Yozma Program.....	41
5.3.2.3	Exit stratégiák (Exit Channel)	42
5.3.2.4	Az izraeli inkubációs modell.....	43
5.3.2.5	Az izraeli rendszer főbb mutatószámai	45
5.3.3	Következtetések, összefoglalás	45
5.4	A Finn inkubátor program modell vizsgálata	46
5.4.1	Finnország bemutatása	46
5.4.2	Kiinduló állapot	47
5.4.3	A VICTA program.....	51
5.4.3.1	Alapok.....	51
5.4.3.2	Szükségletek és eszközök.....	51
5.4.3.3	Az izraeli példa és Finnország	52
5.4.3.4	Az Egyesült Államok programja és Finnország	53
5.4.3.5	Az izraeli és amerikai modellek tanulságainak kivetítése Finnországra	54
5.4.3.6	A szükséges intézkedések.....	57
5.4.3.7	A tényleges intézkedések	59
5.4.4	Következtetések, összefoglalás	62
5.5	A Felső-Ausztriai inkubátor program modell vizsgálata.....	64
5.5.1	A kiinduló helyzet (1995-1998)	65
5.5.2	Az első program: „Strategisches Programm OÖ 2000+”	67
5.5.2.1	A program főbb jellemzői	67
5.5.2.2	A tervezés folyamata	68
5.5.2.3	A program céljai.....	69
5.5.2.4	A program konkrét intézkedéseinek ismertetése	69

5.5.3	A második program: „Innovatives Oberösterreich 2010”	72
5.5.4	Tanulságok	74
5.6	A hazánkban működő inkubátorok jellemzői, tapasztalatai	74
5.6.1	Helyzetkép.....	75
5.6.2	Mélyinterjúk elemzése	77
5.6.3	A hazai inkubációs szolgáltatások statisztikája.....	77
5.6.4	ValDeal Innovációs Zrt.....	80
5.6.5	Semmelweis Innovations	82
5.6.5.1	Semmelweis Innovációs Klaszter	82
5.6.5.2	Trimarán Üzletfejlesztési Program	83
5.6.5.3	A Trimarán Üzletfejlesztési Program fő részei	84
5.7	Releváns hazai és európai uniós támogatási programok eredményei.....	85
5.7.1	Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (2004-2006).....	85
5.7.2	GVOP-1.2.1 – Ipari és innovációs infrastruktúra fejlesztése	86
5.7.3	GVOP-2.2.2 – Emeltszintű, szakmaspecifikus tanácsadás kis- és közép vállalkozások számára	87
5.7.4	GVOP-3.3.1 – Az induló technológia- és tudás-intenzív mikrovállalkozások, és az ún. spin-off vállalkozások innovációs feladatainak támogatása	87
5.7.5	EU-s (brüsszeli) támogatási programok	88
5.7.6	Következtetések, összefoglalás	89
5.8	Hazai és külföldi befektető kör jelenlétének és érdekeinek vizsgálata	90
5.8.1	Magántőke (private equity) társaságok.....	90
5.8.2	Kockázati tőke (venture capital) társaságok	90
5.8.3	Befektetők, alapok, alapkezelők.....	90
5.8.4	Átrendeződés.....	91
5.8.5	Üzleti angyalok (business angels)	91
5.8.6	Trendek	92
5.8.7	Iparági érdekek és a Technológiai Inkubátor Program	92
5.8.8	Összegzés	94
5.9	Technológia intenzív, K+F-et folytató start-up/ fiatal innovatív vállalkozások helyzete.....	95
5.9.1	A kis- és közép vállalkozások helyzete Magyarországon	95
5.9.2	Kutatási és innovációs aktivitás	96
5.9.3	Mélyinterjúk.....	100
5.10	A jelenlegi pénzügyi válság hatása a TIP eredményességére	101
5.11	A helyzetelemzés SWOT analízise	107
6	A TECHNOLÓGIAI INKUBÁTOR PROGRAM KONCEPCIÓJÁNAK ÉRTÉKELÉSE.....	109

6.1	Relevancia.....	109
6.2	Konzisztencia	109
6.3	Fenntarthatóság.....	110
6.4	Fókuszáltság, koncentráció	111
6.5	Megvalósíthatóság.....	111
7	KÜLSŐ KOHERENCIA VIZSGÁLAT.....	112
7.1	EU-s és egyéb nemzetközi külső koherencia vizsgálat.....	112
7.1.1	A TIP és a Community Strategy Guidelines (CSG) koherenciája	112
7.1.2	A TIP és az Oslói kézikönyv koherenciája	113
7.1.3	Releváns EU-s rendeletek koherenciája	113
7.1.4	A TIP és az OECD Reviews of Innovation Policy koherenciája	114
7.2	Hazai külső koherencia vizsgálat	116
7.2.1	Közvetlen hazai külső koherencia vizsgálat	116
7.2.1.1	A TIP és a Kormányprogram koherenciája	116
7.2.1.2	A TIP és a Konvergencia program koherenciája.....	116
7.2.1.3	A TIP és az Országos Fejlesztéspolitikai Konceptió koherenciája.....	117
7.2.1.4	A TIP és az Országos Területfejlesztési Konceptió koherenciája	117
7.2.1.5	A TIP és a 2004. évi CXXXIV. Törvény (a kutatás-fejlesztésről és technológiai innovációról) koherenciája	118
7.2.1.6	A TIP és a 133/2004. (IV. 29.) Korm. rendelet koherenciája	119
7.2.1.7	A TIP és a Kormány középtávú (2007-2013) tudomány-, technológia és innováció- politikai (TTI) stratégiájának koherenciája	119
7.2.1.8	A TIP és az NKTH stratégiai dokumentumainak koherenciája.....	119
7.2.1.9	A TIP és az NKTH által kezelt támogatási programok koherenciája	120
7.2.2	Közvetett hazai külső koherencia vizsgálat.....	121
7.2.2.1	A TIP és az Új Magyarország Fejlesztési Terv koherenciája.....	121
7.2.2.2	A TIP és a Pólus Klaszter kézikönyv koherenciája.....	121
7.2.2.3	A TIP és Gazdaságfejlesztési Operatív Program koherenciája	122
7.2.2.4	A TIP és az ÚMFT regionális operatív programjainak koherenciája.....	122
8	STRATÉGIAI JAVASLATOK	124
8.1	A Technológiai Inkubátor Program logikai keretmátrixa	124
8.2	Indikátor elemzés	129
8.3	A Technológiai Inkubátor Program modellje	133
8.4	Inkubációs és innovációs szolgáltatások köre.....	136
8.4.1	Technológiai inkubációs szolgáltatások.....	136
8.4.2	Üzleti inkubációs szolgáltatások	137
8.4.2.1	Szellemi tulajdonjoghoz kötődő szolgáltatások	137
8.4.2.2	Finanszírozáshoz kötődő szolgáltatások	138
8.4.2.3	Operatív működéshez kötődő szolgáltatások.....	138

8.4.2.4	Vállalkozás- és menedzsmentfejlesztéshez kötődő szolgáltatások	139
8.5	Támogatási feltételek.....	140
8.5.1	Technológiai Inkubátor Társaságok.....	140
8.5.1.1	A támogatás általános feltételei és adatai	140
8.5.1.2	Pályázók köre	140
8.5.1.3	Kizáró okok.....	141
8.5.1.4	Elszámolható költségek	143
8.5.2	Technológiai Start-up Társaságok	144
8.5.2.1	A támogatás általános feltételei és adatai	144
8.5.2.2	Pályázók köre	144
8.5.2.3	Kizáró okok.....	147
8.5.2.4	Elszámolható költségek	148
8.6	A végrehajtás intézményrendszere és folyamatai	149
8.6.1	A Technológiai Inkubátor Program intézményrendszere.....	149
8.6.1.1	Nemzeti Kutatási Technológiai Hivatal.....	149
8.6.1.2	MAG-Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt.	150
8.6.1.3	Technológiai Inkubátor Társaság	150
8.6.1.4	Befektetési Tanács	153
8.6.1.5	Technológiai Start-up Társaság.....	154
8.6.2	A Technológiai Inkubátor Program folyamatai	157
8.7	Technológiai Inkubátor Társaság létrehozásának feltételei.....	160
8.8	Monitoring és értékelési rendszer	162
8.9	A Technológiai Inkubátor Program várható ösztönző hatásainak vizsgálata.....	165
8.9.1	Közvetlen hatások	165
8.9.2	Közvetett hatások	165
8.10	Horizontális elvek érvényesülése	166

0 DOKUMENTUM INFORMÁCIÓK

0.1 Dokumentum adatok

Projekt	TIP Ex-ante értékelés
Cím	Technológiai Inkubátor Program ex-ante értékelése és stratégiai javaslatlattertel
Mebfzó	Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal
Felelős	Kadlok Nándor
Verzió	1.1
Oldalszám	166
Minősítés	Bizalmas
Státusz	Az NKTH által elfogadott verzió

0.2 Készítettek

#	Név	Beosztás
1	Kadlok Nándor	projektvezető
2	Kondert Annamária	értékelő
3	Orosz Marcell	értékelő (külső szakértő)
4	Szabó Levente	értékelő
5	Happ Norbert	értékelő

0.3 Kapcsolódó dokumentumok

#	Cím	Leírás	Link
1	Projekt Indító Jelentés	Az értékelés projektindító megbeszélésének jelentése.	NKTH_TIP_Ex-ante_értékelés_Projektindító_Jelentés_ver1.0
2	Megbízó levél	A mélyinterjúk lefolytatásához szükséges megbízó levél.	NKTH_Ex-ante_értékelés_megbízólevél
3	Mélyinterjú kérdések	Helyzetelemzési és stratégiai javaslatlattertel támogató kérdések.	NKTH_Ex-ante_értékelés_interjúkérdések_ver1.0
4	Mélyinterjú háttéranyag	Háttéranyag a mélyinterjú alanyok számára.	NKTH_TIP_Ex-ante_értékelés_TIP_háttéranyag_(interjú)_ver1.2
5	TIP ütemterv	A Technológiai Inkubátor Program ütemezését bemutató dokumentum	NKTH_Ex-ante_értékelés_TIPütemterv_ver1.0
6	TIP modell ábra	A Technológiai Inkubátor Program modellét bemutató ábra	NKTH_TIP_Ex-ante_értékelés_modell_ver1.0

0.4 Dokumentum történet

#	Dátum	Kiállító	Változás / Megjegyzés
1.0	2009-03-02	Kadlok Nándor	Az Equinox Consulting Kft. által az NKTH részére elfogadásra ajánlott változat.
1.1	2009-03-23	Kadlok Nándor	Az NKTH által elfogadott, végleges változat. Módosítások: formai módosítások, a második inkubációs időszak csökkentése a YIC státusz notifikációjával összhangban és a SWOT analízis bővítése.

0.5 Rövidítések

Rövidítés	Magyarázat / Leírás
ATI	Austin Technology Incubator
CSG	Community Strategy Guidelines on Cohesion 2007-2013
ÉICS	Értékelés Irányító Csoport
FDI	Foreign Direct Investment (külföldi működőtőke befektetés)
FP7	7 th Framework Programme (7. Kutatási Keretprogram)
GOP	Gazdaságfejlesztési Operatív Program (itt alatta értjük a JEREMIE Programot is!)
GVOP	Gazdasági Versenyképesség Operatív Program
HVCA	Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület
ICT	Information and Communication Technologies
IKT	Információs és Kommunikációs Technológiák
IT	Information Technologies (Információs Technológiák)
K+F	Kutatás és fejlesztés
K+F+I	Kutatás, fejlesztés és innováció
KKV	Mikro-, kis- és középvállalkozás
KuTIT	Kutatási és Technológiai Innovációs Tanács
MBSZ	Magyar Biotechnológiai Szövetség
MEH	Miniszterelnöki Hivatal Kutatás-fejlesztésért Felelős Tárca Nélküli Miniszter Hivatala
MISZ	Magyar Innovációs Szövetség
MSE	Magyar Spin-off és Start-up Egyesület
NASDAQ	National Association of Securities Dealers Automated Quotations System
NFT	Nemzeti Fejlesztési Terv
NKTH	Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal
OCS	Office of Chief Scientist (Izrael Kutatási-fejlesztési Hivatala)
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OFK	Országos Fejlesztéspolitikai Konceptió
OTK	Országos Területfejlesztési Konceptió
PE	Private equity (magántőke)
PP	Pólus Programiroda Kht.

Rövidítés	Magyarázat / Leírás
QQTTP	Lásd SMART és QQTP indikátor elemzés fejezetet
ROI	Return on Investment (a befektett tőke hozama)
ROP	Regionális Operatív Program (itt alatta értjük minden statisztikai régió dedikált operatív programját!)
SBA	Small Business Administration (Amerikai Egyesült Államok Kisvállalkozási Hivatala)
SMART	Lásd SMART és QQTP indikátor elemzés fejezetet
SME	Small and Medium sized Company
SWOT	Lásd SWOT analízis fejezetet
TéT	Tudomány és Technológia
TIP	Technológiai Inkubátor Program
TIT	Technológiai Inkubátor Társaság
TST	Technológiai Start-up Társaság
TTI	A Kormány középtávú (2007-2013) tudomány-, technológia és innováció-politikai (TTI) stratégiája (itt alatta értjük a kapcsolódó végrehajtási rendeletet is!)
ÚMFT	Új Magyarország Fejlesztési Terv
VC	Venture capital (kockázati tőke)
YIC	Young Innovative Company (Fiatal Innovatív Vállalkozás)

0.6 Fogalmak

Fogalom	Definíció
Technológiai Inkubátor Program	Lásd A Technológiai Inkubátor Program modellje fejezetet
Technológiai Inkubátor Társaság	Technológia Inkubátor Társaságnak tekintjük azokat a vállalkozásokat, akik kedvezményezettjei a Technológiai Inkubátor pályázatnak és annak kapcsán hatályos Támogatási Szerződéssel rendelkeznek (bővebben lásd a Technológiai Inkubátor Társaság fejezetet).
Technológiai Start-up Társaság	Technológiai Start-up Társaságnak tekintjük azokat a vállalkozásokat, akik kedvezményezettjei a Technológiai Start-up pályázatnak és annak kapcsán hatályos Támogatási Szerződéssel rendelkeznek (bővebben lásd a Technológiai Start-up Társaság fejezetet).
Befektetési Tanács	A Technológiai Inkubátor Társaság kötelezően létrehozandó tanácsadó testülete a Technológiai Start-up Társaságok kiválasztása során (bővebben lásd a Befektetési Tanács fejezetet).
Logframe	Logikai keretmátrix (bővebben lásd a Logframe mátrix építésének támogatása fejezetet).
Magvető tőke	Magvető tőkének tekinthető az a kezdeti vállalkozási koncepció tanulmányozására, értékelésére és kidolgozására az induló szakaszt megelőzően nyújtott finanszírozás.

Fogalom	Definíció
Indulótőke	Indulótőke a termékfejlesztésre és kezdeti marketingre nyújtott finanszírozás olyan vállalkozásoknak, amelyek terméküket még nem értékesítették üzletszerűen és nem termelnek nyereséget.
Call opció	Vételi opció.
Közvetítő	Közvetítők a GOP 4. prioritás Közös Alap Alprogram vagy a Co-Investment Alprogram keretében kiválasztott magán piaci szereplők, akik jogosultak lesznek kockázati tőkebefektetőként az Új Magyarország Kockázati Tőke program forrásainak közvetítésére közvetlen tőkebefektetések útján.

1 VEZETŐ ÖSSZEFOGLALÓ

Magyarországon számos próbálkozás történt az elmúlt években az innovatív, nagy növekedési potenciállal rendelkező induló vállalkozások helyzetének javítása érdekében. A Nemzeti Fejlesztési Terv keretében számos inkubátorház fejlesztés került támogatásra, amely következtében viszonylag nagy mennyiségű kutatási infrastruktúrával nem rendelkező, – jobb megnevezés hiányában – inkubátorház létesült az ország különböző területein. A tapasztalatokat vizsgálva megállapítható, hogy ezek a támogatott fejlesztések nem voltak képesek lényegi



változást elérni a hazai inkubálás helyzetében és nem indítottak el pozitív gyakorlatokat. A támogatási programtervezők téves feltételezései és az ingatlanfejlesztői érdekcsoportok erős érdekérvényesítő képessége miatt kizárólag az infrastrukturális fejlesztésekre koncentráltak, miközben abban bíztak, hogy ezen infrastruktúrákba majd az eredetileg tervezett célcsoport (fiatal, innovatív vállalkozások) beköltözik és igényt támaszt a magas színvonalú inkubációs szolgáltatásokra. Ezzel szemben a gyakorlatban egy-két kivételtől eltekintve az tapasztalható, hogy az eredeti szándékhoz képest nem az innovatív, nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások költöztek be, akik jellemzően K+F tevékenységet folytatnak és intenzíven, helyileg koncentráltan igénylik az inkubációs szolgáltatásokat. A fentieknek megfelelően az inkubátorházak nagy többségébe olyan vállalkozások működnek, akik nem tekinthetők az eredeti célcsoportnak. Így találkozhatunk fodrász szalonnal, kozmetikával vagy virágüzlettel egy-egy hazai inkubátorháznak mondott irodaházban. Véleményünk szerint elmondható, hogy Magyarországon mind az eddigi programtervezés megalapozatlanságáról és korrekciójának a hiányáról, mind a piac hiányosságáról beszélhetünk, hiszen nem vagy csak csekély mértékben valósultak meg az eredeti elképzelések.

A másik jelentős problémát az jelenti hazánkban, hogy K+F célokra fordított támogatások hatékonyságának a vizsgálata eddig nem volt preferencia, mivel a K+F-re fordított támogatások monitoringja igen nehézkes és nehezen mérhető objektíven. Az NKTH, a nemzetközi gyakorlathoz csatlakozva helyesen felismerte, hogy egy cég fejlesztési elképzeléseit, annak piaci relevanciáját a legjobban a magántőke befektetők képesek mérni és becsülni, ezért célszerű a bevonásuk a támogatási döntések meghozatalakor.

Az NKTH a hazai tapasztalatok alapján szintén felismerte, hogy Magyarországon nem beszélhetünk korai vállalati életszakaszba fektető magánbefektető társaságokról, ugyanakkor egyre több nemzetközi befektetési alap jelenik meg regionális vagy hazai szinten. Ennek oka, hogy a befektetők erősen kockázatkerülőek ebben a korai vállalati életszakaszban és Amerikai Egyesült Államokat leszámítva sehol sincsenek ilyen gyakorlatot folytató alapok.

Megállapítható, hogy komoly igény mutatkozik az innovatív, K+F tevékenységet végző, technológia orientált vállalkozások részéről a kockázati tőkebevonásra, mivel a kezdeti szakaszban többnyire finanszírozási nehézséggel küzdenek. Nemzetközi tapasztalatok alapján az is látható, hogy a kockázati tőke bevonása után egy-egy fiatal, innovatív vállalkozás komoly növekedési pályát képes felmutatni. Ezek alapján kijelenthető, hogy piaci hiányosságról beszélhetünk az innovatív, K+F tevékenységet végző, technológia orientált vállalkozások korai tőkebevonási képességeit illetően. Véleményünk szerint ezt a problémát leghatékonyabban egy állami magvető

kockázati tőkealap felállításával lehetne kezelni, azonban ennek hiányában ezen hazai adottsághoz alkalmazkodnia kell a Technológiai Inkubátor Programnak.

Sok piaci szereplő részéről tapasztalható irreális várakozás az Új Magyarország Kockázati Tőke program kapcsán a fenti problémák megoldására. Feltevésünk szerint, az Új Magyarország Kockázati Tőke program bár komoly tőke többletet fog okozni, de a kiválasztásra kerülő közvetítő kockázati tőkealapok sem fogják a korai szakaszban lévő K+F orientált vállalkozások tőkebevonási nehézségeit megoldani.

A fentebb vázolt problémák és piaci hiányosságok nem csak Magyarország sajátosságai. Számos nyugati, fejlett gazdaság is szembe nézett ezekkel a problémákkal és sikerült őket jól megtervezett támogatási programokkal kezelni. Kiemelkedő sikerpélda az izraeli inkubátormodell, valamint megalapozott remények fűzhetőek, ennek első európai implementációjához, a finn inkubátor modellhez.

A külföldi inkubátor modelleket tanulmányozva megállapíthatjuk, hogy azok az országok voltak képesek sikeres programok indítására, akik nem próbáltak meg erőszakosan átvenni külföldi modelleket, legjobb gyakorlatokat, hanem először reálisan felmérték a hiányosságaikat, igényeiket, a rendelkezésre álló eszközeiket és reálisan teljesíthető ambiciózus célok felállításával, korábban szokatlan megoldásokat sem nélkülözve elindították komplex és hosszú távú szemléletű inkubátorprogramjaikat. Fontosnak tartjuk elmondani, hogy a Technológiai Inkubátor Programhoz hasonló, merőben új támogatási programok esetén elengedhetetlen a stakeholderek igényeinek az alapos felmérése és a körültekintő programtervezés. A külföldi modellek azonban nem csak ezeknek az igényeknek feleltek meg. Képesek voltak rugalmasan és időben reagálni a programra adott, a várakozásoktól eltérő válaszokra, amely állandó és szoros program monitoringot, valamint magas színvonalú külső értékelést feltételez.

A Technológiai Inkubátor Program az Equinox Consulting által javasolt modelljét oly módon állítottuk össze, hogy figyelembe vettük a hazai problémákat, szükségleteket és tapasztalatokat. Felmértük a legjobbnak tartott külföldi gyakorlatokat, modelleket és a hazai jogszabályi környezethez, rendelkezésre álló eszközökhöz alkalmazkodó és azokra építő támogatási programot javasolunk.

A Technológiai Inkubátor Program, mint a nevében is magában hordozza alapvetően technológiai inkubációra szoruló, induló, nagy növekedési kilátással rendelkező, innovatív, K+F tevékenységet végző vállalkozások inkubációját vállalja fel, oly módon, hogy aktívan bevonja a magántőke befektetőket és a szereplők számára elfogadható kompromisszumokat, garanciákat, előnyöket ajánl a programban történő részvételért cserébe. A program egyik fő célja, hogy alapvetően a technológiai inkubációra szoruló



vállalkozásokat támogassa, mivel ez utóbbi szegmensben látunk kiemelkedő lehetőséget és a legnagyobb induló kockázatokat. A Technológiai Inkubátor Program alapvetően arra ad lehetőséget, hogy Magyarország legkiválóbb induló vállalkozásai egy ideális vagy ahhoz közeli környezetbe kerüljenek, és minden adott legyen a legnagyobb növekedés elérésére, ennek megalapozására. Kiváló lehetőségnek tartjuk a GOP-1.2.2 Innovációs és technológiai parkok támogatása pályázati konstrukció infrastruktúrafejlesztéseinek kihasználását, akik várhatóan megfelelő kutatási és IKT infrastruktúra létrehozásával az adott ágazat vagy szakterület számára egyedi, magas szintű, testreszabott K+F+I, valamint technológiai inkubációs szolgáltatások széles skáláját képesek majd nyújtani. A Technológiai Inkubátor Programban tehát az infrastrukturális keretet azok a létesítmények jelentik, ahol rendelkezésre áll egy olyan közös kutatási, labor infrastruktúra, amit az oda betelepülő vállalkozások igényeik szerint tudnak használni. Ennek

következtében más támogatási programok hatékonysága is növekszik, hiszen csak azokat az eszközöket kell a vállalkozásnak beszerezni – lehetőségük szerint pályázati támogatás segítségével –, amelynek bérlésére a helyszínen nincs lehetőségük. A Technológiai Inkubátor Program ugyanakkor szintén kiváló lehetőség ezen infrastruktúra gazdák számára, hiszen megfelelő piacot fog teremteni a kapacitásaik lekötésére, garanciát jelenthet beruházásuk korábbi megtérülésére.

A Technológiai Inkubátor Programban két inkubációs fázist és két fontos szereplőt különböztettünk meg: a Technológiai Inkubátor Társaságokat és Technológiai Start-up Társaságokat. A Technológiai Inkubátor Társaságok olyan nagy induló tőkével, vagy tőkebevonási képességgel rendelkező projektársaságba szerveződő magántőke befektetők vagy üzleti angyalok, akik együttműködő partnereiken keresztül képesek a meghatározott technológiai és üzleti inkubációs szolgáltatások magas színvonalú nyújtására vagy annak átlátható megszervezésére. A Technológiai Inkubátor Társaságoknak kötelező egy ún. Befektetési Tanács megszervezése, akik szakértelmükkel és tapasztalatukkal támogatják a megfelelő Technológiai Start-up Társaság jelöltek kiválasztását. A Technológiai Inkubátor Társaságok üzletrész opciót szereznek a befogadott Technológiai Start-up Társaságokban, amelyet általuk előre meghatározott sikerkritériumok teljesülése esetén méltányos nagyságú, a Technológiai Start-up Társaságban végrehajtott tőkeemelésért cserébe hívhatnak le. A Technológia Inkubátor Társaság célja, hogy a befogadott



Technológiai Start-up Társaságot az 1. inkubációs szakaszban – amely legfeljebb 24 hónap + 6 hónapig tart – olyan szintig fejlessze, hogy érdemes legyen közvetlenül tőkét fektetni e vállalkozásba. A Technológiai Inkubátor Társaság érdekltsége a viszonylag kedvező körülmények között megszerezhető üzletrész értékének a maximalizálásában és minél magasabb értéken történő értékesítésében (exit) van. A Technológia Inkubátor Társaságokat egy pályázat keretében az NKTH választja ki a Technológiai Inkubátor

pályázaton. A pályázat kedvezményezettjei jogosultak részt venni a programban és 50 millió forint vissza nem térítendő támogatással segítik annak elindulását és a működési keretek megszervezését. Az általa kiválasztott Technológiai Start-up Társaság jelöltek pályázatot nyújtanak be a Technológiai Start-up pályázatra, ahol pozitív döntés esetén 80 millió forint vissza nem térítendő támogatás kerül kihelyezésre 100%-os támogatási intenzitás mellett. A Technológiai Start-up Társaság az elnyert vissza nem térítendő támogatást nagyrészt technológiai és üzleti inkubációs szolgáltatásokra tudja költeni. Emellett a pályázat megengedi, hogy elszámoljanak személyi jellegű ráfordítást is meghatározott mértékben, hogy képesek legyenek a kezdeti időszakban a kulcs munkavállalók, kutatók megfizetésére. A támogatást kizárólag a vállalkozásuk fejlesztésére fordíthatják, azt a megengedett technológiai inkubációs szolgáltatásokon kívül K+F ráfordításaikra nem használhatják fel. A támogatás kizárólag az 1. inkubációs szakaszban jár és megszűnik abban az esetben, ha a Technológiai Inkubátor Társaság az üzletrész opcióját lehívva befektet, azaz lezárja az 1. inkubációs szakaszt.

A 2. inkubációs szakasz maximum 4 évig tarthat, amely alatt a Technológiai Inkubátor Társaság piaci körülmények között, független félnek bármikor értékesítheti a megszerzett üzletrészét. A 2. inkubációs fázis megvalósításának fontos előfeltétele, hogy a Kormány az NKTH által kidolgozott Fialat Innovatív Vállalkozás státuszhoz javasolt adókedvezmény csomagot a Pénzügyminisztérium jóváhagyásával bevezesse. A 2. inkubációs fázisban már az 1. inkubációs fázisban adott direkt támogatást mellőzve, egy sokkal piac-közeli adóinkubációt tervezünk, amelyben nemzetközi, bevált gyakorlatra építve enyhítjük a vállalkozás adó és járulékkerheit.

A modell tervezése során indulásként 4 Technológiai Inkubátor Társasággal számolunk, amelyek a Pólus városokban és Budapesten jönnek létre, továbbá izraeli tapasztalatokat alapján maximum 10 Technológiai Start-up Társasággal tervezünk Technológiai Inkubátor Társaságonként.

A Technológiai Inkubátor Társaságoknak feltételezéseink szerint kiváló kiszállási lehetőségeik lesznek és biztos piacot teremtünk az Új Magyarország Kockázati Tőke kiválasztott közvetítő kockázati tőke-alapkezelői számára. A Technológiai Inkubátor Program emellett feltételezéseink szerint alkalmas lesz olyan ígéretes induló vállalkozások felfuttatására is, akik képesek lesznek nemzetközi, meghatározó kockázati tőkealapok érdeklődésének felkeltésére.

2 BEVEZETŐ

Jelen dokumentum az NKTH megbízásából, a Technológiai Inkubátor Program koncepciójának ex-ante, vagyis előzetes független szakértők által lefolytatott értékelésének az eredménye. A dokumentum, az NKTH által rendelkezésre bocsátott koncepció ex-ante értékelésén túl, felvállalja annak helyzetelemzési feladatát és javaslatot tesz annak átdolgozására, továbbá részletesebb iránymutatásokat ad a komplett program modellre. Ennek megfelelően a dokumentum tartalmazza a javaslataink logikai keretmátrixát, az abban foglalt indikátorok elemzését, valamint több szempont mentén stratégiai és számos helyen részletes iránymutatást ad a programtervezők részére.

Az OECD koordinálásában nemrégiben látott napvilágot egy komplex elemzés, amely részletesen értékelte a magyar innovációs rendszert és konkrét javaslatokat fogalmazott meg annak továbbfejlesztésére¹. Jelen értékelés szempontjából releváns ajánlásként idézhető az elemzők azon javaslata, miszerint szükség van rendszeres külső értékelések lefolytatására a Kutatási és Technológiai Innovációs Alapból finanszírozott támogatási programok kapcsán. A folyamatos előzetes, közbeni és utólagos értékelések lehetővé teszik a támogatási programok állandó fejlődését és lehetőséget adnak a releváns következtetések levonására a tervezők, döntéshozók számára. Az értékelések eredményeként javul a támogatási programok hatékonysága és nagyobb elfogadásra talál a kedvezményezettek, stakeholderok körében. A rendszeres értékelések segítik a programtervezés módszertanának és folyamatainak fejlődését és hosszú távon kiszámíthatóvá teszik a támogatási programokat. Az értékelés hozzájárul továbbá az NKTH jelenlegi vezetésének egyik legfontosabb stratégiai céljához: a stabilitás, kiszámíthatóság megteremtéséhez a támogatási programok tekintetében.

Az értékelési és programtervezési munkánk többféle módszer felhasználásával ad válaszokat a megrendelő (NKTH) által részletesen vizsgálni kívánt értékelési kérdésekre. Jelen dokumentum célcsoportja annak nyilvánossága miatt rendkívül széles, azonban elsősorban az alábbi célcsoportok szükségleteit vettük figyelembe:

- Intézményrendszeri szereplők: NKTH, MEH, NFGM, MAG Zrt.;
- Stakeholderok: ezen belül is kiemelten a Technológiai Inkubátor Program leendő kedvezményezettjei.

Munkánkkal hozzá kívánunk járulni egy transzparenssebb, kiszámíthatóbb, stabilabb programtervezés megvalósításához, amely reményeink szerint közvetlenül szolgálja majd a Technológiai Inkubátor Program leendő kedvezményezettjeit, érdekeltjeit és közvetetten a magyar innovációs rendszer fejlődését.

Kadlok Nándor
Projektvezető
Equinox Consulting Kft.

¹ OECD Reviews of Innovation Policy – Hungary

3 A PROJEKT MENETE

Az NKTH 2008. november 7-én kérte fel az Equinox Consulting Kft-t árajánlattételre „A Technológiai Inkubátor Program (TIP) ex-ante értékelése és javaslatlattel a TIP stratégiájának továbbfejlesztésére” c. projekt tárgyában. Az NKTH, Technológiai Inkubátor Program néven egy komplex támogatási program elindítását tervezi pályázati rendszer keretében. A felkérés célja, hogy a Technológiai Inkubátor Program elindítása előtt az NKTH egy független tanácsadó céggel megvizsgálta annak megvalósíthatóságát és várható hatásait. A munka módszere egy speciális, testreszabott ex-ante értékelés elkészítése és javaslatlattel a Technológiai Inkubátor Program legfőbb irányaira.

Összhangban az OECD ajánlásaival, az NKTH jelen megbízással meg kívánja honosítani a külső szakértők bevonását a támogatási programjainak tervezése, felülvizsgálata és értékelése során. Itt kívánjuk jelezni, hogy az általunk javasolt módszertan eltér az európai uniós támogatásokkal megvalósuló Operatív Programok ex-ante értékelési módszertanától, mivel az NKTH által feltett kérdések egy része programozási feladatot tartalmaz és a rendelkezésünkre bocsátott programdokumentum jelenleg koncepcionális fázisban van kidolgozva.

Az NKTH és az Equinox Consulting 2008. december 1-jén Projektindító megbeszélést tartott, ahol rögzítették, hogy az NKTH nem kíván irányító testületet létrehozni, kizárólag a két fél projektmenedzsere közti kommunikációval valósul meg az értékelési projekt. Ez alapján a projektmenedzserek feladata a saját döntéshozóik, érintett munkavállalóik felé a projekt során felmerülő kérdések, teendők eskalációja volt.

A Projektindító jelentésben – a projekt végrehajtása szempontjából meghatározó és a projektmenedzsmentet támogató dokumentumban –, rögzítésre került a jelen értékelés felépítése és tartalma is. Így rögzítésre kerültek az alkalmazandó módszertanok, gyakorlati információk és az NKTH egyéb, az ajánlati szakaszban nem jelzett elvárásai.

3.1 Az értékelői jelentés benyújtásáig végzett munka

3.1.1 Első munkaszakasz – helyzetelemzés, értékelés

A projekt első szakaszában megkezdődött a Helyzetelemzés fejezet kidolgozása, a Technológiai Inkubátor Program koncepciójának ex-ante értékelése. Az ex-ante értékelés egyrészt a koncepció közvetlen, meghatározott szempontok szerinti értékelésével, másrészt a Technológiai Inkubátor Program céljainak a külső koherencia vizsgálatával indult.

A Helyzetelemzés fejezetben foglalt elemzések elindítását megelőzően elkészültek a mélyinterjú kérdések és rögzítésre kerültek a mélyinterjúra, valamint az érdekegyeztetésre kijelölt alanyok. Ezt követően elkezdődtek az érintett személyekkel, képviselőikkel a strukturált mélyinterjúk és lefolytatásra kerültek a legfőbb érintettekkel, véleményformálókkal az érdekegyeztető találkozók. Az értékelés idő és pénzkerete – ahogy ezt az ajánlatunkban is jeleztük – nem tette lehetővé, hogy minden érintettel történjen mélyinterjú vagy érdekegyeztető találkozó, azonban a rendelkezésre álló keretek között igyekeztünk úgy megválogatni a bevont személyeket, szervezeteket, hogy a legértékesebb vélemények és érdekek becsatornázásra kerülhessenek. A mélyinterjúkkal egy időben

kezdődött el a helyzetelemzéshez a problémák összegyűjtése és megkezdük az értékelésre átadott koncepció külső koherencia vizsgálatát. A helyzetelemzési témák elemzéseibe folyamatosan bevonásra kerültek a mélyinterjúk és érdekegyeztetések során adott válaszok, vélemények. A helyzetelemzési fejezet alegységeinek a következtetéseit egy SWOT analízisben foglaltuk össze.

A külső koherencia vizsgálatot két fő részre bontottuk. Elsőként vizsgáltuk a Technológiai Inkubátor Program koncepciójának az európai uniós és egyéb nemzetközi releváns stratégiai dokumentumok célkitűzéseivel, majd a hazai releváns stratégiai dokumentumokkal való összhangját. A hazai dokumentumokat két további csoportba bontottuk, aszerint, hogy azok célkitűzései alárendeltjei a Technológiai Inkubátor Program célkitűzéseinek vagy egyfajta mellérendeltségi viszonyról beszélhetünk, amely kapcsán a lehatároltságot és a szinergiákat szükséges előtérbe helyezni. Ennek megfelelően közvetlen koherencia vizsgálatnak neveztük a Technológiai Inkubátor Program felé rendelt dokumentumokat és közvetett koherencia vizsgálatnak a mellérendelt dokumentumokat.

A projekt első munkaszakaszának eredményeként előálltak a Helyzetelemzés, a Technológiai Inkubátor Program koncepciójának értékelése, valamint a Külső koherencia vizsgálat fejezetek.

3.1.2 Második munkaszakasz – stratégiai javaslatlattertel

A projekt második munkaszakaszában, a helyzetelemzési területek vizsgálata, valamint a Technológiai Inkubátor Program koncepciójának értékelését követően megkezdődött az értékelők által javasolt Technológiai Inkubátor Program modell alapjainak elkészítése. A modell alkotás első lépése az értékelők modell javaslatának logikai keretmátrixba foglalása volt, ezt követte a javasolt indikátorkészlet tesztelése.

A javasolt modell egyeztetésre került az NKTH vezetőivel és a projektbe bevont munkatársaival, valamint az NKTH-t felügyelő MEH képviselőjével. Miután a modell alappillérei elfogadásra kerültek a Megbízó által, megkezdődött a stratégiai javaslatok részletes kidolgozása.

Meghatározásra kerültek a program megvalósítását szolgáló pályázati programok, az elvárt és kötelező inkubációs és innovációs szolgáltatások köre, a támogatási feltételek, a Technológiai Inkubátor létrehozásának javasolt feltételei, valamint a monitoring és értékelési rendszer. Ezen felül megvizsgáltuk a Technológiai Inkubátor Program ösztönző hatását és a horizontális elvek érvényesülését.

3.2 A következő időszak javasolt tevékenységei

Jelen dokumentum Megbízó általi véleményezése és elfogadása után javasoljuk, hogy az NKTH terjessze be a KuTIT elé a jelen értékelést és javaslatlattertel elfogadásra. A KuTIT jóváhagyása után célszerűnek tarjuk feldolgozni a projekt menetét egy szakmai workshop keretében, ahol a tapasztalatok átadása céljából bemutatásra kerülhet az NKTH programtervezés vagy monitoring területen tevékenykedő munkatársaiknak a tanulmány. A belső bemutatás után elengedhetetlennek tartunk egy szakmai találkozót, ahol a tanulmány prezentálásra kerül, egyrészt a projektbe bevont statkeholdereknek, másrészt a projektbe be nem vont érintetteknek. Ezt követően javasoljuk a dokumentumot nyilvánosságra hozni az NKTH honlapján és véleményezési lehetőséget biztosítani az érdeklődők, leendő kedvezményezettek számára.

A fenti egyeztetések után ki kell dolgozni a tanulmány stratégiai javaslatok fejezetében foglaltakat tükröző pályázati kiírásokat és fel kell készíteni az intézményrendszert a belső folyamatok és eljárásrendek tekintetében.

Az ajánlatunkban foglaltaknak megfelelően, támogatjuk az értékelésben foglalt megállapítások megvalósítását az NKTH programtervezőinek támogatásán keresztül, valamint véleményezzük a témában készült dokumentumokat az értékelés átadását követő 30 napon belül.

4 ÉRTÉKELÉSI MÓDSZERTAN

Az értékelés célja, hogy az NKTH egy olyan komplex, hosszú távú támogatási programot tudjon indítani, amely trendfordulót képes elérni a hazai inkubátorok és start-up/ fiatal innovatív vállalkozások korai tőkebevonási és magas szintű üzleti inkubációs szolgáltatások elérhetősége tekintetében. Az értékelés segít:

- a TIP tervezési időszakában a programdokumentumok tervezésében,
- strukturáltan összefoglalni a kiinduló helyzetet és az ebből eredő következtetéseket a programozás stratégiai irányaira.

Az ajánlatkérésből nyilvánvaló, hogy az NKTH egy komplex, több kapcsolódó témára kiterjedő értékelés lefolytatását és ebből következő stratégiai javaslatlételt vár el. Jól érzékelhető az is, hogy a kérdések szorosan összefüggnek, együttes kezelésük szakmailag határozottan indokolt, hiszen csak így tárhatóak fel a problémák, anomáliák közötti összefüggések. A pontosabb és megalapozottabb helyzetértékelés, valamint a programozás érdekében az értékelői jelentés felépítésénél éltünk olyan kiegészítésekkel, amelyek meggyőződésünk szerint pontosabb és könnyebben érthető kontextusba helyezik a feltett kérdéseket.

A fentiek mellett azt is fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a projekt mérete, az értékeléshez rendelkezésre álló idő nagyban megszabta a vizsgálat részletezettségét. Az elemzés nem támaszkodhatott majd minden szempontnál minden érintett bevonására, de törekedtünk a munka során úgy alakítani az érintettek bevonását a vizsgálatba, hogy a rendelkezésre álló keretből a legtöbb és legértékesebb véleményeket csatornázzuk be az értékelés helyzetelemzése és következtetései közé.

4.1 Módszertani eszközök bemutatása és indoklása

4.1.1 Független értékelés

Jelen értékelés fontos jellemzője jellegénél fogva, hogy a problémákat feltáró és a javaslatokat megfogalmazó szakértők függetlenek, pártatlanok maradjanak. Az Equinox Consulting szakértői kiemelkedő gyakorlattal rendelkeznek a különböző Strukturális Alapok és egyéb hazai alapokból finanszírozott támogatások rendszerében, továbbá az érintettek körével folytatott folyamatos és hatékony kommunikáció és a függetlenség közötti egyensúly megtalálásban. Az Equinox Consulting nem rendelkezik érdekeltséggel az inkubátorházak, innovációs központok és start-up/ fiatal innovatív vállalkozások, valamint tőkebefektető társaságok körében, így objektív módon tudta az értékelést lefolytatni.

4.1.2 Közérthetőség

Az Equinox Consulting hiszi, hogy bármely rendszer működtetése csak úgy képzelhető el, ha a végrehajtásban résztvevők és az érintettek (stakeholderek) egyaránt tisztában vannak a rendszer működésének céljaival és elveivel. Az átlátható és ügyfélorientált működés álláspontunk szerint ott kezdődik, hogy a rendszer működését leíró legalapvetőbb elvek és vonatkozó javaslatok minden

érintett számára érthető formában kerülnek megfogalmazásra. Mindezek értelmében értékelésünket olyan módon készítettük el, hogy egyetlen potenciális felhasználójának se legyen szüksége „tolmácsra”, vagy a megértéséhez szükséges képzésre, ahhoz, hogy a rá vonatkozó részeket sikeresen alkalmazza.

4.1.3 Vélemények ütköztetése, információk validálása

Az értékelés során nagy hangsúlyt fektettünk a 360 fokos értékelésre, vagyis az információkat több forrásból is beszereztük, ezáltal növelve a megbízhatóságukat és lehetőséget biztosítottunk a különböző szereplők álláspontjainak fegyelembevételére.

4.1.4 Specifikus módszerek

A következőkben részletesen bemutatjuk az értékelés specifikus módszertanát: milyen eszközöket kívánunk használni, ezeknek mik az előnyei és korlátai, valamint miért éppen a kiválasztott módszer jelenti a legjobb megoldást az adott kérdés megválaszolására, a probléma okainak feltárására.

4.1.5 Dokumentumelemzés

Természetesen, mint minden hasonló projekt, jelen értékelés alapja is a dokumentumelemzés. A módszer alkalmazási területe értelemszerűen írásos (elektronikus formátumot is ideértve) formában rendelkezésre álló adatok, információk begyűjtése és részletes elemzése. A dokumentumelemzést markánsan alkalmaztuk egyrészt az értékelés helyzetelemzési részében, másrészt a külső koherencia vizsgálat során.

4.1.6 Problémafeltáró egyeztetések, érdekegyeztetési konzultációk

Az ex-ante értékelő egyik fő célja, hogy független félként támogassa a relevancia és a racionalitás érvényesülését a programozás során. A munkánk során problémafeltáró és érdekegyeztetési konzultációkat tartottunk a stakeholderekkel és az NKTH munkatársaival, valamint részt vettünk azok házon belüli egyeztetéseiben.

4.1.7 Interjúk

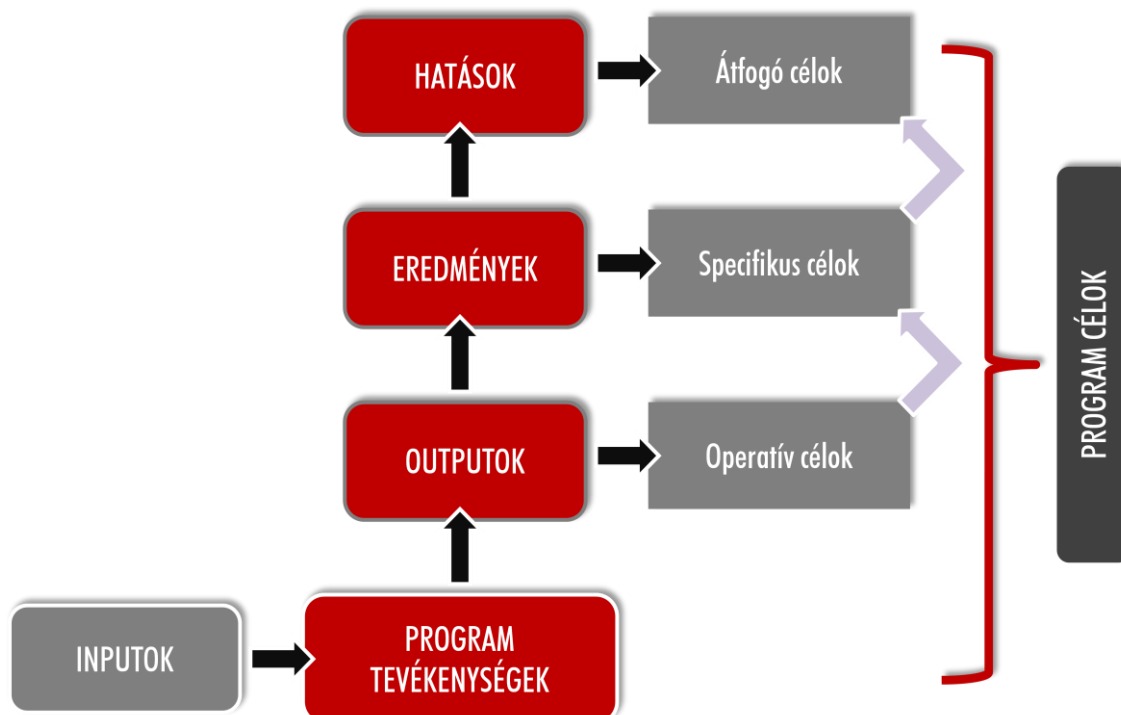
A mélyinterjúk során részletesen, mélységeiben tártuk fel a projekthez köthető, az értékeléshez kapcsolódó információkat. Az interjúalanyokat több szempont mentén választottuk ki és kiválasztott stakeholderenként minimálisan 1 mélyinterjút készítettünk. A mélyinterjúk során a teljes lefedettséget a projekt időkerete nem tette lehetővé. Az interjúalanyokat úgy választottuk meg, hogy a rendelkezésre álló idő alatt megkérdezzük a Technológiai Inkubátor Programra legnagyobb hatással bíró és ahhoz a legközelebb álló stakeholdereket.

4.1.8 SMART és QQTP indikátor elemzés

SMART indikátor elemzés

A monitoring rendszer tervezésének egyik kulcseleme az indikátorválasztás és -elemzés. A monitoring-tevékenység általánosságban elképzelhetetlen az azt támogató indikátorok, indikátorrendszerek nélkül. Az indikátorok témakörének mára jól kialakult elméleti és gyakorlati háttere van. Az indikátorok célja az objektív valóság valamely elemének leírása egységesített forma alapján. Az indikátor tehát egy olyan mutató, amely a komplex valóságról szóló információt leegyszerűsített formában közli.

A monitoring-tevékenység legfőbb feladata annak megállapítása, hogy a program outputja mennyire felel meg az operatív céloknak, a program eredménye mennyire felel meg a specifikus céloknak, és hogy az elért hatás mennyire felel meg az átfogó céloknak.



A SMART betűszó többféleképpen is feloldható, az angol Specific, Measurable, Available/Achievable, Relevant/Reliable, Timely szavak kezdőbetűiből áll össze. Ezek magyar megfelelői szerint az ideális indikátorok:

- **Specifikusak** (specific): vagyis arra és elsősorban arra a jellemzőre vonatkoznak, amelyhez hozzárendeljük őket, és az adott jellemzőről kellő mélységben és részletességgel szolgáltat információt.
- **Mérhetőek** (measurable): azon indikátorok gyakorlati felhasználhatósága, amelyekhez nem tudunk számértéket rendelni, csekély. A számszerűsítés, az indikátorok mérhető formában történő meghatározása így alapvető fontosságú.
- **Elérhetőek, rendelkezésre állnak** (available/achievable): szintén egy rendkívül gyakorlatias szempont, hogy az adott indikátor értékére vonatkozó információhoz hozzá lehessen férni, létezzen vagy létre lehessen hozni egy olyan információs rendszert, melyből az adott

indikátorra vonatkozó információ kinyerhető. E kritérium nem csak elméletben kell teljesüljön, hiszen a folyamatos adatgyűjtés megvalósíthatósága múlik ezen, így az indikátor meghatározásánál figyelembe kell venni azt is, hogy milyen költségekkel, erőfeszítésekkel lehet megszerezni az indikátorra vonatkozó értékeket; az információ megszerzésének ráfordításai arányban kell álljanak az információ hasznosságával.

- **Relevánsak** (relevant): az indikátornak a felhasználás szempontjából fontos és hasznos információt kell hordoznia. Amennyiben ez a kritérium nem teljesül, a mutató nem képes használható információt szolgáltatni.
- **Megbízhatóak** (reliable): a programmenedzsment csak annyiban támaszkodhat az indikátorokból származó információkra, amennyiben azok a valós állapotokat tükrözik. Az adatok hitelességével, megbízhatóságával kapcsolatos kételyek elfogadhatatlan mértékű kockázatot jelenthetnek a program végrehajtása szempontjából.
- **Aktuálisak** (timely): mind a tervezés, mind a végrehajtás optimalizálásához elengedhetetlen, hogy a leíró jellegű mutatók az időszerű, időben is valósághű állapotot ábrázoljanak. Az információ frissessége természetesen igen különböző az egyes adattípusok esetében. A monitoring-rendszer működésének megtervezésében praktikus előnyt jelent, ha legalább az idő függvényében jelentősen változó indikátorok esetében valamilyen formában a frissesség, időszerűség kritériuma konkrétan is definiálásra kerül.

A QQTTP indikátor kritériumrendszer

A QQTTP kritériumrendszer a SMART-nál specifikusabb, a fejlesztési tevékenységekhez jobban kötődő elvárásokat fogalmaz meg. Míg a SMART az információ minőségével általában foglalkozott, addig a QQTTP az indikátor, az információ tartalmával szemben támaszt követelményeket.

A QQTTP szintén a megfelelő angol szavak kezdőbetűiből áll össze; ezek szerint az ideális indikátornak a következő kérdésekre kell választ adnia:

- **Mennyit?** - mennyiség (quantity): az indikátor által leírt jellemzőben bekövetkezett mennyiségi változás; például a megépült utak hossza kilométerben, a munkanélküliségi ráta csökkenése százalékpontban, vagy a felhasználásra került pénzügyi erőforrások forintban.
- **Mit?** - minőség (quality): az indikátor által leírt jellemző pontos definiálása szükséges, tehát például a megépült utak rangja és minősége, a megszerzett szakképesítések egzakt besorolása stb.
- **Mikor?** - idő (time): mely időszakban következett be a változás a leírt jellemzőben, illetve hogyan alakult az az idő függvényében.
- **Kinek?** - célcsoport (target group): ahol ez értelmezhető, meg kell határozni a leírt jellemző célcsoportját képező kedvezményezetteket.
- **Hol?** - hely (place): az indikátornak szintén be kell számolnia az adott jellemző térbeli, földrajzi elhelyezkedéséről (mely városokban, térségekben, régióban stb. következett be vagy értelmezhető a változás).

A QQTTP kritériumrendszert úgy is felfoghatjuk, mint a SMART feltételek közül a specifikusság kibontását a fejlesztési programok kontextusában. Fontos hozzátennünk, hogy mindkét követelményrendszert indikátor részletekre ugyanúgy vagy talán még inkább célszerű alkalmazni, mint az egyes indikátorokra. Ennek megfelelően egy indikátorrendszernek minden elemében SMART-nak kell lennie, a QQTTP feltételeknek azonban csak az egyes jellemzők, illetve a rendszer

egésze szintjén kell teljesülnie; vagyis nem kell feltétlenül arra törekedni, hogy egyetlen mutatóba tömörítsük a QQTTP indikátoroktól megkövetelt valamennyi információt, amennyiben egy néhány indikátorból álló készlet sokkal hatékonyabb és átláthatóbb formában képes ennek eleget tenni.

4.1.9 Stakeholder analízis

A Stakeholder elemzés célja, a projekttel, programmal kapcsolatos érdekek, igények föltárása, egyensúlyba hozása azért, hogy a célmeghatározás pontos lehessen, és a legjobb megoldási módokat válasszuk ki.

Stakeholder-nek tekintünk minden olyan személy- vagy embercsoportot:

- akik érdekeltek a projektben, programban (teljesen, vagy részben, illetve azt hiszi, hogy érdeke lehet benne / az érdekeltség lehet pozitív, de negatív előjelű is!);
- akikre a projekt, program kihatással van;
- akik befolyásolják a projekt, program megvalósulását;
- akik közvetve befolyásolhatják a projekt megvalósítását, részt vesznek a projektben;
- akik közvetlenül érdekeltek a célok elérésében, hatással vannak a projektre;
- akik döntöttek a beavatkozásról és finanszírozzák azt;
- a közzférában dolgozó érintett végrehajtók;
- a projekt végső kedvezményezettjei;
- az érintett lakosság, stb.

A Stakeholder elemzés folyamata:

- A téma, projekt, program meghatározása, amelyre vonatkozóan az elemzést végezzük;
- Érdekeltek azonosítása, stakeholderek összegyűjtése, ötletroham módszerrel, majd szűkítések, csoportosítások;
- Információgyűjtés az érdekeltekről;
- Az érdekeltek céljainak azonosítása;
- Az érdekeltek erős és gyenge pontjainak elemzése;
- Az érdekeltek stratégiájának meghatározása;
- Az érdekeltek viselkedésének elemzése.

A Stakeholder elemzés után meghatározzuk minden érintettre, hogy:

- Egzisztenciális érintettsége: kicsi, közepes, nagy;
- A támogatásának mértéke: blokkoló, semleges, támogató;
- Befolyása a változásra: kicsi, közepes, nagy.

4.1.10 SWOT analízis

A SWOT analízist először az Egyesült Államokban használták az üzleti világban. A cégek a stratégiai tervezés kapcsán előszeretettel alkalmazták a gazdasági környezet elemzéséhez, értékeléséhez. A menedzsment tudományok kapcsán használt stratégiai tervezés egyik alapelve, hogy az üzleti egységeknek folyamatosan figyelniük kell a külső makrokörnyezet kulcstényezőire, melyek elsősorban demográfiai, gazdasági, technikai, politikai, jogszabályai és társadalmi-kulturális elemeket jelentenek. Figyelni kell továbbá a jelentős mikrokörnyezeti szereplőkre, mint a fogyasztók, versenytársak, disztribúciós csatornák, szolgáltatók, beszállítók.

A területfejlesztési szakemberek az 1990-es évek végén a területi fejlesztési programok készítése kapcsán ugyancsak a helyzetelemzés és helyzetértékelési tevékenységhez kezdték el alkalmazni a SWOT módszert.

A SWOT elemzés fő előnyei: viszonylag egyszerű módszertan, bárki elkészítheti, széles körben ismert eszköz, tömör, látványos, vizuálisan jól megjeleníthető. A SWOT elemzés tehát a helyzetértékelés összegzését adja a program helyzetelemzésére vonatkozóan. A SWOT elemzést célszerű az érintettek bevonásával ötletroham keretében végezni. Az elemzés során négy kategóriába soroljuk a programjellemzőket: Strength / Erősségek, Weaknesses / Gyengeségek, Opportunities / Lehetőségek, Threats / Veszélyek.

Az erősségeket és gyengeségeket közösen jellemzi, hogy a projekt belső jellemzőiből fakadnak, a szervezetnek, a menedzsmentnek van rájuk hatása. A lehetőségek és veszélyek ezzel szemben a szervezet környezetéből erednek, külső adottságok, amelyekre a szervezetnek nincs közvetlen befolyása, csak legkritikább esetben tudja ezeket érdemben befolyásolni. Fontossá válik azonban az alkalmazkodás, a lehetőségek kihasználása és a veszélyek lehetőséggé transzformálása.

4.1.11 Logframe mátrix építésének támogatása

A logikai keretmátrix (logframe matrix) egy alapvető programtervezési módszertan, amely meghatározása elengedhetetlen az indikátor meghatározáshoz is. A logikai keretmátrix elkészítése a Projektindító jelentés alapján az NKTH program tervezőinek a feladata lett volna, azonban az NKTH kérésére az Equinox Consulting készítette el a javasolt logikai keretmátrixot. A logikai keretmódszer alkalmazása garantálja a program:

- a valós problémákra épülést,
- a célok strukturáltságát,
- a mérhetőséget,
- a kockázatok felmérését,
- a programterv következetességét.

Projekt leírás	Objektíven igazolható eredményességi mutató	Ellenőrzés forrásai és eszközei	Feltételezések
ÁLTALÁNOS CÉLOK	HATÁS INDIKÁTOROK		
PROJEKT CÉLJA	CÉL INDIKÁTOROK		
VÁRT EREDMÉNYEK	EREDMÉNY INDIKÁTOROK		
TEVÉKENYSÉGEK	ESZKÖZÖK		
			ELŐFELTÉTELEK

A mátrix megteremti az inputok, tevékenységek, outputok, eredmények és hatások közötti logikai kapcsolatrendszerrel és egyértelműen megjeleníti őket vizuálisan.

5 HELYZETELEMZÉS

5.1 A TIP érintettjeinek azonosítása, kategorizálása, elemzése

5.1.1 Stakeholderek kategorizálása

A stakeholderek csoportosításánál a legfőbb rendező elvek mentén először állami és magánszférára, majd a magánszférán belül nonprofit és profit szférába soroltuk az érintetteket.

5.1.1.1 Állami szféra

Az állami szféra szereplőinél figyelembe vettük a programgazdát, mint a vonatkozó pályázatok kiíróját, a felügyeletét ellátó szaktárcát, valamint olyan programgazdát, amely támogatási programjai szervesen kapcsolódnak a Technológiai Inkubátor Program törekvéseihez.

- Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal (NKTH)
- Miniszterelnöki Hivatal – Kutatás-fejlesztésért Felelős Tárca Nélküli Miniszter Hivatala (MEH)
- Pólus Programiroda Kht. (PP)

5.1.1.2 Magán szféra

A magánszféra szereplőinél figyelembe vettük az érdekelteket tömörítő legaktívabb szakmai érdekképviselőket a nonprofit szférából, valamint a Technológiai Inkubátor Program közvetlenül érintett csoportjait a profitszférából.

Nonprofit szféra

- Magyar Innovációs Szövetség (MISZ)
- Magyar Spin-off és Start-up Egyesület (MSE)
- Magyar Biotechnológiai Szövetség (MBSZ)
- Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület (HVCA)

Profit szféra

- Innovációs és menedzsment tanácsadók (Tanácsadók)
- Tőkebefektetők (Befektetők)
- Technológia orientált induló, innovatív start-up társaságok (TST)
- Inkubációs infrastruktúra tulajdonosai, üzemeltetői (Ingatlan)

5.1.1.3 Mélyinterjúk

A mélyinterjúk során részletesen, mélységeiben feltártuk a projekthez köthető, az értékeléshez kapcsolódó információkat, véleményeket. A feltett kérdéseket két nagyobb csoportba foglaltuk össze: helyzetelemzés és stratégiai javaslatok. A stakeholderek kapcsán sor került kötetlen érdekegyeztető megbeszélésekre is, ahol nem az említett mélyinterjú vázlat szerint, hanem kötetlenebb módon, de az értékeléshez kapcsolódóan egyeztetjük a véleményeket.

Az interjúelemzés elsődlegesen a stakeholder analízisben jelenik meg, itt emeljük ki az egyes területekre jellemző vélekedéseket és lehetséges összefüggéseket. Bizonyos kérdéscsoportok elemzését a helyzetértékelési vázlattal összhangban lévő struktúrába illesztettük be.

Az interjúalanyokat több szempont mentén választottuk ki és kiválasztott stakeholderenként minimálisan 1 mélyinterjút készítettünk. A mélyinterjúk során a teljes lefedettséget a projekt időkerete nem tette lehetővé. Az interjúalanyokat úgy választottuk meg, hogy a rendelkezésre álló idő alatt megkérdezzük a Technológiai Inkubátor Programra legnagyobb hatással bíró és ahhoz a legközelebb álló stakeholdereket.

A projektindító megbeszélés során közösen megjelölésre került szereplők közül az alábbiakkal készült strukturált mélyinterjú:

#	Szervezet	Interjú alany(ok)	Beosztás
1	Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium	Bakács András	főosztályvezető
2	Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal	Dr. Vass Ilona, dr. Imre József, Mihályné Csaba Gabriella (dr. Csopaki Gyula, Németh Vilmos)	általános elnök helyettes, mb. főosztályvezető, projektmenedzser (elnök, főosztályvezető)
3	Magyar Innovációs Szövetség	Dr. Szabó Gábor	elnök
4	Magyar Spin-off és Start-up Egyesület	Nagy Péter	elnök
5	Magyar Biotechnológiai Szövetség	Duda Ernő	elnök
6	Pólus Programiroda Kht.	Gedai Endre, dr. Teleki Mariann, Bendó Zoltán	szenior projektmenedzser, külső tanácsadók
7	INNOSTART Nemzeti Üzleti és Innovációs Központ	Pongorné dr. Csákvári Mariann	igazgató
8	Valdeal Innovációs Zrt.	Polgárné Májer Ildikó	vezérigazgató
9	Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt.	Benke Ákos	vezérigazgató

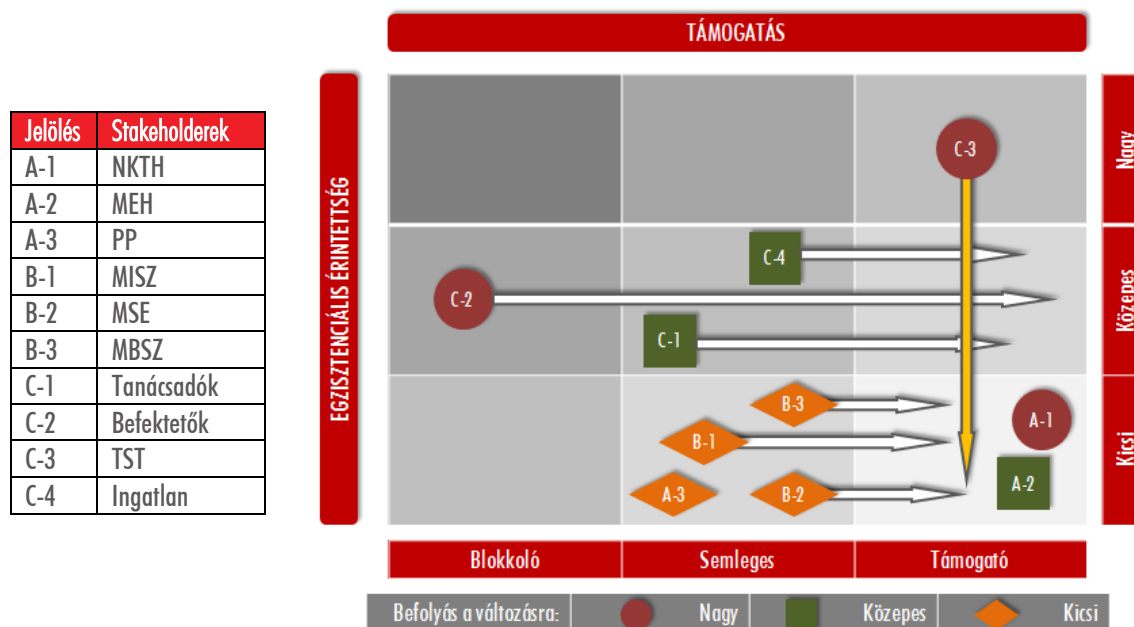
Az értékelés során az alábbi személyekkel zajlott informális érdekegyeztető tárgyalás a Technológiai Inkubátor Program kapcsán:

#	Szervezet	Interjú alany(ok)	Beosztás
1	Miniszterelnöki Hivatal – Kutatás-fejlesztésért Felelős Tárca Nélküli Miniszter Hivatala	Balla Gergely	kabinetfőnök
2	Magyarország Izraeli Nagykövetsége	Korányi László	TÉT attasé
3	INNOSTART Nemzeti Üzleti és Innovációs Központ	Dr. Pakucs János	a kuratórium elnöke
4	Valdeal Innovációs Zrt.	Buzás Norbert	igazgatósági tag
5	Semmelweis Innovation	Dr. Lacza Zsombor	igazgató
6	Primus Capital	Bruckner Zoltán	ügyvezető partner
7	Semmelweis Egyetem – Pályázati és Projektfinanszírozási Tanácsadó Kft.	dr. Pörzse Gábor	igazgató
8	Független szakértő	Nyíri Lajos	innováció politikai szakértő

5.1.2 Stakeholder analízis

Az elemzés során a Technológiai Inkubátor Programmal kapcsolatos érdekek, igények kerültek feltárásra, az érintettek és az érdekelték bevonásával. .

Az elemzés során feltárt összefüggéseket az alábbi ábra foglalja össze:



A szemléltető ábrán látható, hogy az állami szférára a program megvalósítása sem egzisztenciális, sem támogatói szempontból nem lesz hatással, annak ellenére, hogy kulcsfontosságú szerepet tölt be a tervezett támogatási program megvalósulásában. Szintén alacsony, de nem elhanyagolható hatással lesz a Technológiai Inkubátor Program a gazdasági szféra érdekképviselői szereplőire, a tervezett célok megvalósításának hangsúlyosabb szellemi és erkölcsi támogatottságát reméljük e szereplőktől. A profit szféra szereplői közül a tőkebefektetők

blokkoló szerepét inkább passzivitásként értjük, tehát a Technológiai Inkubátor Program egyik legnagyobb hatása erre a körre vonatkozóan kell, hogy megvalósuljon, ami az induló technológiai intenzív vállalkozásokba történő magán- és kockázati tőke befektetések kimozdítását jelenti a jelenlegi holtpontonról a támogató, tehát aktív zónába. A profit szféra másik két fontos szereplője az innovációs és menedzsment tanácsadók köre illetve a program megvalósulását fizikailag biztosító inkubátorházak és/vagy science parkok tulajdonosi köre. Habár egzisztenciális érintettségük közepes, a program által mindkét csoport érdekeltsége nőni fog a támogatott szolgáltatások nyújtásában. Végül a Technológiai Inkubátor Program kedvezményezettjei, az induló technológiai-intenzív vállalkozások vonatkozásában egy vertikális elmozdulás várható, nevezetesen az egzisztenciális érintettség minimalizálása irányába.

A további elemzés tárgya a stakeholderek érintettségének és/vagy érdekeltségének a vizsgálata és ennek szemléltetése.

Érintettség és/vagy érdekeltség	Állami szféra			Magán szféra						
				Nonprofit szféra			Profit szféra			
	NKTH	MEH	PP	MISZ	MSE	MBSZ	Tanácsadók	Befektetők	TST	Ingtatlan
Befolyásolja	X	X	X				X	X	X	
Érdekelt	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dönt	X							X		
Részt vesz	X	X					X	X	X	X
Végrehajt	X						X		X	X
Kedvezményezett									X	
Befolyása a változásra	III	III	I	I	I	I	II	III	III	II
Kezelés	4	3	2	2	2	2	2	3	4	3

Jelölések	
A változásra történő befolyás	Szükséges kezelés típusa
I = Kicsi	1 = Minimális erőfeszítés
II = Közepes	2 = Megfelelő tájékoztatás
III = Nagy	3 = Megelégedettségük elérése
	4 = Kulcsszereplők

A fenti elemzés jól mutatja, hogy a Technológiai Inkubátor Programra legnagyobb befolyással a program kulcsszereplői vannak, ezáltal az érdekeltségek és a hatalmi befolyásolás nem ütköznek egymással.

5.2 Nemzetközi inkubátorkörkép

A nemzetközi tapasztalatok összegyűjtése után elsőként az Európai Unióban működő inkubátorok és a korai szakaszban lévő technológia-orientált kis- és középvállalkozások finanszírozását segítő programok általános jellemzését mutatjuk be. Az egyes tagországokban (Ausztria és Finnország), valamint az Izraelben alkalmazott inkubációs technikák jellegzetességei külön fejezetben kerülnek bemutatásra.

5.2.1 Európa

Az Európai Unióban egy átlagos inkubátor 8 évig működik, átlagosan 5800 m² nagyságú, és egyidejűleg 25 vállalkozásnak ad helyet. A bérlők tipikusan 3–5 évet maradnak az inkubátorházban. Ez azt jelenti, hogy egy inkubátorból évente átlagosan 6,6 vállalkozás kerül ki, s mivel egy bérlő vállalkozásra 6,2 alkalmazott jut, így egy tipikus inkubátor 40,9 új munkahelyet teremt évente. Ez megközelítőleg évi bruttó 30 ezer új munkahelyet jelent. Amennyiben pedig az indirekt hatásokat is figyelembe vesszük, akkor ez a mutató megközelíti az évi nettó 40 ezer új munkahelyet. Az állami hatóságok egy munkahelyre jutó átlagos bruttó költsége évi 4400 euró, így megállapítható, hogy a hosszú távú állami támogatás alapja az, hogy egy inkubátor működésébe való befektetés sokkal költséghatékonyabb módja a munkahelyteremtésnek, mint más politikai eszközök.

Az Európai Bizottság Vállalkozási Főigazgatóságának (DG Enterprise) megbízásából 2002-ben készült „Üzleti inkubátorok összehasonlító felmérése” című (Benchmarking of Business Incubator) tanulmány alapján az inkubátorok egyrészt a különféle pénzügyi támogatás-szerzés és a tőkebevonás, másrészt a vállalkozás-alapítás és az üzleti terv készítés segítségével nyújtanak leginkább segítséget bérlőiknek.

A leggyakoribb inkubációs szolgáltatások	
Szolgáltatások	Rangsor
Hozzájutás a támogatásokhoz, a seed és a kockázati tőke alapokhoz	1
Üzleti tervezés, vállalkozás megalakítása	2
Elő-inkubálási szolgáltatások	3
Képzések, tréningek	4
Banki finanszírozásban segítség	5
Tanácsadás az új termékek és szolgáltatások fejlesztésében	6
Egyéb szakmai szolgáltatások	7
Humán-menedzsment tanácsadás	8

A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy az inkubáció általában nem nyereséges, ugyanakkor fontos a gazdaság fejlődése/fejlesztése számára. Ezért az általunk bemutatásra kerülő európai uniós országok mindegyikében központi állami programok működnek a támogatására. E

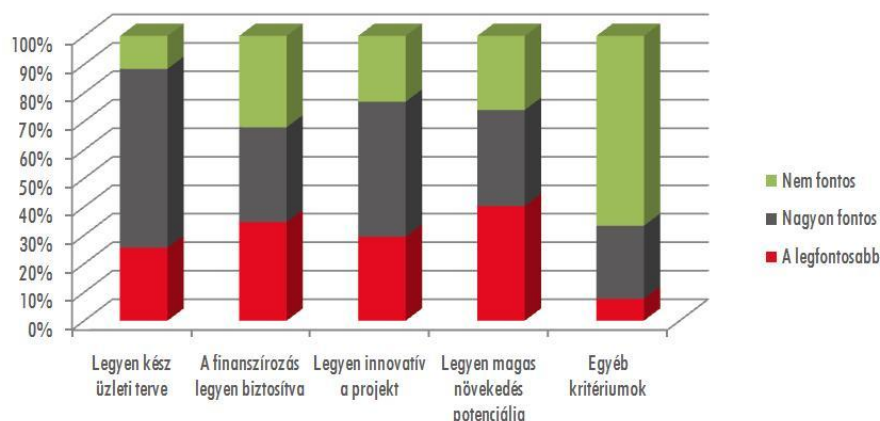
programok nemcsak az inkubátorok létrehozásának és működésének támogatására terjednek ki, hanem egyidejűleg a szolgáltatásokat igénybe vevő innovatív vállalkozásokat is segítik. A legtöbb EU országban az állam nemcsak az inkubátorok finanszírozásában, hanem a magvetőtőke biztosítás területén igen nagy szerepet játszik.

Az egyes országok állami támogatási programjai az alábbiak szerint jellemezhetők:

Ország	Támogatás	Magvető tőke	Adókedvezmény	Egyéb
Dánia	Technológia Inkubátor Program	Dán Növekedési Alap Technológiai Inkubátorok	150% K+F adókedvezmény	Kockázatmegosztás
Franciaország	Inkubátor program	Magvető tőke program	K+F intenzív kezdő vállalkozóknak adókedvezmény - YIC	Üzleti angyaloknak adókedvezmény
Írország	Regionális Üzleti Inkubátor Program	Enterprise Ireland tőkealap	K+F adókedvezmény	
Nagy-Britannia	Fizikai szerkezet, inkubációs tevékenység	Regionális Kockázati Tőke Alap, Felsőoktatási Alap	K+F-hez és licenzhez kapcsolódó adókedvezmények	New enabling scholarship, High-tech Alap
Németország	Inkubátort használó technológia-intenzív vállalkozók támogatása	High-tech, KfW, ERP-EIF, EXIST-SEED	Nincs	Helyi önkormányzatoktól lízingelt inkubátor helyiségek
Finnország	YRKE TE-Keskus	Magvető tőke program (Finn ipari Beruházás)	Nincs	Tőkeölcson, TULL, LISKA, INTRO
Ausztria	Kplus Program A+B Program	AWS seed program	K+F adókedvezmények	SMART program

Az Európai Unió szerint kiemelt szerepe van a vállalkozások fejlődése szempontjából a különböző finanszírozási eszközökhöz való hozzáférés támogatásának, elősegítésének. Állami támogatásoknak csak ott van helye, ahol a piacon hiány mutatkozik, tehát ahol a piaci szereplők nem tudják, vagy nem akarják azt az adott feladatot ellátni. Ilyen terület az induló, technológiaorientált vállalkozások finanszírozása is, amelyet a piaci szereplők a magas kockázat miatt nem, vagy legalábbis nem a jelentkező igényeknek megfelelő mértékben kívánnak felvállalni.

Az összehasonlító elemzés alapján az alábbi kritériumokat tartják fontosnak az inkubátorba való bekerülésre:



Magyar Innovációs Szövetség, INNOSTART Nemzeti Üzleti Innovációs Központ, Vállalkozói Inkubátorok Szövetsége által készített Nemzeti technológiai inkubátor és magvető tőke program c. dokumentum (Budapest, 2005) alapján néhány európai ország inkubációs jellemzői:

5.2.1.1 Dánia

Dániában állami támogatással 7, regionálisan működő, az egyetemekkel és kutatóintézetekkel szoros kapcsolatban álló technológiai inkubátort hoztak létre. Ezek tanácsadási és adminisztratív szolgáltatásokat (helység bérbeadást és tréningeket), valamint állami magvetőtőkét nyújtanak a vállalkozások számára. Az inkubátorok egyetemek és kutatóintézetek mellett működnek állami tulajdonban, de megfogalmazott cél a magántőke bevonása is. 1998-2000 között 42 millió euró, 2001-2003 között 48 millió euró, 2004-2008 között pedig 25 millió euró támogatást kaptak. 2000-ben és 2004-ben is kiterjesztették az inkubátorok állami társfinanszírozását. A cél az volt, hogy 2008 után az inkubátorok öfenntartóvá váljanak.

Számos intézkedés született a KKV-k magvető tőkéhez való hozzájutásának elősegítésére. A Technológiai Inkubátorok mellett a Dán Növekedési Alap (Vaekstfonden) is támogatja a kutatási fejlesztési projekteket és a nemzetközi piacra lépést. Kölcsönt nyújt fejlesztésekre és támogatja az pre-seed fázisú projekteket. 1992-es létrehozása óta 2 milliárd dán koronát (268 millió eurót) fektetett be közel 800 vállalkozásba. Emellett számos magán fejlesztési társaság (kölcsonökkel kapcsolatos) kockázata kerül megosztásra az állammal annak érdekében, hogy elkerüljék a kkv befektetésekből származó esetleges veszteségeket.

A kormány a dán egyetemekkel együtt végzett kutatási projektek során felmerülő kutatási költségek után 150%-os adókedvezményt nyújt (100% a kutatási költségek után + 50% a fizetések utáni járadékokra). Az intézkedést eredetileg a 2002-2003 időszakra tervezték, azonban 2006-ig meghosszabbították (22 millió eurót irányoztak elő).

5.2.1.2 Franciaország

Franciaországban az inkubátorok létesítését az állami kutatás és a vállalkozások közötti kapcsolatok elősegítése érdekében az 1999-es innovációs és kutatási törvény rendelte el. Ennek nyomán a kutatásért felelős minisztérium pályázatot hirdetett inkubátorok létrehozására és magvető tőke alapok kialakítására. A működő 150-175 inkubátor közül megközelítőleg 50 működik ténylegesen inkubátorként. Terület biztosításával és a humán erőforrásokat támogató különféle szolgáltatásokkal (tanácsadással, tréningekkel, a pénzügyi háttér megteremtésével) tudnak segítséget nyújtani a KKV-knak. Feladatuk továbbá a projektek kiválasztása, értékelése, megvalósíthatóságának tanulmányozása. Az inkubálási időszak átlagosan 24 hó. Az inkubátor elhagyása után a vállalkozások átlagosan 80%-a marad életben.

Az inkubátorok alapítói általában kutatóintézetek és egyetemek. Működésük során – mivel a gazdaságot támogató nemzeti infrastruktúra kiterjesztései – nem cél az önfinanszírozás. 1999-ben három éves perióduson keresztül 31 inkubátort támogattak 24,6 millió euróval. A 31 inkubátorból 2003-ban 29 működött 964 működő projekttel, 519 vállalattal. A technológia transzfer előmozdítására a 2002-2004-es időszakban állami kutató inkubátorok létrehozását is célul tűzték ki. 2004 végén a program keretein belül 30 kiválasztott és működő inkubátor volt, ahol 655 vállalkozás jött létre, 2.500 munkahely keletkezett és 1.254 projekt valósult meg. A program egyetlen kevésbé sikeres eleme, hogy a kockázati tőke társaságokkal nem alakult ki szoros együttműködés. A kedvező eredmények (a várakozásoknál 13%-kal több projekt) hatására 2006-ig meghosszabbították a programot 20 millió eurós költségvetéssel.

A programban résztvevő inkubátorokat az ELAN (Üzleti Inkubátorok Nemzeti Szövetsége) tömöríti, amely elősegíti a tagok közötti információáramlást, a legjobb gyakorlatok megismerését és ösztönzi a nemzetközi együttműködést. Az inkubátorok szorosan együttműködnek a

tudásbázisokkal, az egyetemekkel, kutató intézetekkel és technopoliszokkal (egyes esetekben helyileg is egy technopoliszon belül helyezkednek el), valamint a magvetőtőke alapokkal is.

A magvetőtőke alapok támogatására 1999-ben 22,8 millió eurós programot dolgoztak ki. Öt technológia orientált, nemzeti hatáskörrel bíró specializált (multimédia, energia, környezet, biomérnöki, telekommunikációs) alapot, valamint hét regionális magvetőtőke alapot hoztak létre. A 136 millió euró tőkebefektetésből 92 nemzeti, 44 regionális forrásból származik.

2003 év végén a francia Parlament elfogadta JEI-státusz (Jeunes Entreprise Innovante – Fiatal Innovatív Vállalkozás) 2004. januári 1-i bevezetését. Minden létező, vagy újonnan alapított KKV JEI státuszt kaphat a bejegyzést követő 8 évben, amennyiben:

- az éves teljes kiadásának 15%-t K+F tevékenységre fordítja,
- 250 főnél kevesebb munkaadót foglalkoztat,
- az éves árbevétele kevesebb, mint 40 millió euró,
- tőkéje legalább 50 %-ának tulajdonosa(i) természetes személy(ek), kockázati tőke-társaságok, befektetési alapok, regionális fejlesztési társaságok, közhasznú alapítványok, egyesületek, vagy más innovatív kezdő vállalkozás.

A lehetőségeket 2004 folyamán 900 cég vette igénybe 35 millió euró értékben. Ezen túl az üzleti angyaloknak is adókedvezményt nyújtanak 10 évre a vállalkozásból származó nyereség után.

5.2.1.3 Hollandia

Hollandiában a Twente-i Egyetem TOP (Temporary Entrepreneurial Places) programját 1984-ben azzal a céllal hozta létre, hogy ösztönözze az egyetem hallgatóit saját, tudás-intenzív vállalkozás létrehozatalára. A program 500 új vállalkozás beindításához nyújtott segítséget, melyek jelenleg kb. 3.200 embert foglalkoztatnak. Ahhoz, hogy részt vehessenek a programban, a tervezett vállalkozásoknak a céltudatos üzleti terven túlmenően olyan ötlettel kell rendelkezniük, amely összhangban van az Egyetem valamely kutatócsoportjának érdeklődésével. Az új vállalat egy, az egyetem területén lévő inkubátorban tölti az első évét. Ez kitűnő hozzáférést biztosít az egyetem tudástárához. A Program – a TOP program indulásakor, az egyetem és a kormány forrásaiból létrehozott forgóalpnak köszönhetően – különböző egyéb szolgáltatásokat (laboratóriumi eszközöket, tudományos és üzleti mentorokat, az üzleti terv összeállításához tréningeket, valamint 12.000 eurós kamatmentes személyi kölcsönt) is juttat a kedvezményezetteknek. Néhány év után az összeget vissza kell fizetni, tekintet nélkül arra, hogy létrehozták-e a vállalatot, vagy sem.

A TOP program legalább 50%-ban a Twente-i Egyetemtől kapta forrásait, de más intézményektől, például a Holland Gazdasági Minisztériumtól, az Európai Szociális Alapból, majd az Európai Regionális Fejlesztési Alapból is kapott pénzügyi támogatást.

5.2.1.4 Írország

Az egyetemi inkubációt az Enterprise Ireland Inkubátor Programja infrastruktúrafejlesztéssel, valamint regionális inkubátorok, K+F területek létrehozásával támogatja. 2002-ben tovább bővült a támogatások köre, 8,5 millió eurót juttattak négy új, Technológiai Intézetekhez kapcsolódó inkubátornak, ezzel 2004-re elérték azt, hogy minden Technológiai Intézethez inkubátor tartozott. Az Enterprise Ireland segítséget nyújt a kezdő vállalkozásoknak az üzleti lehetőségek felderítésében, az üzleti terv elkészítésében és a vállalkozásindításban. Támogatja az infrastruktúrafejlesztést az egyetemi inkubáció érdekében, segíti a regionális inkubátorok létrehozását technológiai

intézetekben, valamint K+F területek létrehozását. További szolgáltatásai a piackutatás, a munkaerő képzése, megvalósíthatósági tanulmányok készítése.

A Dublini Üzleti Innovációs Központ (Dublin Business Innovation Center)² 1987-ben alakult meg a dublini régióban a vállalkozások és az innováció fejlesztésére. Ez egy non-profit szervezet, ami magán, állami, EU-s forrásokból és felsőoktatási intézmények hozzájárulásával jött létre. Fő célja a vállalkozási tevékenység, az innováció ösztönzése. Ezen belül célja, hogy növelje a vállalkozások túlélési rátáit, és javítsa növekedési kilátásait. Gyakorlati segítséget biztosít a start-up szakaszban levő vállalkozások működéséhez, az innovatív tevékenységek fejlesztéséhez, segíti a tőkéhez való hozzájutást. A szervezet eddig 341 új vállalkozás létrejöttéhez járult hozzá, több mint 4.000 embert foglalkoztatott közvetlenül, közvetetten pedig még közel 2.000-et. A 2000-2007 évek folyamán tanácsadói szolgáltatást nyújtott 3.970 innovatív vállalkozó számára, üzleti terv tanácsadást biztosított több mint 1.000 cég számára. Független becslések szerint a szervezet által támogatott vállalkozások 80%-a éli túl a kritikus első öt évet.

5.2.1.5 Nagy Britannia

Anglia az Egyesült Államok után a második helyen áll az inkubátorok számát tekintve, 325 üzleti inkubátorral rendelkezik, valamint itt van a második legnagyobb kockázati tőkepiac. 2007-ben 869 millió Fontot fektettek be korai szakaszban lévő vállalkozásokba, ami magasan túlszárnyalja az európai átlagot. Az üzleti inkubátorok közvetlenül 12.000 vállalkozást támogatnak, közvetetten pedig megközelítőleg 41.000 vállalkozást segítenek tanácsadással és iránymutatással. Az inkubált cégek csaknem 90%-a marad életben, ezzel szemben az összes kezdő vállalkozás egyharmada bukik meg az első három évben. A kormány nem közvetlenül támogatja az inkubátorokat, hanem regionális ügynökségeken keresztül, melyek a támogatásokat saját megítélésük szerint osztják fel.

Az inkubációs sikerek egy példája a Sheffield Technology Park, ami öt év alatt 50 millió Fonttal vitte előre a város gazdaságát, 185 inkubált vállalkozással és 680 új munkahellyel. A skóciai Renfrewshire-ben, a Hillingon Park innovációs központ 54 vállalkozást segített hozzá a sikeres működéshez, ezzel 242 nagyrészt magasan képzett munkahelyet teremtett egy alacsonyan képzett lakosságú és a technológiai cégeknek korábban kedvezőtlen adottságokkal rendelkező területen.

A UKBI³ az inkubációs környezet támogatására és fejlesztésére jött létre 1998-ban. Segítette a kormányt és a regionális szerveket a virágzó üzleti inkubációs infrastruktúra kialakításában. A brit inkubátorok nagy része szektor specifikusan rendeződik. A menedzsment az épületet üzemelteti, valamint különféle szolgáltatásokat nyújt a bérlőknek. A vállalkozások átlagosan két és fél évet töltenek az inkubátorban.

A Business Link⁴ egy államilag finanszírozott szervezet és az inkubált vállalkozások számára nyújt üzleti szolgáltatásokat. Inkubációs programja keretében segítséget nyújt az elő-inkubációs, az inkubációs és a korai növekedési szakaszban lévő vállalkozásoknak a szükséges tőkéhez való hozzájutáshoz. A program igen komoly összegű támogatást ad, mind teljes, mind részmunkaidős szakemberek alkalmazása esetén: minimum évi 250 ezer fontot (370 ezer euró), de akár évi 750 ezer fontot (1100 ezer euró) is. A támogatás elnyeréséhez az ügyfeleknek nagyon szigorú szűrésen kell átmenniük és igen magas a növekedési potenciált várnak el tőlük. Erre a támogatásra inkubátorházon kívüli vállalkozások is pályázhatnak.

² <http://www.dbic.ie>

³ <http://www.ukbi.co.uk>

⁴ <http://www.businesslink.gov.uk>

A kiemelendő példák sorát az 1987-ben alakult Isis Innovation⁵-nel zárjuk, amely az Oxford Egyetem 100%-os tulajdonában levő vállalat. 4.200 kutatót és 6.700 PhD hallgatót foglalkoztat, az általuk folytatott kutatásokat segít piacra juttatni. Finanszírozza a szabadalmi és jogi költségeket, piaci és pénzügyi tanácsokkal látja el a kutatókat. Ez a szervezet költ a legtöbbet kutatásokra a brit egyetemek közül, 2006 és 2007 folyamán 346 millió Fontot, a 2008-as évet 978 folyamatban levő projekttel és 68 szabadalommal zárta.

5.2.1.6 Németország

Az innovációs központokat és az innovációt szövetségi és tartományi szinten is támogatják Németországban, a legtöbb tartomány akciótervében ez szerepel is.

A technológiai központok, melyek nagy része valóban üzleti inkubátornak mondható az ADT (Arbeitsgemeinschaft Deutsche Technologiezentern)⁶ nevű szervezetben csoportosulnak. Az ADT tagja 148 innovációs park: innovációs és technológiai központ vagy tudományos és technológiai park. Körülbelül 7.500 vállalkozást foglal magába, 56.000 fővel. Eddig összesen 16.000 sikeres vállalkozás jött létre ezekben a centrumokban és 150.000 munkahelyet teremtettek. A vállalkozások túlélési aránya 90%-os. Az ADT célja az innováció, a technológiai transzfer, a vállalkozások alapításának és fejlődésének támogatása, valamint az innovációs parkok minőségének javítása, a regionális és nemzeti gazdaságfejlesztés. Tevékenysége során erősíti az innovációs centrumok és a vállalatok, tanácsadó cégek, a hitelpiac és a politika közti kapcsolatokat. Törekszik az innovációs centrumok közti nemzetközi kapcsolatok kialakítására, és egyúttal természetesen az inkubált vállalkozások támogatására, fejlesztésére.

2004-ben létrejött az ERP-EIF (Európai Újjáépítési Program és az Európai Beruházási Alap) forrásaiból egy 500 millió eurós alap a német kockázati tőkealapok finanszírozására. Ebből az összegből 120 millió eurót különítettek el 2005-ben az inkubátorházakat használó kezdeti szakaszban levő technológiaorientált vállalkozások számára. Az alapból támogatható az inkubátorházak szolgáltatásainak igénybevétele, a bérleti díj, tanácsadói szolgáltatás és az egyetemekkel és kutatóintézetekkel való együttműködés.

Fontos még megemlíteni az EXIST⁷ a német Gazdasági és Technológiai Minisztérium (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) támogatási programja, amely a kormány high-tech tervezetének része. Célja, hogy javítsa a spin-off vállalkozások létrehozásának feltételeit a felsőoktatási intézményekben és kutatóintézetekben, valamint növelje a technológia- és tudásalapú vállalkozások számát. 2005 januárjában az EXIST program már valamennyi tartomány számára elérhető volt. A program három alprogramra oszlik. Az EXIST III három éves vissza nem térítendő támogatást biztosít olyan egyetemi vagy egyetemen kívüli kutatóintézetek számára, akik szakmai segítséget és támogatást nyújtanak technológiai és tudásalapú start-up-ok számára. A második alprogram az EXIST-Gründerstipendium az egyetemeken és kutatóintézetekben a diákok és kutatók ötleteit segíti abban, hogy üzleti tervvé váljanak. Egy éven keresztül kaphatnak támogatást 800 és 2.500 euró közt. Végül az EXIST-Forschungstransfer alprogram támogatja a vállalkozásindításhoz szükséges előkészületeket, valamint a projektek technológiai megvalósíthatóságához szükséges technológiai munkálatokat. A maximális támogatási idő a vállalkozás megalapításáig 18 hónap, fedezik legfeljebb három kutató személyes költségeit, és 50.000 eurót biztosítanak az egyéb kiadásokra. A vállalkozás létrejötte után a működés megkezdéséhez még legfeljebb 150.000 euró adható, vissza nem térítendő támogatás formájában.

⁵ <http://www.isis-innovation.com>

⁶ <http://www.adt-online.de>

⁷ <http://www.exist.de>

A KfW Mittelstandbank⁸ egyik alapja fiatal technológiai vállalkozásoknak nyújt tőkebefektetést. A támogatás feltétele, hogy 10 évnél fiatalabb technológia és innováció orientált kisvállalkozás legyen, a maximálisan kapható tőke 3 millió euró. A start-up vállalkozásoknak a bank a Gazdasági és Technológiai Minisztérium ERP-alapját juttatja el, a feltétele az, hogy egy másik befektető (Leadinvestor), ugyanolyan részesedéssel és feltételekkel részt vegyen a finanszírozásban. A vállalkozások irányításába általában nem vesznek részt a befektetők. A befektető lehet kockázati tőkebefektető, stratégiai befektető vagy üzleti angyal. A befektetés futamideje, a feltételek és a részesedési forma a befektetés tulajdonságaitól függ.

A High-Tech Gründerfond⁹ német vállalatok által létrehozott 272 millió eurós kockázati tőke alpból juttatja kezdőtőkéhez a fiatal növekedésorientált technológiaorientált vállalkozásokat, és szakmai támogatást nyújt a menedzsment számára.

5.2.1.7 Spanyolország

Az ország az innovációs kiadások terén jóval elmarad az EU tagországoktól, 2006-ban az EU átlag 69%-át költötték innovációra. Az innovációt és inkubációt támogató fő szervezetet a Neotech-et a spanyol Tudomány és Technológiai Minisztériumhoz tartozó Ipari Technológiai Fejlesztési Központ (CDTI) hívta életre, ami a kormány fő innovációt és technológiai transzfert támogató szerve. A Neotech célja az új, technológia alapú cégek létrehozása, azok megerősítése. 2001-ben alapított fóruma az egyik legfontosabb esemény a vállalkozások és befektetők közötti kapcsolat megteremtésében. A Neotech támogatásait három szakaszban lehet igénybe venni. Először értékelik az egyetem vagy kutatóintézet potenciális projektjeit, és útmutatást adnak a vállalkozás indításához. A második szakasz célja a vállalkozásindítás finanszírozása. Ehhez kamatmentes hitelek vehetők igénybe, melynek egyik részét a szerződés megkötésekor, másik részét a projekt lezárulásakor fizetik ki. A törlesztést akkor kell kezdeni, ha a cash-flow pozitív lesz. Az utolsó szakasz a kockázati tőke bevonása. Kölcsönhöz juttatja azon kockázati tőke társaságokat, amelyek osztoznak az új vállalkozások kockázatain.

A CDTI adatai szerint a legtöbb technológiai start-up vállalkozásba való befektetés 800.000 és 1,5 millió euró közt mozog, és nagyon nehéz befektetőt találni aki 3 millió eurónál többet invesztálna. Ez jelenti a növekedési szakaszban levő vállalkozások legnagyobb problémáját. A kockázati tőke szektorban ugyan növekszik a befektetett összegek értéke, mégis 2007-ben még a cégek 80%-ába 1 millió eurónál kevesebbet invesztáltak a kockázati tőkebefektetők. A befektetésektől való félelem, a kockázatkerülés lehet az oka, hogy Spanyolországban még nem sikerült megteremtenie a megfelelő alapokat a technológiai start-up vállalkozások számára, amiben nagy hasonlóságot mutat Magyarországgal.

Az egyetemi spin-off vállalkozások helyzete már jelentősen jobb. A legutóbbi törvénymódosítások számos akadályt eltöröltek a spin-off-ok útjából. Az egyetemi professzorok akár öt év szabadságot is kérhetnek a vállalkozásuk indítására, bár ez az intézkedés mégsem váltotta ki a várt eredményeket, és kevesek éltek a lehetőséggel. 2006-ban a hatvan állami egyetemből 146 spin-off vált ki, és 2007-ben ezek száma 62%-al növekedett az előző évhez képest. Néhány egyetem felállította a saját kockázati tőkealapját a korai fázisú projektjeik finanszírozására. Az első ilyen alap az Unirisco 2000-ben jött létre a régió néhány bankjának és vállalatának finanszírozásával.

⁸ <http://www.kfw-mittelstandsbank.de>

⁹ <http://www.high-tech-gruenderfonds.de>

5.2.2 Amerikai Egyesült Államok

5.2.2.1 Small Business Administration (SBA)

Az Egyesült Államok vezető szerepet tölt be a tudományos és technológiai innovációban, erős és hosszú távra visszanyúló vállalkozási kultúrája van, itt működnek a világ vezető kockázati tőkebefektető cégei is. Az '50-es években itt nyílt meg az első modern üzleti inkubátor.

2006-os adatok alapján több mint 1.400 üzleti inkubátor volt Észak-Amerikában, ebből 1.115 az USA-ban, 191 Mexikóban, és 120 Kanadában. Az észak-amerikai inkubátorok legnagyobb része (94%) non-profit szervezet, 39% fókuszál technológiai vállalkozásokra, 54% vegyes használatú. Az inkubátorok 53%-a működik városi környezetben, 28% vidéken és 19% külvárosban. Az észak-amerikai inkubátorok csaknem egyharmadát a gazdaságot fejlesztő szervezetek támogatják, 21%-ukat állami szervek, hasonló hányadukat tudományos szervezetek. 8%-uk „hibrid” inkubátor, azaz több mint egy szponzorral rendelkezik, 4%-ukat finanszírozzák for-profit szervek és 8% szponzor nélkül működik. 2005-ben az észak-amerikai inkubátorok több mint 27.000 start-up vállalkozást támogattak, ami teljes munkaidős állást biztosított több mint 100.000 embernek, és 17 milliárd éves bevételt generált. Az inkubált cégek túlélési aránya 87%-os. Kutatások alapján minden 1 dollár támogatás 30 dollár helyi adóbevételt generál.

A Small Business Administration¹⁰ (SBA) – Egyesült Államok Kisvállalkozási Hivatala – 1953-ban alakult meg. Fennállása óta csaknem 20 millió vállalkozás kapott közvetlen vagy közvetett segítséget valamelyik SBA programtól, mára a kormány gazdasági fejlődést elősegítő legköltséghatékonyabb eszközévé vált. A szervezet jelenlegi hitelfortfóliója nagyjából 219.000 hitelből áll, több mint 45 milliárd dollár értékben, így az USA legnagyobb egyedülálló vállalkozásokat támogató szerve. A kilencvenes évek folyamán csaknem 435.000 vállalkozásnak segített hitelhez jutni, 94,6 milliárd dollár értékben.

Az SBA egy sor innovációs támogatást nyújt a kis- és középvállalatok részére különböző szövetségi állami programok révén. Nem folyósít tehát közvetlenül hiteleket, hanem garanciát vállal a bankok és egyéb hitelezők által nyújtott kölcsönökre – egyedül a katasztrófahelyzetekre hitelez közvetlenül. Fontos kihangsúlyozni, hogy nem a rossz adósokat segíti pénzhez jutni, akiknek a bank egyébként nem biztosítana hitelt, hanem a piaci feltételekhez képest hosszabb futamidőt és kedvezőbb kamatfeltételeket biztosít a vállalkozók számára.

Az alapvető és leggyakrabban használt szolgáltatás a hitelgarancia-program (Loan Guarantee Program) ami start-up-okat és kisvállalkozókat segíti a vállalkozás beindításában illetve terjeszkedésben. A legtöbb amerikai bank részt vesz ebben a programban, és néhány egyéb kölcsönt nyújtó szervezet is. A koncepció szerint a kölcsönt egy hitelintézet nyújtja, az SBA garanciát vállal rá, és ha az adós nem tud fizetni, az állam fizeti vissza a kölcsönt. Az adósnak innentől kezdve az állammal szemben áll fenn továbbra is a tartozása. Az ügyfeleknek meg kell felelniük bizonyos alkalmassági kritériumoknak, amelyeket igyekeznek a lehető legtágabb körben meghatározni, hogy minél több vállalkozás számára elérhető legyen. Meg kell felelniük bizonyos követelményeknek, üzletágak szerint van megszabva a maximális támogatható méret árbevétel vagy alkalmazottak száma szerint, profitorientáltak, fizetőkésesnek kell lenniük és további feltétel, hogy saját forrásból nem tudnák finanszírozni a beruházást. Egyes alprogramok egyéb kritériumokat is szabnak. A maximálisan kapható összeg 2 millió dollár, aminek 75%-ára vállal garanciát az SBA. A kamatfeltételekben a hitelező és az adós egyeznek meg, de a maximálisan

¹⁰ <http://www.sba.gov>

kérhető kamat meg van határozva. Ez az alapkamathoz kötött, valamint a kölcsön összegétől függ. A legmagasabb kategóriába a 25.000 dollár alatti, és hét évnél rövidebb futamidejű hitelek tartoznak, ezekre az alapkamat plusz 4,25% a kamat, a legalacsonyabb pedig az alapkamat plusz 2,25%, ha a hitel összege eléri az 50.000 dollárt és hét évnél magasabb futamidejű. Az SBA garanciájával felvett hitelek hosszabb futamidőt biztosítanak a normál piaci feltételeknél. A maximális időtartam 25 év, ez főként ingatlanokra és befektetett eszközökre vonatkozik, forgóeszköz hitelekre pedig legfeljebb 7 év a futamidő, bizonyos esetekben, ha hosszabb futamidő indokolt, ez 10 év is lehet. Az SBA természetesen garanciadíjat számol fel, ez a hitel összegével egyenes arányban 2 és 3,75% közt mozog, emellett egyéb díjakat, mint jelentkezési, lebonyolítási, szervezési költségek és egyéb.

5.2.2.2 Austin Technology Incubator (ATI)

Az ATI, az austini Texas Egyetem IC² (Incubation + Creativity+ Capital) intézetének egyik kulcsprogramja. Az ATI non-profit intézményként helyi üzleti, kormányzati és akadémiai forrásokat hasznosít annak érdekében, hogy stratégiai tanácsadást, operatív irányítást és infrastrukturális támogatást nyújtson a tagvállalatai számára, segítve azokat a korai vállalkozási szakaszából sikeres technológia üzletté válásban. Az Austini Technológiai Inkubátor lehetővé teszi tagjai számára, hogy sikerrel jelenjenek meg a világpiacon. Az ATI egész világot átfogó ipari vezetőkből, szakértőkből, akadémiai és szakmai szolgáltatókból álló hálózatával segíti a kapcsolatépítést. Az inkubátor érdek- és üzleti kapcsolatokkal rendelkezik Kanadában, Brazíliában, Japánban, Ausztráliában, Angliában, Németországban, Kínában és Izraelben.

Az inkubációs programban részt vevő potenciális vállalatoknak új technológiára épülő termékre vagy szolgáltatásra fókuszáló üzleti tervvel kell rendelkezniük, amely munkahely-teremtési lehetőséget hordoz magában. Ezen felül a jelentkezőknek 6 hónapra elegendő forgótőkét is fel kell tudni mutatni.

Az austini Texas Egyetem IC² intézménye az egyetlen nem hagyományos kutató és oktatási központ az USA-ban. Küldetése megvalósítása érdekében a sikeres üzleti inkubátor működés technológiáját, a vállalkozást és az oktatást kombinálja azért, hogy gazdagságot és konjunktúrát teremtsen a vállalkozások, a befektetők és a közösség számára. Az IC² Intézet volt az USA-ban az első olyan intézmény, mely felsőfokú képzési programot vezetett be a tudományos és technológiai eredmények hasznosítása témában.

Számos nemzetközi partnerrel dolgozva az IC² jelentős eredményeket ért el a tudás- és technológia transzfer területén is. Van egy sikerrel működő üzleti központja, mely a NASA-t és egy másik, amely a Nemzeti Oceanográfiai és Légtérkutató Intézetet szolgálja. Alapítása óta 65 vállalkozás került ki az inkubátorból, 2.850 munkahelyet teremtve, és megtermelve 1,2 Mrd USD árbevételt. E vállalkozások közül 3 már tőzsdére került és több mint egy tucat komoly vevőre talált.

Az ATI kiemelkedő magvető- és a kockázati tőkevonzó hatással rendelkezik, melynek eredményeként eddig mintegy 7 millió USD állami és magán támogatást sikerült bevonniuk programjaikba.

5.3 Az Izraeli inkubátor program modell vizsgálata

5.3.1 Izrael bemutatása



Izrael állam 1948-ban alakult, a történelmi Palesztina területén helyezkedik el. Lakóinak nagy része izraelita vallású zsidó, akik többnyire a második világháború után vándoroltak ide. A lakosság további jelentős részét arabok alkotják. Északon Libanonnal, keleten Jordániával, Szíriával, délnyugaton Egyiptommal határos. Délen Eilat kikötőjénél az Akabai-öbölnél keskeny kijárata van a Vörös-tengerhez.

Izrael vásárlóerő-paritáson számolt nemzeti összterméke 2006-ban meghaladta a 195 milliárd amerikai dollárt, amely egy főre vetítve mintegy 31.767 dollárt jelent, ezzel Izrael állam a világ egyik legjobban prosperáló államainak egyikének mondhatja magát. Izrael éves növekedése 2006-ban meghaladta a 8%-ot, amely kiemelkedően magas értéknek mondható.

Izrael modern kori gazdaságának történetét az alábbi jelentős események, illetve tények jellemezték, befolyásolták:

- az állam alakítását követő 25 évet a 10%-os vagy afeletti gazdasági növekedés jellemezte, amely világviszonylatban is magas értéknek számít;
- az 1973-as Jom Kippuri háború¹¹ utáni évtizedet a gazdasági stagnálás, illetve a magas infláció együttes jelenléte, a stagfláció jellemezte;
- a stagflációs évtized és a kedvezőtlen gazdasági folyamatok betetőzéseként 1983-ban az ország négy legnagyobb bankja a rossz hitelezői gyakorlat következményeként néhány nap alatt szinte teljesen elvesztette piaci értékét, majd államosításra került;
- a fenti események hatására 1984-ben az infláció 450%-ra szökött fel, az éves előrejelzés pedig meghaladta az 1.000%-ot is, a teljes gazdasági összeomlás elkerülése végett a kormány stabilizációs csomagot volt kénytelen bevezetni;
- a stabilizáció sikeresnek bizonyult, és az 1990-es években az ország stabil növekedési pályára állt, gazdaságát pedig modellként állították a gazdasági nehézségekkel küzdő országok elé.

¹¹ Más néven 1973-as arab-izraeli, vagy negyedik arab-izraeli háború, 1973. október 6-26 között zajlott, az Egyiptom és Szíria vezetésével alakult arab koalíció vezette Izrael ellen, a hatnapos háború alatt elszenvedett megalázó vereségek miatt, hatása messzemenő volt, a háborút lezáró camp davidi béke következményeként ismerte el Izrael államot Egyiptom

A stabil gazdasági növekedéshez két további tényező is hozzájárult a stabilizációs csomagon túl: egyrészt az egykori Szovjetunió utódköztársaságai területéről hullámokban érkező, az ország lakosságának 16%-át kitevő, képzett bevándorlók tömege, másrészt a madridi konferencián megkezdődött béketárgyalások¹², amelyek a Jordániával való kiegyezéshez vezettek.

A béketárgyalások hatására a külföldi tőke addig nem látott mértékben áramlott az országba, az immáron relatíve stabilá vált gazdasági-politikai környezet csak a 90-es években mintegy 13.000.000.000 USD¹³ működő tőkét bevonní képes (FDI) beruházás megvalósítását tette lehetővé. A későbbi években az FDI érték nagyságrenddel megnőtt. Bár az ország biztonsági kockázata továbbra is igen nagy, a 2008-ban kitört világgazdasági válságot megelőzően a gazdasági növekedés ismételten elérte a 8-10%-ot¹⁴.

Izrael gazdaságának alappilléret az alábbi iparágak adják: fémfeldolgozás, fémmegmunkálás, elektronikai és egészségügyi felszerelések és gépek, vegyipar, valamint szállítási eszközök. Izrael szoftverfejlesztési világhatalomnak számít, valamint gyémántipara is jelentős. Izrael fővárosa, Tel Aviv, elismert technológiai központtá vált az évek során, a világ tíz technológiai viszonylatban legbefolyásosabb városainak egyikévé nőtte ki magát.

5.3.2 Az izraeli sikertörténet¹⁵

5.3.2.1 Bevezetés

Izrael kimagasló gazdasági sikereinek fenntartása nem lett volna lehetséges világviszonylatban is elismert és követendőnek ítélt innovációs programja nélkül. A program több részből épül fel, két alapköve az innovációs célú befektetéseket koordináló Yozma program és az izraeli inkubátorházak rendszere.

Az elmúlt 15 évben Izrael az addig gyakorlatilag nem létező technológia-érzékeny, hosszú távon is nagy gazdasági növekedést produkálni képes vállalatok támogatásával kiemelkedő eredményeket ért el:

- a teljes FDI állomány meghaladja a 75.000.000.000 USD-t;
- a világ harmadik legnagyobb működő-tőke piaca¹⁶;
- több, mint 60 aktív és működő kockázati tőkealap a piacon;
- több, mint 12.000.000.000 USD az alapokban a Yozma program beindítása óta, a befektetett pénzösszeg 95%-a nem izraeli forrásból származik;
- évente 1.800.000.000 USD befektetés az izraeli vállalatokba, a befektetések 44%-át az előbb említett kockázati tőkealapok hajtják végre;
- több, mint 40 stratégiaileg fontos K+F központ, 35-40.000 alkalmazottal;

¹² A béketárgyalások gazdasági hatásai annak ellenére sikeresnek mondhatóak, hogy a palesztin helyzet nem rendeződött, illetve a tárgyalások alatt került meghirdetésre a második intifáda, amely ellen a védekezés több milliárd dollárt emésztett fel

¹³ Hozzávetőlegesen 2795 milliárd forintnak megfelelő összeg (a teljes magyar állami költségvetés 35%-a)

¹⁴ A Financial Times epés megjegyzése szerint: „hiába robbannak bombák, Izrael gazdasága akkor is növekszik”

¹⁵ Az alfejezet Korányi László TéT attasé – Magyarország Izraeli Nagykövetsége – szóbeli tájékoztatóinak és a jelenlegi helyzetet leíró, írásban rendelkezésünkre bocsátott dokumentumok felhasználásával készült

¹⁶ Az eredmény főleg annak tükrében kimagasló, hogy Izrael területe és lakossága meglehetősen csekély

- a NASDAQ¹⁷-on jegyzett vállalatok száma 100 fölé emelkedett;
- a 10, eredetileg létrehozott Yozma-alap mind a mai napig aktívan tevékenykedik a piacon, befektetések értéke meghaladja az 5.000.000.000 USD-t.

Az izraeli siker titka a folyamatos kormányzati-vállalati együttműködésben keresendő. Az izraeli modell tervezésénél a világ leggyorsabb növekedését felmutató Amerikai Egyesült Államokat, ezen belül is a Szilikon-völgyben¹⁸ lejátszódó folyamatokat és az ottani tapasztalatokat vették alapul, és célul egy hasonló ökoszisztéma létrehozását tűzték ki.

Az izraeli fejlődés lehetőségét biztosító fő hajtóerők a következők voltak:

- hatalmas mértékű humán tőkevonás a volt szovjet tagköztársaságokból beáramló képzett munkaerő által;
- erős technológiai nyitottság és meglévő technológiai alapok a honvédelem területén;
- magas minőségű kutatások és egyre inkább teret hódító vállalkozói kedv és gondolkodás.

5.3.2.2 A Yozma Program

Az új innovációs politika előszeleként megkezdett első próbálkozások (Athena program) nem jártak, nem járhattak sikerrel, mert hiányoztak a vállalati aktorok a piacról. Ezért az ottani NKTH-nak megfelelő szervezet (OCS¹⁹) szakértői arra a következtetésre jutottak, hogy a piac megmozdításának és fellendítésének egyetlen reális lehetősége és módszere a legjobb szakemberek Izraelbe csábításában keresendő, így született meg a Yozma program.

A Yozma program egy fejlesztési program volt, amelyet az amerikai SBIC program²⁰ mintájára terveztek meg, a célja a működőképes izraeli kockázati tőkepiac létrehozása volt. A Yozma program keretében létrehoztak 10 kockázati tőkealapot. Az alapok a tervek szerint külön-külön legalább 20.000.000 USD alapösszegeből gazdálkodhattak, amely összeg 40-50%-át az izraeli kormány biztosította az alapok részére. Az OCS a program megvalósításának első időszakában létrehozott egy külön, a 10 „rendes alap” létrejötte után felszámolt, 20.000.000 USD-ből gazdálkodó alapot, amelynek fő feladata a megfelelő befektetők szindikálása és a 10 „valódi alap” beindításának meggyorsítása volt.

Az állami pénz szerepe az alapokban azonban csak azok beindítását szolgálta. Éppen ezért mindegyik, az alaphoz csatlakozó és abban részesedést szerző vállalati befektető (alapot alapjai, magántőke, kockázati tőkealapok, magánbefektetők) call opcióval rendelkezett, az állami befektetési részt 5%-os kamat mellett, az alap első 5 éves zárásáig bármikor megvehették. Ez a call opció később a program egyik fő sikerelemének bizonyult. A Yozma program beindításának hatására és annak segítségével a fő nemzetközi befektetők szinte „egy pillanat” alatt megjelentek az izraeli piacon.

Az izraeliek felismerték, hogy nincs sem megfelelő tudásuk, sem megfelelő tapasztalatuk az alapok menedzseléséhez, így külföldi, főleg amerikai befektetőket vontak be a kockázati

¹⁷ National Association of Securities Dealers Automated Quotations, Amerika elektronikus tőzsdéje (forgalma már meghaladja a New Yorki Tőzsdéét). Leginkább a gyorsan növekvő vállalatok (IT, Biokémia, stb.) papírjaival kereskednek. Indexe: NASDAQ composite.

¹⁸ A Szilikon-völgy a San Francisco Bay Area déli részén elhelyezkedő terület, amely az itt eredetileg szilikon alapanyagú chipeket gyártó vállalatokról kapta nevét, manapság viszont a high-tech szektor akronimájaként ismert kifejezés.

¹⁹ OCS: Office of the Chief Scientist

²⁰ SBIC: Small Business Investment Company

tőkealapokba, akiket az előbb említett call opció mellett adó- és egyéb kedvezményekkel próbáltak az országba vonzani.

A Yozma program sikere ma már történelmi siker, követendő példa. A Yozma keretében létrejött alapok több, mint 5.000.000.000 USD befektetést koordinálnak, Izrael kockázati tőkepiacánál csak az USA kockázati tőkepiaca nagyobb. Relatív számokban mérve azonban Izrael sikere nagyobb, ugyanis a gazdaság méreteihez viszonyítva az izraeli kockázati tőkepiac jóval kiterjedtebb, mint az Amerikai Egyesült Államoké.

5.3.2.3 Exit stratégiák (Exit Channel)

A Yozma programból finanszírozott innovatív vállalatok az első naptól fogva nehézségekkel kerültek szembe: tekintettel arra, hogy Izrael helyzete meglehetősen izolált az „arab tengerben”, és a helyi piac kicsi, a vállalatok kénytelenek voltak rögtön globális szemléletet felvenni, ez viszont azonnali nemzetközi partnerkeresést tett szükségessé.

Tekintettel arra, hogy a Yozma alapokban a nemzetközi befektetők aránya nagy volt²¹, a partnerkeresés nem ütközött nehézségekbe. A legfőbb partnernek az USA-beli vállalatok bizonyultak, de az utóbbi években az európai, illetve távol-keleti partnerek száma is jelentősen nőtt. Ugyanakkor a jellemző megosztási stratégia a következő: a sales és marketing tevékenységeket az USA-ban működteti egy vállalat, míg a K+F tevékenységek végzése Izraelre koncentrálódik.

Az izraeli kormány az utóbbi években szinte mindent megtett a nemzetközi vállalatok, és azon belül is a high-tech iparágak K+F tevékenységének Izraelbe vonzására: a befektetőknek multinacionális fejlesztési alapok, egyedi adó-megállapodások, speciális kormányzati támogatások és hitelek állnak rendelkezésre²².

2007 nyarán 44-re emelkedett a globális, transz/multinacionális vállalat által üzemeltetett stratégiailag fontos K+F központok száma Izraelben. Ezen projektek mintegy 85%-a egyesülések és felvásárlások (M&A²³) útján keletkezett, míg a fennmaradó 15% zöldmezős beruházás keretében valósult meg²⁴. M&A beruházások útján eddig mintegy 30.000.000.000 USD beruházás érkezett Izraelbe.

Az izraeli exit stratégia sikere két tényezőre vezethető vissza:

- veleszületett globális hozzáállás – az izraeli K+F vállalatok már eleve globális céllal kerülnek létrehozásra, a Yozma alapok segítségével létrehozott vállalatoknak nem okoz nehézséget a nemzetközi terjeszkedés vagy relokáció, ezen túl pedig az izraeli vállalkozások nem kockázatkerülők, a globális működés során pedig a kritikus tömeg és a márkateremtés elvét vallják és követik;

²¹ Az izraeli kormány a program meghirdetésekor már számolt a megfelelő exit stratégia szükségességével, és többek között ez is nagy mértékben hozzájárult a Yozma alapok nagyfokú multi/transznacionalizáltságához.

²² Hasonló rendszer bevezetésével hazánk is próbálkozott az egyedi kormánydöntéssel odaítélt támogatások rendszerében (három eleme a direkt támogatás, az adókedvezmény és az oktatási támogatás), itt viszont szinte bármilyen tevékenységre lehetett támogatást kapni, a projekt mérete volt a döntő (először 50.000.000 EUR majd bizonyos tevékenységek esetében 10.000.000 EUR), azonban a projekt valódi tartalma nem volt meghatározó, így az alacsony hozzáadott értékkel rendelkező „megaberuházások” is relatíve nagy támogatási intenzitást értek el, ezen belül is kiemelkedően magas volt a direkt támogatások aránya (pl. Electrolux, Hankook). Az EKD rendszer további alapvető hibája volt, hogy versenyezni próbáltunk a szomszédos országokkal, amelynek eredményeképpen a befekteteni kívánó vállalatok felesleges licitre kényszerítették a beruházásért versengő országokat, ezzel eltorzítva a támogatási piacot.

²³ M&A: Mergers and Acquisitions, azaz egyesülések és felvásárlások

²⁴ Hazánkban ez az arány éppenséggel fordított, a zöldmezős beruházások dominanciája figyelhető meg, sőt beruházás-ösztönzési stratégia szintjén is a zöldmezős beruházások támogatás prioritizált, míg a barnamezős beruházások támogatottsága nem jellemző, a felvásárlásoké pedig szinte egyáltalán nem.

- folyamatos kormányzati támogatás – egyrészt a kormány folyamatosan megújuló beruházás-ösztönzési eszközök bevetésével határozottan támogatja a külföldi vállalatok Izraelbe települését, másrészt pedig a már megvalósult beruházások supportja is megfelelő.

5.3.2.4 Az izraeli inkubációs modell

A Yozma program beindítását követően Izrael felismerte, hogy a kockázati tőkepiac megfelelő működése érdekében inkubátorház-hálózatot kell üzemeltetnie. Az első ilyen rendszer – sok más országhoz hasonlóan – egy államilag finanszírozott és államilag fenntartott inkubátor-rendszer volt. Az üzemeltetők nyilvánvaló hiányosságokkal küszködtek, a globális gazdasági folyamatokra sajnos nem volt rálátásuk. Az inkubált vállalatok száma nőtt, de az inkubált vállalatok eredményessége nem javult, a rendszer tehát nem érte el célját.

2003-ban az OCS alapos átalakításon ment át, amelynek lényege abban foglalható össze, hogy az állam kivonulásával a kockázati tőkevállalatok átvették az irányítást a rendszer felett. A megújulás az alábbi vonalak, alapelvek mentén zajlott:

- privatizáció
- kompetencia
- networking
- szigorú kiválasztás
- haszonfaktor

A **privatizáció** keretében az addig állami tulajdonban lévő inkubátorok nagy része (24 inkubátorból 23) közvetlenül a kockázati tőkevállalatok irányítása alá került. Az inkubátorházak így jobban tudnak a sérülékeny kisvállalatokra koncentrálni, illetve a magvető tőke is jobban utat talál. Az üzemeltetésbe a tudományos élet szereplőit is bevonják, ezzel együtt nagyrészt a kockázati tőkevállalatok, illetve továbbra is az állam képviselői üzemeltetik az inkubátorok rendszerét.

A **kompetencia** szempontjából a fő átalakítás abban nyilvánult meg, hogy az üzemeltetésbe immáron olyan szakértőket is bevonnak, akik sorozatos befektetői és/vagy nemzetközi tapasztalattal rendelkeznek. Az üzemeltetők tulajdont szerezhetnek mind az inkubátorházban, mind az inkubált vállalatokban. Az utóbbira többek között azért is szükség van, mert az inkubátorházba költöző kisvállalat menedzsmentjét az inkubátorház adja.

Izrael sikerrel járt az inkubációs hálózat high-tech ökoszisztémába **kapcsolásának** területén is. A tudományos élet képviselőinek aktív helye van az inkubátorházak működésében, sok esetben az inkubátorházak részvényesei között is megtalálhatóak az egyetemek. A kimondottan egyetemi tudásbázisra épülő inkubált vállalatokban az egyetemek akár 10-15%-os részesedést is szerezhetnek, ezzel is növelvén érdekeltységüket az inkubátor rendszer fenntartásában. Az egyetemek mellett a multinacionális vállalatok általi tudásinjekció is jelentős az izraeli inkubációs rendszer fenntartásában.

A **szigorú kiválasztást** leginkább a sikerrel inkubálásra pályázó vállalkozások arányával lehet kifejezni, ez az arány jelen pillanatban 3-5% között mozog. A kiválasztási kritériumok egyértelműen a kockázati tőkevállalatokat részesítik előnyben. A jelenleg működő 23 inkubátorházban 240 vállalat található, tehát az átlagos inkubált vállalat/inkubátorház arány 10. A menedzserek átlagos száma inkubátorházanként 3, így egy menedzserre átlagosan 3-4 vállalat jut. Az inkubátorházak kevés hangsúlyt fektetnek az infrastruktúrára, többnyire nem ingatlan építéssel vagy vásárlással

kezdik/kezdtek el működésüket. A legfontosabb a műszer és labor infrastruktúra megléte, így általában ipari parkokban vagy egyetemek közelében működnek.

Az inkubátorok szigorú szűrési mechanizmussal válogatják ki a jelentkező inkubálandó cégeket. Általában azt preferálják, ha még jogilag nem alakultak meg a cégek, a már működő és egyéb tevékenységet is ellátó vállalkozások pedig teljesen ki vannak zárva. Első körben az inkubátorok az ötletet vizsgálják meg, ennek nemzetközi piacon értékesíthetőnek kell lennie, ezt követi igen nagy hangsúllyal az emberi tényező, amely esetében a saját alkalmazott kiválasztásához hasonló mélységekig vizsgálják meg az ötletgazdát. Tekintettel arra, hogy az inkubált cég első számú vezetője általában az ötletgazda személyétől eltérő fontos szempont, hogy ezt az induláskor elfogadják. A tulajdonosi struktúra vonatkozásában Izraelben az állam nem vállal szerepet, általában az inkubátor társaság tulajdonosai és szakértők vállalnak tulajdonosi részesedést induláskor az inkubált cégekben.

Az OCS által biztosított állami támogatás lehívására nem a cégek, hanem az inkubátorok jogosultak az általuk kiválasztott cégeknek nyújtandó szolgáltatások fedezésére. A támogatás megítélése előtt az OCS saját szempontrendszer szerint újra megszűri az egyes inkubátorokban lévő cégeket, amely esetben az érdekek nem mindig egyeznek. Negatív döntés esetén az inkubátor megtarthatja a céget, ellenben állami támogatást nem kap. Az állami támogatás mértéke 85% amelyet nemcsak inkubációs szolgáltatásokra, hanem kutatásra is felhasználhatnak.

Az inkubált cégek kiválasztása, valamint az állami támogatások lehívása után kerülnek kialakításra a cégstruktúrák. A tulajdonosi szerkezetben általában 30-45%-ban van jelen az inkubátor, 45-60%-ban az ötletgazda és a fennmaradó rész a fontos alkalmazottaknak, mint például az ügyvezető - teszik félre opció formájában.

Az izraeli rendszer sajátossága a **haszonfaktor**. Az OCS-től kapott támogatás nem biotechnológiai területen általában 400-650.000 USD és két évig használhatják fel. Ezt a támogatást kiegészíti a kockázati tőkealap közel 100-250.000 USD nagyságú további támogatással. Az OCS finanszírozáshoz felhasznált biztosítékra a kockázati tőkealapoknak call opciójuk van, amelyet bármikor felhasználhatnak, ezzel is növelvén részesedésüket az inkubált vállalatban. Ezzel az izraeli inkubációs rendszer megvalósítja a máshol lehetetlennek tűnő korai felvásárlási és haszonszerzési lehetőséget a kockázati tőkealapok és az inkubált kisvállalat részére is, miközben az állam befektetése 100%-ban megtérül.

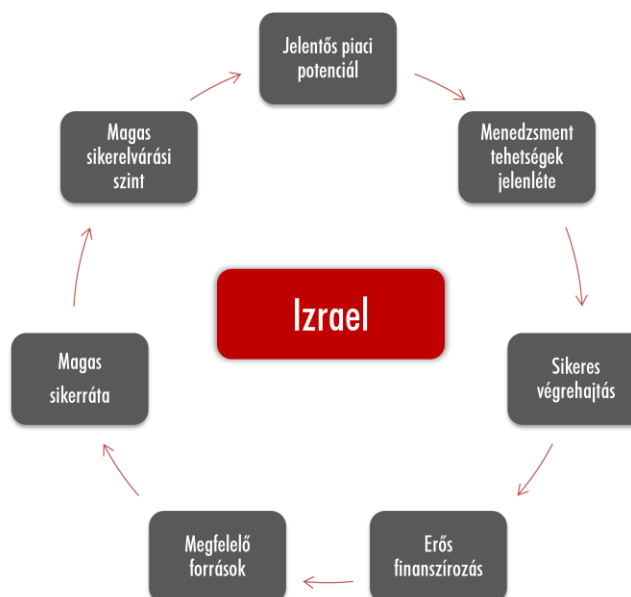
Az izraeli rendszert a világon egyik legjobban működő inkubációs rendszerként tartják nyilván.

5.3.2.5 Az izraeli rendszer főbb mutatószámai

Mutató	Érték
Inkubátorok száma	23
Évente megjelenő, magas növekedési potenciállal rendelkező start-up vállalkozások száma	500
Az inkubációs rendszerben jelen lévő vállalkozások száma	230
Egy inkubátor menedzserre jutó vállalatok száma	3-4
Bekerülési ráta	3-5%
Túlélési ráta	40-50% ²⁵
Kockázati tőkealapok jelenléte	a rendszer részei tulajdonosok
Egyetemi jelenlét	a rendszer részei tulajdonosok
Vállalati jelenlét	magas, aktív networking
Tulajdonszerzés	maximum 5% szabályozott
Jellemző menedzser profil	sorozatos befektető kockázati tőkealapok
Kormányzati befektetések évente	25.000.000 USD

5.3.3 Következtetések, összefoglalás

Az izraeli modell lényegét az alábbi ábra foglalja legjobban össze:



²⁵ A túlélési ráta mutatja, hogy nem csak feltétlenül „biztonságos” vállalkozások kapják meg a támogatásokat, ezzel a hozzáállással viszont nem zárják ki a kockázatosabb, ellenben nagyobb nyereséggel kecsegtető start-up vállalkozásokat. A kockázatkerülésre épülő magyar rendszer az izraeli rendszernek pontosan az ellentéte.

Az izraeli modell főbb tanulságait hazánkra nézve az alábbiakban lehet összefoglalni:

- a kockázatkerülő magatartás egyértelműen a támogatási rendszer kárát szolgálja, ugyanis kiesnek a rendszerből azok a vállalkozások, amelyek bár nagyobb kockázat árán, de nagyságrenddel nagyobb profitot képesek termelni, mint a kevésbé kockázatos vállalkozások;
- az állam rossz tulajdonos, ugyanakkor jelenléte a kockázati tőkealapokban, illetve az inkubátorházakban mégis kívánatos, ugyanis a piaci szempontoktól független indító befektetést az államnak kell végrehajtania;
- a támogatási rendszernek a kockázatvállalás mellett jóval szelektívebbnek kell lennie, ezt pedig a hazai terminológiát használva egyféleképpen lehet megtenni, a pályázásra jogosultak körét bővíteni, a támogatásra elnyerésére jogosultak körét viszont szűkíteni kell, egyedül így biztosított az, hogy a „merítés” megfelelően nagy legyen;
- a támogatási rendszernek a piaci körülményekre kell épülnie, ellenkező esetben a piactól elrugaszkodva olyan vállalkozásokat támogat, amelyek vagy nem érdekesek a támogatásra, hiszen anélkül is megvalósítanák projektjüket;
- a támogatási rendszerbe be kell építeni a hiba és a bukás lehetőségét, máskülönben a ténylegesen nagy profitot generáló vállalkozások nem kapnak támogatást;
- a biztosítéki rendszer teljes átalakításra szorul, egy induló vállalkozás esetében nem várható el a 100%-os vagy annál nagyobb biztosíték, hiszen ezzel ellehetetlenül a vállalkozás és növekedése leáll;
- az állam szerepe leginkább a bürokratikus korlátok lebontásában, mintsem az aktív tulajdonszerzésben keresendő, el kell fogadni, hogy az államnak ki kell vonulnia azokról a területekről, amelyekhez nem ért, nem érthet, át kell adnia a helyét.

5.4 A Finn inkubátor program modell vizsgálata

5.4.1 Finnország bemutatása

Finnország napjainkban a világ egyik legfejlettebb országa, az egy főre jutó GDP szerinti rangsorban a 20. helyet foglalja el, 35.379 USD/fő értékkel, azonban egyéb rangsorokban (életminőség, országszeretet, stb.) előkelőbb helyen található. A finn siker azonban nem egy gyors folyamat eredménye, hanem évtizedes kitartó, körülményes és részletes tervezés, végrehajtás eredménye.



A második világháború előtt Finnország alapvetően szegény, agráralapokra épülő ország volt, jelentős ipari kibocsátás nélkül. Még az 1950-es években is a GDP 40%-a származott termelésből, a szolgáltatások és modern iparágak aránya elhanyagolható volt. A világháborút követően Finnország – ellenben az Egyesült Királysággal és Franciaországgal – az államosítások helyett a magántulajdon szentsége mellett foglalt állást.

Az Európai Közösséghez 1973-ban csatlakozott az ország, ezt követően a közös piacnak köszönhetően a versenyhelyzet élesedett, azonban a jelentős gazdasági növekedés is beindult. Az

ország tudatosan külföldön képeztetett sok szakembert, akik hazatérvén a külföldi példák implementációját segítették elő. A finn fejlődés útja sokban hasonlított a délkelet-ázsiai gazdaságok fejlődéséhez, ugyanis szinte teljes mértékben az exportra épült.

1991-ben a finn gazdaság mély recesszióba esett, a recesszió mértéke elérte az Egyesült Államokban a nagy világgazdasági válság alatt tapasztalt mértékeket. A recessziót a gazdaság túlfűtöttsége, a szovjet piac kiesése, a Nyugat-Európát sújtó kisebb válság és a szovjet barterrendszer megszűnése okozta. A GDP 13%-kal csökkent, a munkanélküliség 20%-ra nőtt. Hitelválság tört ki a nemfizetések miatt, a korábbi exportorientált növekedés ugyanis hitelekre épült, amelyeket a kieső exportbevételek miatt a vállalatok nem tudtak törleszteni. A bankszektor konszolidációja 10 milliárd eurót emésztett fel. A gazdasági válság 1992-ben tetőzött és 1993-ra ért véget.

Finnország, ezt követően – hasonlóan a többi skandináv országhoz – az úgynevezett Északi Modell²⁶ szerint alakította gazdaságát. A modell főbb jellemzői:

- a magántulajdon szentsége mindenek felett,
- a szabad kereskedelem biztosítása,
- a piaci korlátozások lehetőség szerinti teljes eltörlése,
- a pénzügyi korlátozások lehetőség szerinti teljes eltörlése,
- totális privatizáció, még az állami szolgáltatások területén is,
- a munkavállalói jogok biztosítása kollektív szerződésekkel,
- fokozatosan növekvő kiadások az oktatási szektorban,
- a K+F tevékenységek fokozatosan növekvő támogatása.

Az Északi Modell tudatos alkalmazásának – különösen a korlátozások eltörlésének és a K+F kiadások meredek növekedésének köszönhetően – a finn gazdaság a válságot követően fokozatosan megerősödött, és Finnország képes volt a maastrichti kritériumoknak megfelelően, az elsők között, 1999. január 1-én bevezetni az eurót.

A finn gazdaság 1991-1993-as válságot követő fejlődése példaértékű, a korábbi hibákat maximálisan figyelembevevő és javító folyamat, amely folyamat hazánk számára is példaértékű lehet.

5.4.2 Kiinduló állapot

Az 1990-es évek elejének válságát követő újabb finn expanzió nagyrészt a technológia-intenzív iparágakban történt²⁷, azonban az ezredfordulót követően a finn gazdasági vezetők felismerték, hogy a KKV szektor is nagy innovációs potenciállal rendelkezik, amely mindeddig kihasználatlan volt.

A gazdasági elemzések azt mutatták, hogy hiába erősödött meg a finn gazdaság, a potenciál a meglévőnél jóval nagyobb volt. Az elemzők a finn rendszer hibáit az innovációs rendszerben látták, illetve az ország alacsony külföldi tőkevonzásában. A két tényezőt összekapcsolván jutottak arra a következtetésre, hogy a gazdasági növekedés hosszabb távon nem lesz fenntartható, hacsak be nem indul egy olyan program, amely a fent említett problémákat orvosolja.

²⁶ Az Északi Modell Dánia, Finnország, Norvégia és Svédország gazdaságára jellemző, illetve korlátozott mértékben Izlandra is.

²⁷ Pl. Nokia, Stora Enso

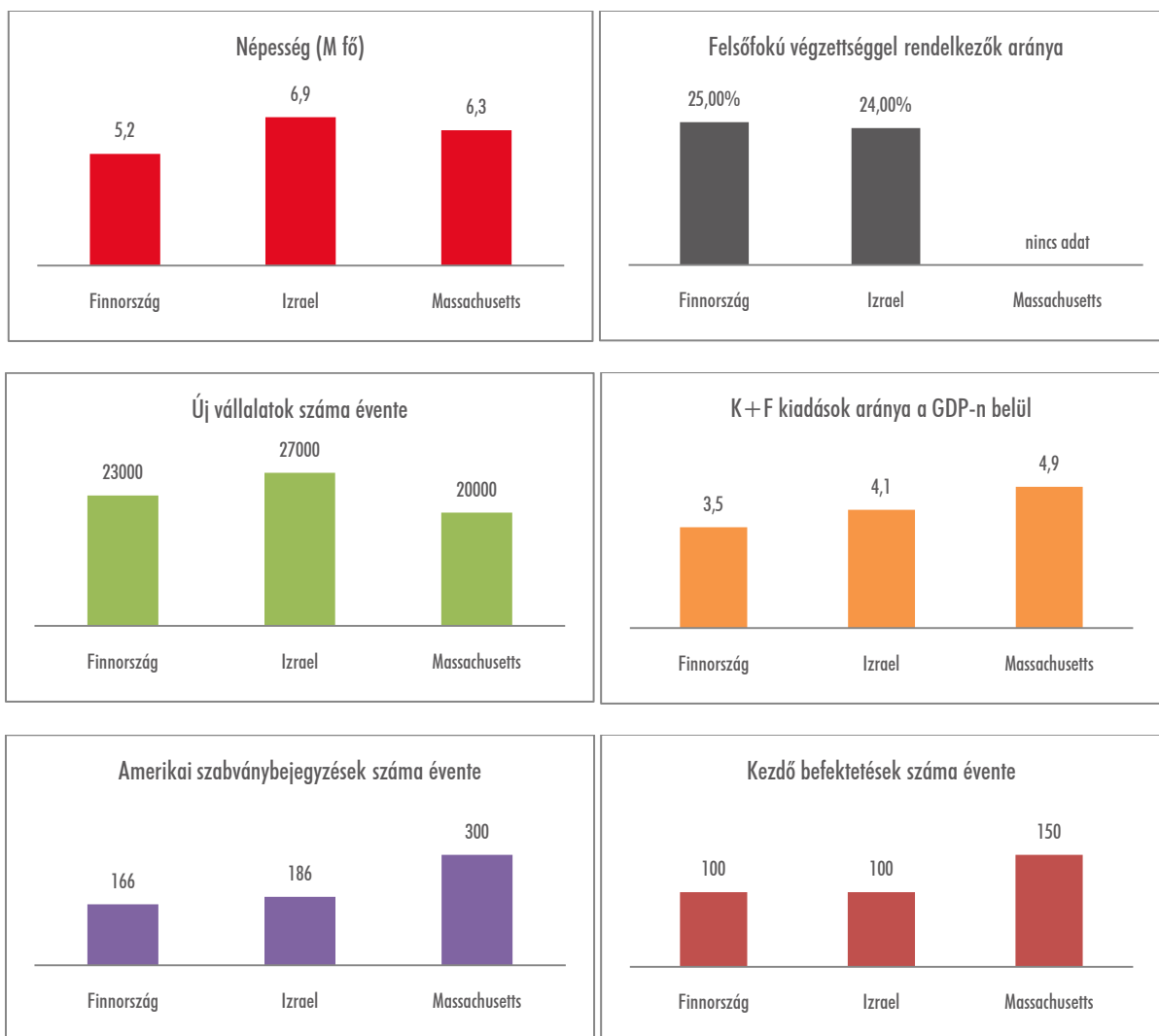
Mindez azért érintette rendkívül érzékenyen az ország vezetőit, mert az ország gazdasága az Északi Modell szerint működött és a modellnek köszönhetően sikerült kilábalni a válságból. A gazdasági vezetők véleménye szerint az országra az alábbiak voltak jellemzőek a felmérés elkészítésének időpontjában:

- magas befektetési arány a K+F szektorban
- versenyképes gazdaság
- a legjobb technológiák alkalmazása
- az innovatív vállalkozások nagy száma.

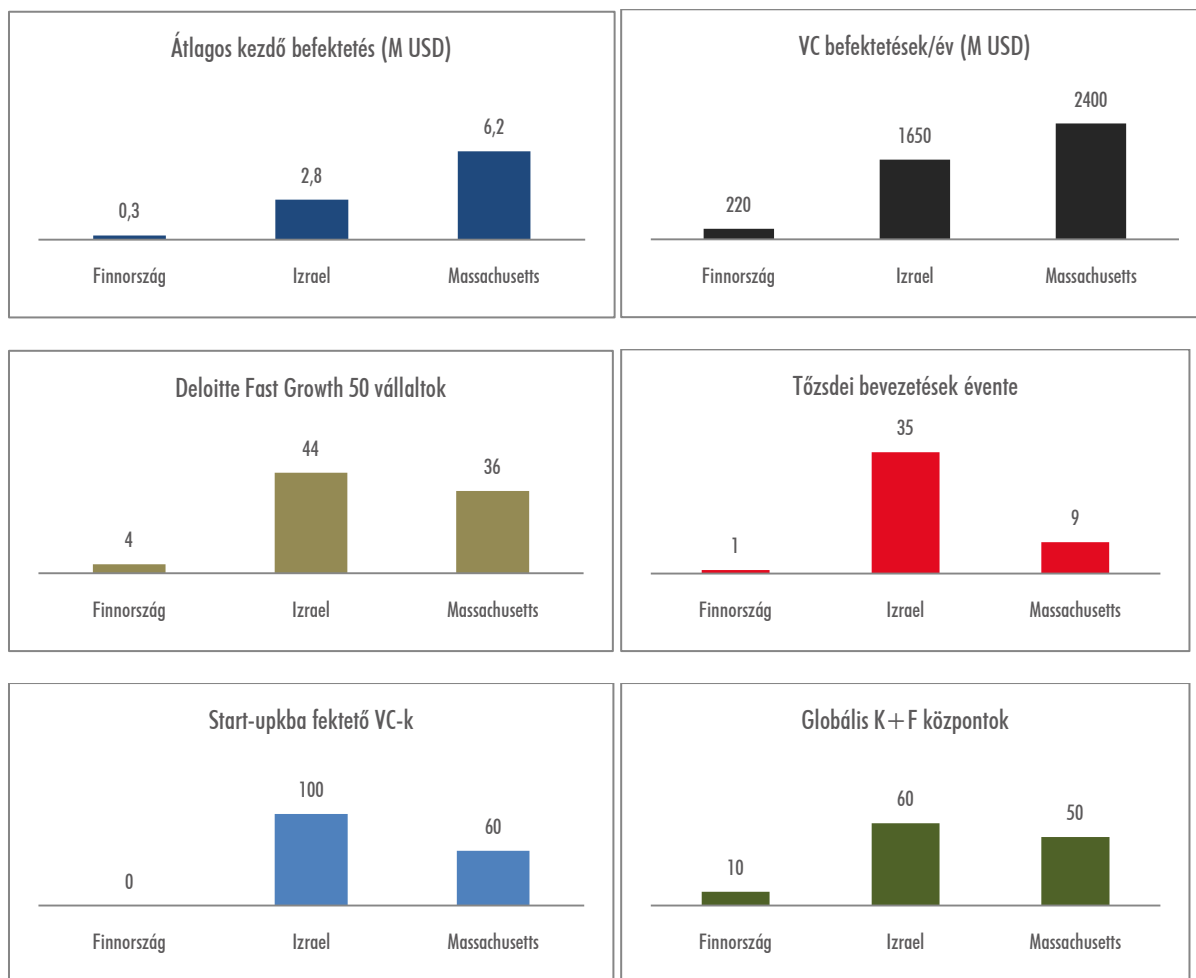
Az elemzések eredményei mindennek tükrében akár sokkolónak is mondhatóak, ugyanis a növekedési potenciál vesztes csökkenését mutatták, illetve az innovációra való vágy szinte teljes hiányát, tovább az ország gazdasági vezetőinek teljes félreinformáltságát, illetve az ebből következő helytelen gazdaságpolitikát.

Az innovatív és új vállalkozások, amelyek a gazdasági növekedés motorjai lehetnek, nem voltak kellő számban jelen az országban, arányuk jóval az Egyesült Államok és Izrael arányai alatt maradtak. Az USA és Izrael modellje közül a finn gazdasági vezetők az izraeli modell mellett tették le voksukat és azt alakították át a finn gazdaságra szabva.

A kiinduló állapot szerint az alábbiak voltak a jellemző gazdasági-társadalmi adatok, összehasonlítva a példaként hozott két gazdasággal:



A fenti adatok még nem mutatnak nagy különbséget a három gazdaság között, azonban az elemzők itt húzták meg az ún. hibavonalat, és a többi mutató tekintetében viszont sajnálatos módon jelentős lemaradás volt tapasztalható a finn gazdaság tekintetében.



A második adatsor már világosan bizonyítja a finn gazdaság egyértelmű lemaradását a versenytársnak és mintának tekintett gazdaságokhoz képest. A kérdésekre, amelyek azt kutatták, hogy miért ekkora a lemaradás, a szakértők az alábbi válaszokat adták helyzetelemzésükben, három csoportba sorolva:

Attitűd
és
kompetencia

1. Nincs szükség győztesekre – alacsony tolerancia a kockázatvállalásra.
2. A start-up támogatási lehetőségek kiválasztásának hiánya, a piaci hiba.
3. Az erőfeszítések arra irányulnak, hogy minél több új vállalat legyen, ez felesleges kormányzati verseny eredményez.
4. A meglévő inkubátorok az alapfeltételeket biztosítják és inkább ingatlanfejlesztés jellegűek.

Dealflow

1. Kevés és ráadásul csökkenő az igazi növekedésre vágyó vállalatok száma.
2. Nincs megfelelő platform a nagy értékű spin-offok és spin-outok menedzselésére.
3. Kevés a kutatóorientált start-upok száma és ezek nagy része is sikertelen.
4. A korszakalkotó ötletek hiánya.

**Források
és
alapok**

1. A korai fázisban lévő technológiák klaszterének nincs globális kompetenciája.
2. A fejlesztési tervek és források túlzottan rövid távúak, lehetetlen 2-3 év alatt látványos sikereket elérni.
3. A globális tapasztalattal rendelkező ismételt befektetések hiánya.
4. Nem létező kockázati tőkepiac, kevés alap, korlátozott ismeretek.
5. Az üzleti angyalok alacsony aktivitása.
6. A tanácsadók hozzáadott értéke csekély.

A fentiekben bemutatott elemzések következtében északi rokonaink arra a következtetésre jutottak, hogy a kockázati tőkealapok működése, az állami szerepvállalás mértéke és a technológiai start-up-ok és spin-off-ok túlélésének esélye nem megfelelő. A rendelkezésre álló eszközök jobb allokációjával és egy megfelelő program, az izraeli Yozma program adaptációjával sokkal jobb eredmény érhető el.

Ugyanakkor a finn elemzők nem kívánták „feltalálni a spanyolviaszt”, és ez hazánk szempontjából is fontos megállapítás, egy már működő program átvétele és a nemzetközi tapasztalatok megfelelő leképezése kevesebb pénzt és energiát követel meg, sikerességének esélyei viszont nagyságrenddel nagyobbak, mint egy újonnan indított, csak hazai megfigyelésekre alapuló modellé.

Az elemzés végétével megszülető programjavaslat a VICTA, azaz Virtual ICT Accelerator, virtuális inkubációs gyorsító nevet kapta a „kereszttségben”. A továbbiakban a program bemutatása képezi elemzésünk tárgyát.

5.4.3 A VICTA program

5.4.3.1 Alapok

A finn elemzők három faktort emeltek ki meghatározó tényezőként a program sikeressége szempontjából.

A közsféra szerepe – az európai gazdaságok (és az izraeli gazdaság is) alapvetően állam által vezérelt, az amerikai gazdaság ezzel ellentétben vállalatok által vezérelt. Az állam által vezérelt gazdaságokban az állam szerepe központi, és leginkább arra kell koncentrálnia egy jól működő innovációs ökoszisztémában, hogy forrásokat biztosítson és elhárítsa az adminisztratív akadályokat. Nem feladata azonban az államnak, hogy kulcsszereplők helyébe lépjen, vagy direkt mód beleavatkozzon a gazdasági folyamatokba.

Az inkubátorok szerepe – alapvető fontosságú az induló vállalkozások szempontjából. Ezért vizsgálni kell kapcsolatukat a kockázati tőkepiaccal, a kutatói közösséggel és a vállalatokkal. Szerepük ezen túl, ahogy a nemzetközi példa (Izrael) is mutatja, katalizáló jellegű.

Az időigény – nincsenek gyors csodák. Nem lehet 2-3 év alatt sikereket várni és egy program sikertelenségét kijelenteni, hosszú távra kell tervezni, minimum 5 évre. Az inkubáció esetén azonban 5-7 év a szükséges időigény. Ez különösen igaz a növekedés gyorsítására irányuló programok esetében.

5.4.3.2 Szükségletek és eszközök

Szükségletek

1. Életképes, nagy növekedést generáló ökoszisztéma.
2. A kockázati tőke multiplikátorhatásának kiaknázása.
3. A források pazarlásának megszüntetése vállalati szinten.
4. A nemzetközi növekedést generáló életképes platform létrehozása.
5. A vállalati közreműködés növelése, a spin-off-ok, spin-out-ok számának növelése.
6. A kutatási projektek gyorsabb átfordítása nagy növekedési potenciájú start-upokba.

Eszközök

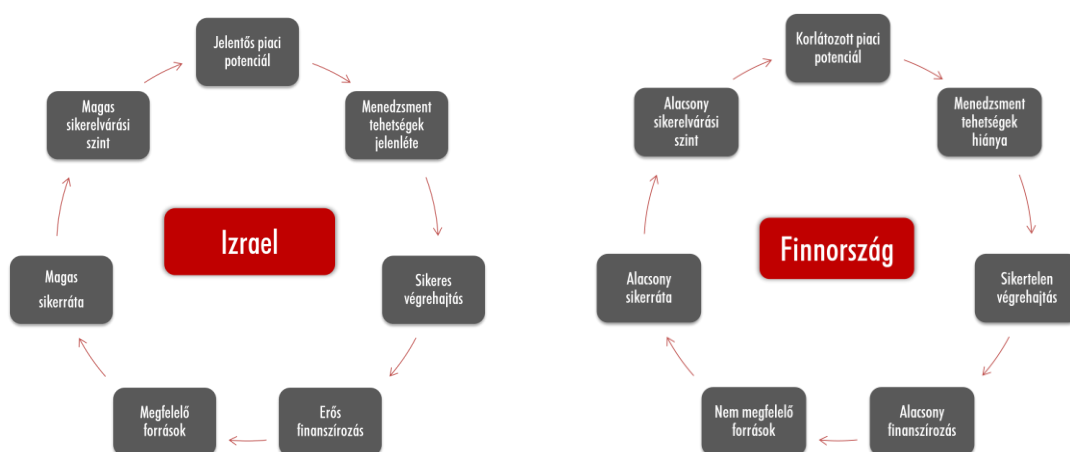
1. Mennyiség helyett minőség irányába történő elmozdulás.
2. A projektalapú fejlesztések helyett hosszabb távon történő gondolkodás.
3. A kereskedelmi szereplők sikerének előteremtése megfelelő struktúrák kialakításával.
4. Nemzetközi tehetségek bevonása a finn start-upok-ba.

5.4.3.3 Az izraeli példa és Finnország

Az alapvető különbség a finn és az izraeli rendszer között az ökoszisztémában keresendő. Míg az izraeliek egy életképes és jól működő rendszert alakítottak ki, amely erős nemzetközi jelenléttel rendelkezik, Finnországban az alapvető sarokkövek is hiányoztak egy ilyen rendszerhez.

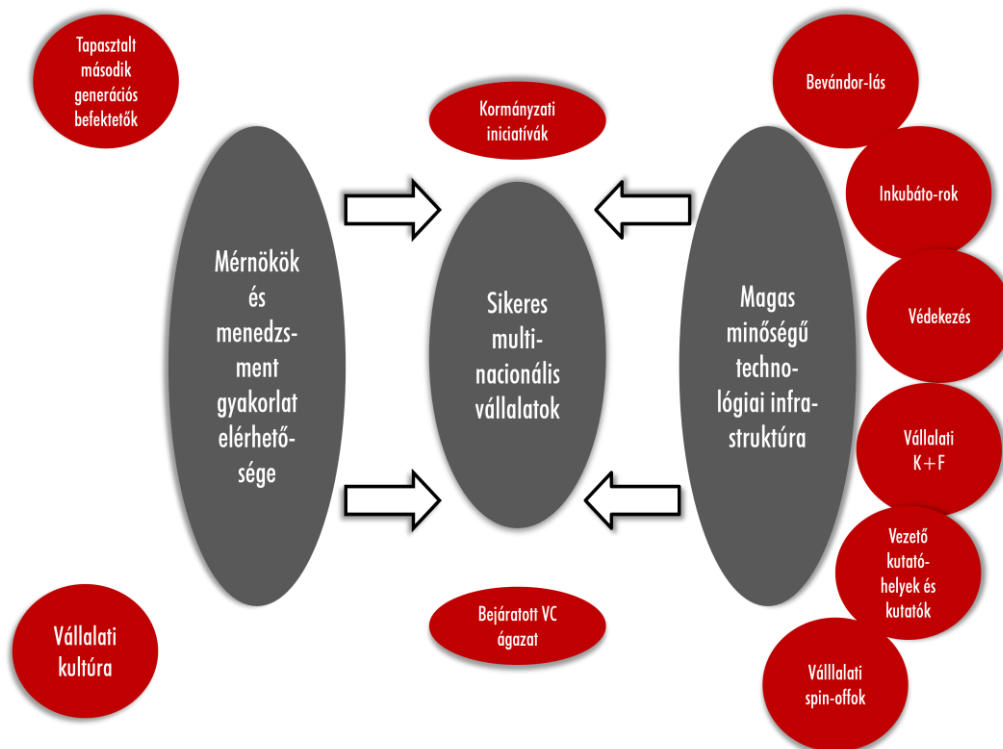
Izraelben a hozzáértés és kompetencia értéke – különösen a sorozatos befektetések esetén – megértésre és alkalmazásra talált. A rendszer a nemzetközi növekedést helyezi előtérbe, a nemzetközi tapasztalatok adaptációja támogatott és megoldott. Mivel a sikerre való törekvés nem jellemző az országra, és hiányzik a sikertörténetekből származó tapasztalat, nehéz a globális aktorokat és az ő kompetenciáikat az országba vonzani.

A fő különbség azonban az állami szféra hozzáállásában keresendő. Finnországban az állam közvetlen és befolyásoló szerepet kívánt vállalni a nagy növekedést generáló ökoszisztémákban, és szinte kizárólag a befektetések ROI²⁸ mutatójának megfelelő alakulásában volt érdekelt, tehát a hangsúly a megtérülésen volt. Ezzel szemben Izraelben a hangsúly a közvetett szerepen van és az állam hozzáállása nem a közvetlen profitra korlátozódik, hanem a vállalati aktorok megfelelő bevonásának elősegítésében működik közre az állam, illetve a megfelelő keretfeltételek biztosításában. A finn „ördögi kört” és az izraeli sikertörténetet szimbolizálja az alábbi séma:



²⁸ ROI: Return on investment, azaz a beruházás profitjának aránya a befektetett összeghez képest

Az izraeli modell és a Yozma program sikerének alapjait, amelyet Finnország is adaptálni kívánt a VICTA programmal, az alábbi ábra szemlélteti



5.4.3.4 Az Egyesült Államok programja és Finnország

A finn elemzők a számos amerikai üzleti fejlesztési modell közül választhattak, azonban az alábbiak az összes modellre jellemző feltételek és Finnországban is adaptálásra kerültek:

- szigorú kiválasztás;
- erős ipari koncentrálttság;
- erős üzleti kompetencia koncentrálttság;
- a kockázati tőkepiac kiemelt jelentősége.

Az Egyesült Államokra alapvetően a hibrid inkubáció jellemző. Az inkubátor állami (tagállami, városi, kerületi önkormányzat vagy területi fejlesztési ügynökség) és vállalati tulajdonban van. Az állam biztosítja az alapfeltételeket, tehát az irodát, a labort, a fejlesztési környezetet. Az inkubátor üzleti alapon működik, az inkubált cégek gazdasági teljesítményére koncentrálnak. A források megfelelő összekapcsolása biztosított, a kockázati tőkepiaccal a kapcsolat kiváló.

Egy másik inkubátortípus a külön alappal működő inkubátor. Itt a kockázati tőkebefektetők létrehozhatnak egy alapot, amelyből az inkubált cégbe meghatározott befektetés történik az inkubátorházba „költözést” követően. Ez az alapbefektetés arra szolgál, hogy megteremtse az alapot a további befektetésekhez, amelyeket az eredeti alappal résztvevő kockázati tőkebefektetők egyike, vagy konzorciuma hajt végre meghatározott idő után.

A harmadik modell az egyetemi alapokra helyezett kereskedelmi inkubátorok modellje. Itt szintén egy külön alappal történik befektetés az inkubált cégbe, amelyet további befektetések követnek,

amennyiben az inkubált cég alapkonceptiója helyesnek bizonyul. Ez a modell az üzleti angyalok segítségére épül, az angyalok a magvető befektetés lezárásában segítenek az inkubált cégnek.

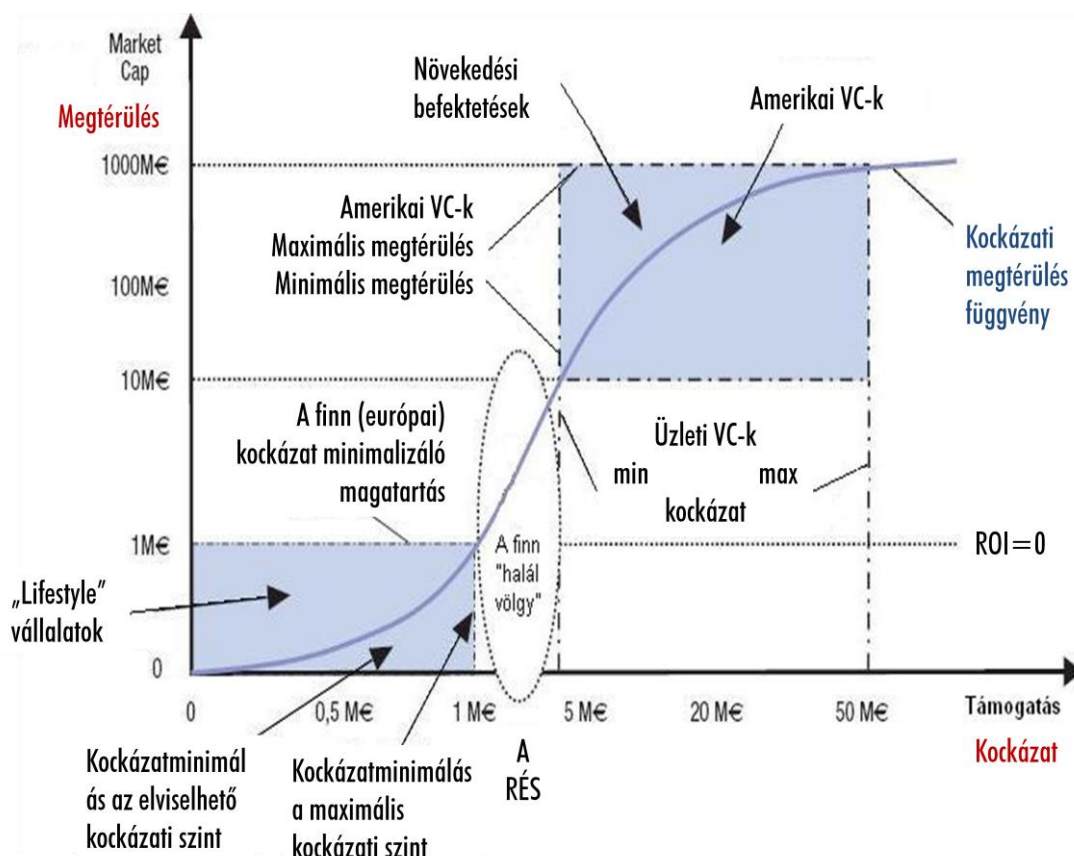
Az összes modell megegyezik abban, hogy csak magas növekedési potenciállal rendelkező cégeket inkubálnak, a kiválasztás rigorózus. Bár az amerikai modellek rendkívül sikeresek, annak európai és finnországi adaptálhatósága sajnos nem lehetséges, ugyanis a korábban említettek értelmében ezek a teljesen liberális piaci környezetre épülnek, ahol az állam háttérszereplő. Európában, ahol az állam prominens gazdasági szerepe tradicionálisnak mondható, a felvázolt három inkubátor-modell közül egyik sem működőképes.

5.4.3.5 Az izraeli és amerikai modellek tanulságainak kivetítése Finnországra

A legkisebb közös többszöröse az összes programnak a növekedésre képes vállalatok, kimondottan KKV-k támogatása. Ez azonban Finnországban – ellenben Izraellel és az USA-val – kockázatkerüléssel párosul (alacsony kockázat – alacsony profit elve²⁹), amely sajnos a kockázatosabb vállalatokat is támogató rendszer működését ellehetetleníti, a növekedést pedig lassítja. A fentiek oda vezetnek, hogy amíg az Egyesült Államokban minimálisan elvárható kockázati szintet állapítanak meg, addig Európában (és Finnországban is) maximálisan tolerálható kockázati szintek vannak. A kockázat limitálásával azonban kizárja a rendszer azokat a vállalatokat is, amelyek valódi növekedést képesek produkálni, igaz, kockázatosabbak.

Az európai rendszer kockázatkerülése sokszor tetten érhető a támogatási kiírásokban és pályázati feltételekben is. A pályázati kiírások túl specifikusak, az azoknak történő megfelelés igen nehézkes, támogató politika helyett inkább korlátozó politika az „öreg kontinens” sajátja. Míg az Egyesült Államokban sok olyan céget támogatnak, amelyről sejtethető, hogy megbukik az üzlete és a támogatás kárba vész, addig Európában csak olyan cégeket támogatnak, akik biztosan megvalósítják projektjüket. A kockázat kizárásával azonban az igazán nagy hasznot hozó projekteket „elijeszti” az európai döntéshozók, és rendszerük – bár a projektek sikerességi rátája nagyobb, mint az amerikai projekteké – mégsem nyereségesebb hosszabb távon. A finn és az európai támogatási rendszerre az jellemző, hogy teljes mértékben figyelmen kívül hagyja a kockázat-megtérülés mátrixból levonható fő tanulságokat.

²⁹ Úgynevezett „lifestyle” vállalkozások támogatása.



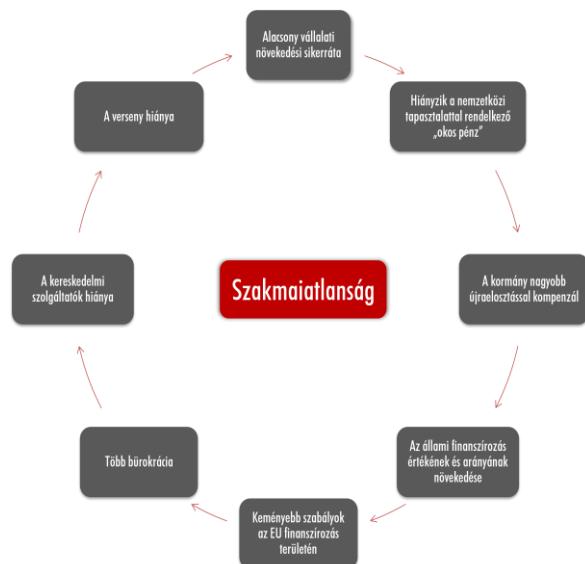
Bár Finnország innovációs rendszerbe történő befektetései hatalmasnak mondhatóak (éves szinten 5 milliárd euró, amelyből 1,5 milliárd euró állami befektetés), ezek a befektetések mégsem hasznosulnak, ugyanis a kedvezményezettek köre nem megfelelő, a támogatások az innovációs eszköztárat fejlesztő rendszerekre, programokra és projektekre koncentrálnak a vállalati kör helyett, tehát input-oldali támogatási rendszer van, míg az output-oldal szinte teljes mértékben el van hanyagolva.

A KKV-k aránya az exporton belül mindössze 20%, amely egyrészt azt mutatja, hogy Finnország hagyományosan jól teljesítő nagyvállalati szektora továbbra is fenntartja a szükséges exportszintet, másrészt viszont azt is jelzi, hogy a finn KKV-k nem növekednek és nem tevékenykednek a nemzetközi piacokon. Bár a környezet a meglévő nagyvállalatok számára megfelelő, a tőkevonzási képesség mégis csekély, új vállalatok nem jelennek meg a piacon.

A finn rendszer oszlopai alapjaiban torzok, a rövid távú finanszírozás, az állami szférából érkező direkt finanszírozás, a nemzetközi tapasztalat és versenyképesség hiánya egy szakmaiatlan ördögi kört keletkeztetett. A finn start-up finanszírozási rendszer túlzottan is önfenntartó és zárt, a szereplők leginkább a saját fejlődésükkel vannak elfoglalva, nem az ügyfelek növekedésével, hatalmas a párhuzamos projektek száma, amelyek nagy bürokráciával és kevés állami segítségnyújtással kombinálódnak, ráadásul nincs is valódi verseny a finanszírozásban, egyedül az állam van jelen piaci szereplőként.

A rendszer célkitűzései is torzok, amennyiben a mennyiséget részesíti előnyben a minőséggel szemben, a kormány azokat a programokat részesíti előnyben, ahol több vállalat kaphat támogatást, ugyanakkor azt senki nem vizsgálja, hogy ezek a támogatások valóban jó helyre kerülnek-e, a lényeg a felmutatható számok nagyságán van.

A finn kockázati tőke alapok helyzete kritikus, a korai fázisú vállalkozások finanszírozásában részt vevő alapok száma kisebb 10-nél, míg az éves befektetések összege 200 millió euró alatt marad. A piaci szereplők hiányát állami szereplők próbálják pótolni, a Finnvera³⁰ és egyéb állami szervek különböző gazdasági társaságai és alvállalkozói versengenek egymással, de ez a verseny alapjaiban véve irreálisnak nyilvánítható, mivel az állam versenyez saját magával egy nonexisztens piacon, nem piaci körülmények mellett.



Ezen túl, Finnországban a korrelációs faktor az állami és kockázati tőkebefektetések közötti mindössze 1 körüli értéket mutat az Izraelben tapasztalható, az inkubációs szektorban észlelhető, kiemelkedően magas 15-ös faktorhoz képest (a teljes faktor 5 Izraelre vetítve). Mit is jelent ez? Izraelben átlagosan minden 1 dollár állami befektetés 5 dollár kockázati tőkebefektetést generál, az inkubációs szektorban ez pedig 15 dollár. Finnországban tehát rendkívül

hatékonytalan a kockázati tőkepiac.

A finn rendszert ezen túl még az alábbi hátrányos tulajdonságok jellemzik: túl lassú fejlődés, a koordináció hiánya, kockázatkerülő magatartás, korlátozott piac- és ügyfélismeret, a megfelelő ötletek kiválasztásának hiánya. A finn rendszer legnagyobb hiányossága mégis az, hogy a globális folyamatokat teljes mértékben figyelmen kívül hagyva került megtervezésre, a kiindulási pont helytelenül a vállalatilag generált fejlődési kultúra és fejlesztési eszközök voltak. Ebből következően ez a kultúra és ezek az eszközök nem Finnország javát szolgálják, és nem a fejlesztendő KKV-kra koncentrálnak, hanem a nagyvállalatok érdekeit és hosszú távú kockázatkerülését szimbolizálják. Ezen túl a meglévő rendszer részleges sikere nem Finnország sikere, hanem a nagyvállalatoké.

Az elemzések végső soron arra jutottak, hogy a finn kockázati tőkepiacot alapjaiban kell megreformálni, be kell pótolni a dotcom robbanás óta keletkezett lemaradást. Le kell győzni az induló vállalkozásokkal kapcsolatos félelmeket, túl kell lépni az alapvetően negatív hozzáálláson és el kell fogadni, hogy a jövő ezen vállalkozások támogatását jelenti. Ezen túl célként jelölték meg a következőket is: új stratégiát kell kidolgozni, világos célokkal, megfelelő menedzsmenttel és követhető exit stratégiával, támogatni kell az egyedi és a rendszert alapjaiban megváltoztató ötleteket, ugyanis ezek biztosítják azt, hogy Finnország sikeresen kitörjön az öngerjesztő negatív folyamatból.

³⁰ Finn állami intézmény, a fejlesztési programok végrehajtásáért felelős Közreműködő Szervezet, magyar megfelelője az ITDH és a MAG Zrt. együttes tevékenységével írható le

5.4.3.6 A szükséges intézkedések

Alapvető változtatások

Az Amerikai Egyesült Államokban és az Izraelben létező modellek áttekintését követően a finn elemzők arra jutottak, hogy az alábbi alapvető változások szükségesek:

1. A finn rendszer állapota riasztó, konkrét tervet kell készíteni, amely megoldja a tornyosuló gondokat.
2. Nincsenek „gyors hatású gyógyszerek”, hosszú távon kell gondolkodni, a gondok is hosszú ideje állnak fenn, nem lehet egy több évtizedes rossz gyakorlatot egy-két év alatt eltüntetni.
3. Mindezzel együtt több olyan komponense is van a létező, rossz rendszernek, amelyet megfelelő átalakítással meg lehet feleltetni egy jobb rendszernek.
4. 5 éves tervet kell készíteni, amely a fő célok elérését deklarálja, ugyanakkor a megvalósítást azonnal el kell kezdeni.
5. Új szabályrendszert kell alkotni az állami finanszírozás részére, a jelenlegi piacilag hibás elgondolásokat és megvalósításokat azonnal be kell szüntetni, ugyanis azok több kárt okoznak, mint hasznot.
6. El kell fogadni a befektetett pénzeszegek indirekt megtérülését, a rendszerből ki kell szűrni a hitelezési rendszerre utaló analógiákat (biztosítékok, folyósítás, stb.)³¹.
7. El kell fogadni azt, hogy nem minden támogatott vállalkozás sikeres, vannak sikertelen kedvezményezettek is. Ez nem a rendszer hibája, hanem természetes gazdasági folyamat.
8. Sokkal több pénzbe kerül a sikertelenség elkerülése, mint a sikeres, ámde kockázatosabb vállalkozások támogatása. Bár az előbbi esetében a sikerráta nagyobb, az utóbbi esetében a sikeres vállalkozások által termelt bevétel nagyságrenddel nagyobb.
9. El kell fogadni, hogy nem minden jónak minősített ötlet tud megvalósulni.
10. El kell fogadni, hogy a bukott vállalkozó az igazi vállalkozó, egy mesterségesen fenntartott „sikerrendszer” alapjaiban véve torz.
11. A kockázati tőkepiacon lévő nem állami szereplők számát növelni kell, ugyanis e nélkül lehetetlen az állami szerepvállalás csökkentése.
12. A direkt állami beavatkozás és finanszírozás helyett a fókusz a nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozásokat támogató hibrid, indirekt struktúrák irányába kell eltolni.
13. Adaptálni kell az izraeli Yozma programot.
14. A kormánynak új – globális hálózatokkal rendelkező nemzetközi befektetőket vonzó – struktúrák bevezetésére kell koncentrálni

³¹ Ez nem csak a finn, hanem a magyar rendszer sajátja is. Ellentétben a finnekkel, mi nem szüntettük meg ezeket az analógiákat, hanem az évek során szofisztikáltuk őket, amelynek a végeredménye egy minden korábbinál szigorúbb és betarthatatlanabb rendszer lett a gazdaságfejlesztés területén.

A főbb javaslatok

Realitásvizsgálat

1. A finn innovációs rendszer alapvetői hibáit ki kell javítani.
2. Nincsenek gyors hatású gyógyszerek.
3. A rendszer alapjait kell megváltoztatni, felszínes javítások nem lehetségesek, ezeknek nincs is értelme.

Időhorizont

(Roadmap)

1. 5 éves terv, amely a jelenlegi kutatásorientált technológiai fejlesztések irányából a piac hajtotta high-tech ökoszisztémák irányába mozdul el.
2. Új struktúrák és új játékosok..
3. Erős és időtálló „építőteglák” alkalmazása.

Megváltoztatandó

alapok

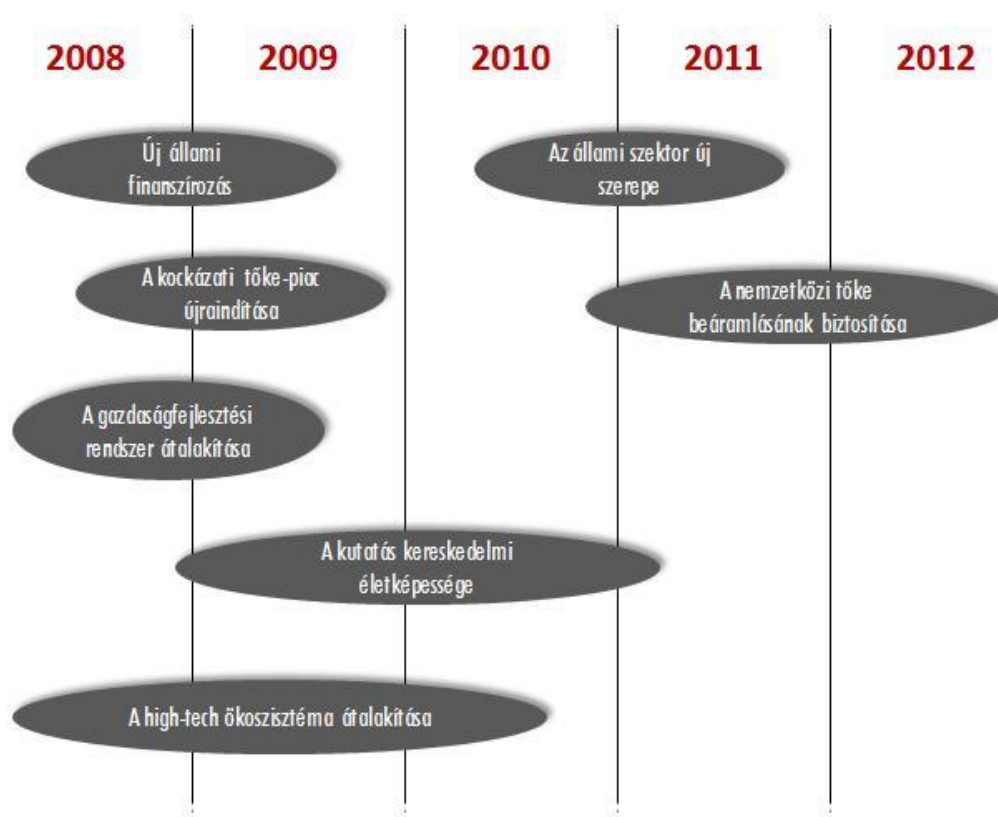
1. Új szabályok az állami finanszírozás részére
2. Indirekt megtérülés
3. Kockázattolerálás
4. A piaci kockázati tőkeszereplők fontossága
5. A gazdaságfejlesztési szolgáltatások fontossága
6. Kiváló minőségű kutatási hálózatok
7. A növekedést előidéző vállalkozói ökoszisztéma támogatása

Az időhorizont (roadmap)

A program sikerének és megvalósításának záloga, hogy az alábbiakban vázolt időhorizont keretein belül kerüljenek meghatározásra és elvégzésre a feladatok:

1. Az állami szereplők új szerepe
 - a direkt állami támogatási rendszer helyett aktív kockázati tőkebefektetők
 - az összes növekedéssel kapcsolatos feladat egy kézbe adása, ezzel a feladatok racionalizálása és a növekedési potenciál növelése
2. A kockázati tőkepiac újraindítása
 - a finn Yozma program beindítása
 - új adókedvezmény-rendszer bevezetése
 - a nemzetközi tőke beáramlásának biztosítása

3. A gazdaságfejlesztési szolgáltatások átalakítása
 - az Incubator 2.0 program alapverziójának megalkotása
 - az Incubator 2.0 program beindításával 4-5 életképes inkubátor létrehozása
4. A kutatás kereskedelmi életképessége
 - egyetemek
 - tudásközpontok
5. A finn korai fázisú rendszer átalakítása, a vezető globális játékosok Finnországba vonzása



5.4.3.7 A tényleges intézkedések

Új szerepek és szabályok az állami finanszírozásban

A gazdaságfejlesztési és növekedési potenciált erősítő feladatok koordinálása egy kézben kell, hogy legyen, a sokszereplős modell nem felel meg a céloknak, működése még a legnagyobb jóindulattal is csak szuboptimálisnak mondható. A fő cél az állami finanszírozás és a piaci igények összeegyeztetése. Bármilyen finanszírozás feltétele kell, hogy legyen az üzleti szereplők bevonása a finanszírozásba.

A TEKES³²-nek keményebb finanszírozási kritériumokat kell támasztania, a jelenlegi finanszírozás nem eléggé szelektív, és nem várja el a tudástranszfert. A fő cél, hogy a növekedési ambíció nélküli lifestyle vállalkozások kikerüljenek a rendszerből, a vállalatoktól fejlettebb döntési kompetencia és menedzsment rendszer kerüljön elvárásra, valamint az, hogy a döntéshozást outsourcing keretében ne a TEKES, hanem a piacot sokkal jobban értő szereplők végezzék el.

Az új finanszírozási modellt, amely szerint egy vállalat 1.000.000 eurót kap 3 éves exit stratégiával megfelelő, azonban a tulajdonosok aktivitását és a gazdasági kompetenciát jobban kell vizsgálni, ebben az Incubator 2.0 program lehet a TEKES segítségére.

A kormányzati oldal a jelenlegi gyakorlattól eltérve inkább a közvetlen támogatásokra kell, hogy koncentráljon, a mostani hitelalapú tőkebefektetési/támogatási rendszer a vállalatokat hátráltatja, azok a további finanszírozásból a korábbi kötelezettségek mérlegrontó hatása miatt sajnos kiesnek, így további fejlődésük nem garantált.

A Yozma program finn változata

Mivel igen nehéz a korai fázisú vállalkozások számára finanszírozást találni, erős és aktív támogatás kell a kormányzati oldal részéről. A kormánynak call opcióval rendelkező befektetési struktúrákat kell kifejlesztenie.

A program keretében 4-5 korai fázisba fektető alap kerül majd létrehozásra, amelyek külön-külön 50-80.000.000 eurós alapösszegeből gazdálkodnak. Az alapokat interkulturális csapatoknak kell irányítaniuk, aki nemcsak a helyi piacokat, hanem a nemzetközi környezetet is jól ismerik. Így lehetővé válik az aktív networking a nemzetközi szereplőkkel, akik a tudásimport mellett fontos tőkeinjekciót is szállíthatnak, valamint hidakat biztosítanak a fejlődő és gyorsan növekvő távolkeleti piacokhoz.

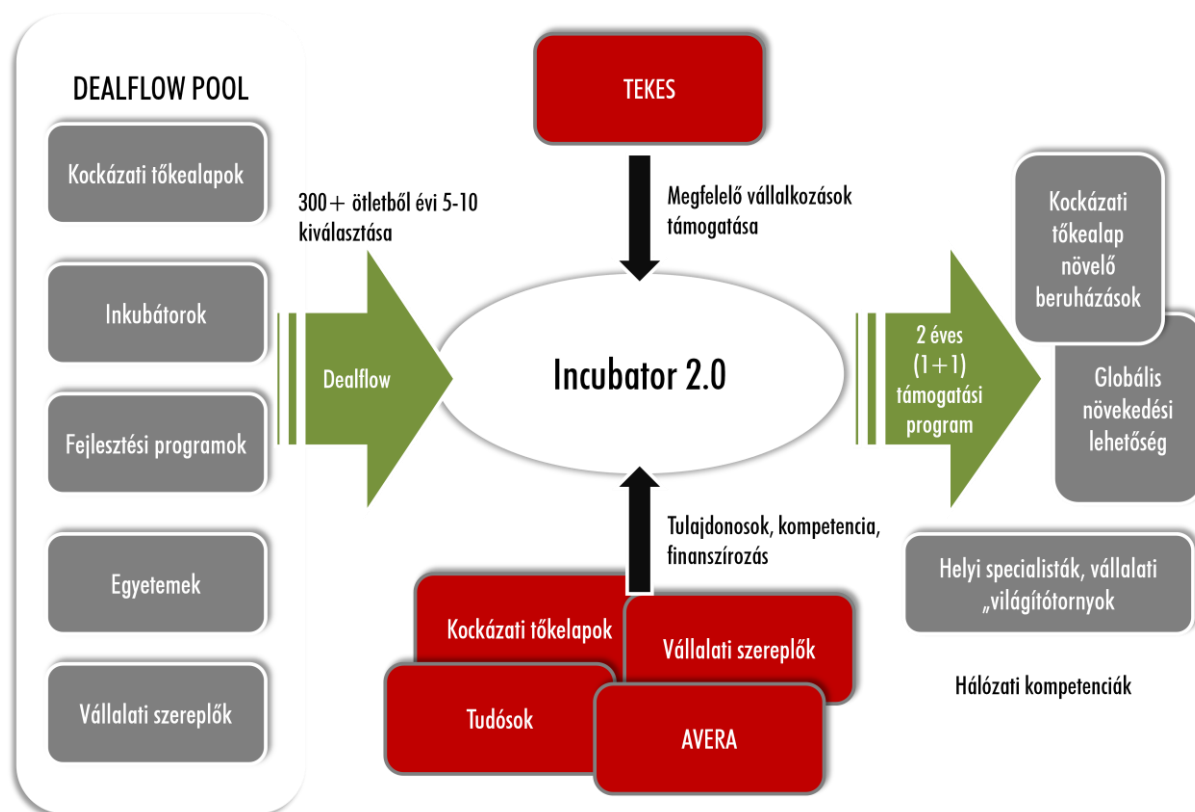
Az alapoknak szűk fókuszú és szigorú kiválasztási kritériumokat kell alkalmazniuk, ugyanis csak ez teszi lehetővé azt, hogy olyan vállalkozások jussanak pénzhez, akik valóban magas növekedési potenciállal rendelkeznek. Az alapbefektetések összege 2-3.000.000 euróban limitálandó, ez ugyanis lehetővé teszi az alapszakasz megfelelő megvalósítását, ugyanakkor lehetőséget biztosít a növekedésre is. Emellett az alapoknak kiterjedt tudásbázist kell biztosítaniuk a korai fázisú vállalkozások számára.

A program bevezetésével egyidejűleg a közvetlen állami támogatásokat, amelyek nélkülözik a piaci szereplők által nyújtott kockázati tőkeinjekciókat, fokozatosan vissza kell szorítani. Az Avera³³ és a Finnvera tevékenysége hátráltatja, sőt sok területen meg is akadályozza a gazdasági alapokon nyugvó kockázati tőkepiac működését. Ebből következően az egyébként növekedési potenciállal rendelkező vállalatok sem képesek a forráshiány és a rossz finanszírozási stratégia miatt a növekedésre. Ezzel együtt az Avera szerepe a bevezetésre kerülő Incubator 2.0 programban rendkívül fontos.

³² Finn Technológiai és Innovációs Finanszírozási Ügynökség

³³ Az Avera a korábban ismertett Finnvera megfelelője, az innováció és a K+F területén működő kormányzati ügynökség

Az Incubator 2.0 program bevezetése



Egy új inkubálási rendszert kellett a TEKES-nek bevezetnie, amelyből az időhorizont szerinti minta-inkubátornak már 2008. márciusában állnia és működnie kellett. Sajnálatos módon a program jelenlegi megvalósításáról még nem rendelkezünk információkkal. A program szerint a kockázati tőkealapok és tőkebefektetők bevonása szükségszerű és elengedhetetlen. Rajtuk kívül még az egyetemeken és egyéb kutatási helyen tevékenykedő tudósok és szakértőket is be kell vonni a projektbe.

Az Incubator 2.0 program a tervezők szerint megoldja az alábbi problémákat:

- a szétszott pénznek nincs tulajdonosa;
- nincs megfelelő vezetési képességgel megáldott menedzsment a támogatottaknál;
- a globális fókusz és hozzáférés hiánya.

Az inkubátor hozzáadott értékkel rendelkező szolgáltatások nyújtására és a korai fázisú vállalatok aktív irányítására kell, hogy szakosodjon. A kereskedelmi szereplők tudását, tapasztalatát és hálózati kapcsolatait vonja össze az állami finanszírozással. Az előbbieken alapított Incubator 2.0 modell előnyei:

- aktív tulajdonosi szerep;
- a menedzsment tapasztalat megkövetelésének eszköze;
- a kockázati tőkealapok növekedési céljának eszköze;
- tudásközpont;
- vállalati együttműködési platform.

Az inkubátorok tulajdonosi szerkezetében mind a kockázati tőkealapoknak, mind az állami tulajdonú Avera-nak meg kell jelennie. Továbbá, meghatározott üzleti szereplőket állami támogatással kell rábírn az inkubátorban történő részvételre. Az optimális felosztás a következő szereplőket tartalmazná: egy finn kockázati tőkealap, egy nemzetközi tőkealap és az Avera. A finn Nemzeti Kutatási Központ és a főbb egyetemek tulajdonosi bekapcsolása is elengedhetetlen.

A TEKES feladata az új programban a korai fázisú vállalatok finanszírozása lenne, egy korai fázisú vállalat indulásakor 400.000 eurót kapna a TEKES-től, közvetlen vissza nem térítendő támogatás formájában, míg 200-400.000 euró tőkeinjekciót kapna az Avera és a kockázati tőkealapok által létrehozott inkubátortól, ahol tevékenységét folytatná.

Az inkubátor megfelelő működése érdekében egy évben maximálisan 10 körüli vállalat támogatása javasolt egy inkubátor számára. Az inkubátorok személyzete vagy sorozatos befektetőkből kell, hogy álljon, vagy kockázati tőkebefektetési múlttal kell rendelkezniük. Menedzserenként maximálisan 3-4 projekt igazgatása ajánlott, a megfelelő fókusz fenntartása érdekében.

Az inkubátornak szakértői segítséget kell nyújtania a kezdő vállalkozás számára, amely így jobban és gyorsabban tud gazdasági növekedést generálni. Mind a három fejlődési fázist át kell fogni a szakértői segítségnek: tehát az üzleti tervezést, a megvalósítást és a menedzsmentet is. Senior menedzsment tagokkal, sales és marketing tapasztalattal rendelkező szakemberekkel, valamint operatív tudással rendelkező szakemberekkel kell segíteni az inkubált vállalkozásokat.

Az inkubált vállalkozásnak egyedinek, a normáktól eltérőnek, szembeötlőnek kell lennie. Az inkubálási fázis a kezdetektől az első nyereséges fázisig tarthat csak, ekkor az inkubált vállalkozás már megáll a saját lábán, és el kell hagynia az inkubátorházat.

Az inkubátorházak működésének finanszírozását az Avera és a kockázati tőkealapok oldja meg, ugyanakkor az inkubált vállalkozásoknak is bizonyos díjakat meg kell fizetni az inkubátorház harmadik fél által nyújtott szolgáltatásainak igénybevétele fejében.

5.4.4 Következtetések, összefoglalás

A globalizáció nyomása alatt egzisztáló gazdaságok megfelelő fennmaradásához és növekedéséhez elengedhetetlen a gyors növekedést generáló vállalkozások létrehozása és támogatása, ugyanis e nélkül:

- nem keletkeznek munkahelyek;
- a külföldi befektetések elmaradnak;
- a sikeres vállalatok száma csökken;
- a nemzetközi tehetségek elkerülik az országot;
- a hosszú távú gazdasági siker lehetetlen és elérhetetlen.

A fenti célok elérése érdekében szakítani kell az old-school állami befektetési és innovációs nevezett, ámde az innovációt és a növekedést igazából hátráltató, sőt megakadályozó technológiákkal, és új, innovatív befektetési technológiákat kell felkutatni és bevezetni.

A világgazdaságban jelen pillanatban két olyan gazdaság van, amelynek innovációs stratégiája és programja egyedülálló és irigylésre méltó: az Amerikai Egyesült Államok és Izrael. Mindkét gazdaság sajátja, hogy az állami szerepvállalás totális átalakításával és a piaci szereplők megfelelő bevonásával fundamentális reformoknak vetette alá gazdaságfejlesztési programjait, ezzel hosszú távú növekedési pályára állítva a gazdaságot. Finnország példászerűen adaptálta és vette át a két program legjobb elemeit.

Ugyanakkor, tekintettel arra, hogy a finn példa még gyerekcipőben jár és a megvalósításról nem rendelkezünk semmilyen konkrét információval, a finn eredmények és ötletek egy az egyben történő átvétele nemcsak azért lenne hibás, mert azok eredményességéről nincs információ, hanem azért is, mert a két gazdaság állapota, felépítése, az állam szerepe és dinamikája nem hasonlítható össze.

A finn példa a fentebb leírt fenntartások figyelembevételével hazánk számára a következő tanulságokat hordozza magában:

- a nagyvállalatok támogatása önmagában nem oldja meg a gazdaság gondjait, hiszen a munkaerő nagy részét a KKV-k foglalkoztatják, a GDP döntő hányadát nem a termelő nagyvállalatok, hanem a szolgáltató vállalatok termelik meg;
- az államnak el kell fogadnia, hogy kockázat nélkül nincs üzlet, és nem lehet minden vállalkozás, amelyet támogatunk, nyereséges, ezzel együtt a nyereségességre kell törekedni, azonban 10 kockázatos és támogatott vállalkozásból, ha 2-3 sikerre viszi programját, akkor az több árbevételt termel és nagyobb adóbevételt és gazdasági növekedést produkál, mint 10 nem kockázatos vállalkozás esetén akár mind a 10 vállalkozás sikere;
- nem a támogatottak körét kell szűkíteni, hanem a projektmenedzsmentet kell javítani, és a kiválasztási rendszert kell szofisztikálni;
- nincs olyan támogatási rendszer, ami egyszerre felel meg minden szereplőnek, ugyanakkor a jelenlegi túlbürokratizált rendszerek továbbvitele nem tanácsos, ugyanis ezek egy szereplőnek sem jók;
- az államnak fel kell hagyni aktív támogatási gyakorlatával, indirekt módon kell a gazdaság fejlődését és növekedését elősegítenie, az állam feladata a keretfeltételek megteremtése, illetve a gazdasági környezet vonzóvá tétele;
- nem szabad félni az új módszerek bevezetésétől, azonban tartózkodni kell a külföldi példák nyakló nélküli adaptációjától, ennek fő oka pedig abban keresendő, hogy hazánk gazdasága erőteljesen elmaradt mind az USA, mind Izrael, mind Finnország gazdaságához képest;
- az államnak és a piaci szereplőknek jobban együtt kell működniük, e nélkül lehetetlen a megfelelő támogatási programok megalkotása;
- az államnak aktív szerepet kell vállalnia a támogatási programok megvalósításában, a szereplők előtt az akadályokat el kell hárítania;
- az államnak aktív szolgáltatóvá kell válnia, alkalmazkodnia kell az új piaci helyzethez.

5.5 A Felső-Ausztriai inkubátor program modell vizsgálata

Hazánk nyugati szomszédja, Ausztria nem rendelkezik egységes, szövetségi szintű innovációs programmal, illetve egységes, szövetségi szintű start-up vállalkozásokat támogató rendszerrel, azonban tartományi szinten (főleg Steiermark és Oberösterreich tartományokban) mintaértékű programok kerültek az elmúlt években megvalósításra.



Ezen programok közül is külön kiemelendő Oberösterreich (Felső-Ausztria) tartomány 2000-ben kezdett programja, amely céljából az akkoriban egyre rosszabb gazdasági helyzetbe sodródó, egykor iparáról híres, Linz központú tartomány gazdasági felemelkedését tűzte ki zászlajára.

A program leszámolt a korábbi évek sikertelen támogatási struktúrájával, amely legtöbbször rövid távú „injekciókkal” próbálta az egyre nehezebb helyzetbe kerülő iparszektor helyzetét javítani, és új platformok kialakításával új alapokra helyezte a tartomány iparpolitikáját. Fontos kiemelni, hogy az új szemlélet befogadó és nem kirekesztő alapokon nyugodott.

1991-ben került létrehozásra a Oberösterreichische Technologie- und Marketinggesellschaft (TMG)³⁴ névre hallgató ernyőszervezet, amely később a program végrehajtásáért volt felelős, valamint kialakításra kerültek a klaszterek, illetve a hálózatok, amelyek a tartomány nettó kibocsátásának és munkaerejének több, mint 90%-át lefedik.

Oberösterreich tartomány többéves tervekre lebontva valósítja meg innovációs programját, amelyből az első terv 2005-ben zárult le, és a második terv jelenleg is zajlik. A tervezés technikája egyedi, rendkívül sok szereplő bevonásával történik, azonban a TMG kiváló szervezési technikájának és tapasztalatának köszönhetően a tervezés rendkívül olajozottan és gyorsan történik.

³⁴ Felső-ausztriai Technológiai és Marketing Társaság – tulajdonosai 56%-ban az OÖ Landesholding GmbH (Felső-Ausztriai Tartományi Holding Kft.), 15%-ban a Felső-Ausztriai Munkaügyi Kamara, 15%-ban a Felső-Ausztriai Gazdasági Kamara, 5%-ban az Osztrák Iparkamara felső-ausztriai kirendeltsége, 5%-ban Linz városa, 2%-ban Steyr városa, 1%-ban a Welsi Gazdasági és Telephely Tanácsadó Kft., 1%-ban az Ennsi Kikötő Kft.

5.5.1 A kiinduló helyzet (1995-1998)

Oberösterreich tartomány Ausztria negyedik legnagyobb területű (11.982 km²) és harmadik legnagyobb lakosságú (1.400.000 fő) tartománya. A tartomány központja Linz, további jelentős városai Wels és Steyr. A tartományt hagyományosan négy részre szokás bontani, ezek a következők: Hausruickviertel, Innviertel, Mühlviertel, Traunviertel. Oberösterreich ipara jelentős, a tartomány Ausztria ipari kibocsátásának és exportjának 25%-át adja, ezzel Bécset is megelőzve az első helyen van.

A tartomány az 1990-es évek végének közeledtével az alábbi nehézséggel kellett, hogy szembenézzon:

- az EU támogatások elmaradásának akut veszélye
- helyi és szövetségi források hiánya
- fejlesztési forráshiány
- lemaradó ipari központok
- infrastruktúrabeli hiányosságokkal rendelkező telephelyek
- innovációs és K+F lemaradás

Az EU támogatásainak rendszerében az AGENDA 2000-et megelőző időszakában, Oberösterreich több jogcímen is jogosult volt (az 1988-ban lefektetett közösségi támogatási politika második³⁵ és harmadik³⁶ célkitűzéséből, illetve az 1993-as módosítást követően az új negyedik célkitűzésből is³⁷) Európai Unió támogatások igénybevételére.



Az AGENDA 2000 azonban megváltoztatta a korábbi rendszert, és ez alapján a hagyományos, vállalkozásokat támogató, „tűzoltó” rendszer nem működhetett tovább, a tartomány az AGENDA 2000-ben meghatározott három célkitűzésből³⁸ csak a második címén volt jogosult közösségi források igénylésére, ugyanis fejlettségi szintje jelentősen meghaladta az AGENDA 2000-ben meghatározott 75%-os küszöbszintet. Az új rendszer már csak az első célkitűzésben támogatja a tűzoltást, a második és harmadik célkitűzés esetében csak komplex programok nyerhetnek el támogatásokat. Mit is jelentett ez Oberösterreich számára? A vállalkozások direkt támogatása

³⁵ A második célkitűzés szerint azon régiók támogatandók, melyek a hagyományos iparágak hanyatlásával küzdenek. Ezek azok a régiók, ahol a támogatást megelőzően munkanélküliség három évig az EU átlagos szintje felett volt, az iparban foglalkoztatottak aránya 1975 óta minden évben az átlag felett vagy az átlag szintjén volt és az ipari tevékenység visszaesése volt tapasztalható. A támogatások az Európai Regionális Fejlesztési Alapból és az Európai Szociális Alapból érkeztek ebben az időszakban.

³⁶ A harmadik célkitűzés a hosszú távú munkanélküliség kezelését helyezte kilátásba.

³⁷ Az új célkitűzés lényege: az iparban és a termelési rendszerekben bekövetkező változásokhoz történő munkaerő-piaci alkalmazkodás elősegítése.

³⁸ Első célkitűzés: azon fejlődésben elmaradt régiók támogatása, amelyek a jövedelem, a foglalkoztatottság, a termelési rendszer, és az infrastruktúra tekintetében a legkomolyabb nehézségekkel néznek szembe. Csak az átlagos fejlettségi szint 75%-át el nem érő régiók vehetik igénybe. Második célkitűzés: a gazdasági és társadalmi szerkezetátalakítás miatt strukturális problémákkal küzdő régiók támogatása, azaz az ipar és a szolgáltatások területén változásokon keresztülmenő régiók, a hanyatló vidéki körzetek, a halászati ágazattól függő válságba jutott területek és a nehézségekkel küzdő városi körzetek. Harmadik célkitűzés: az oktatási, képzési és foglalkoztatási rendszerek alkalmazkodásának és korszerűsítésének támogatása.

lehetetlenné vált, integrált program nem létezett, így az ipari termelés fenntartása is veszélybe került.

Ausztria sajátos, föderális államberendezkedésének (az Osztrák Köztársaság kilenc „tagköztársaság” államszövetségeként üzemel) hozadéka az, hogy a tartományok sok szempontból teljes autonómiát élveznek, gyakorlatilag államként működnek az államban, a legtöbb ügy tartományi szinten kerül elbírálására és elintézésre, a szövetségi kormányzat az államérend letéteményese, és csak a szövetségi szintű programok megvalósításáért felel. Ebből következően az egyes tartományi gondok csak akkor jelentkeznek szövetségi problémaként is, ha ez a teljes országot érintő probléma, a kiindulópont azonban ekkor is az, hogy a tartomány önmaga köteles megoldani a felmerülő problémákat. Így az alapvető állami feladatok ellátására a tartományokhoz



delegált szövetségi pénzforrásokon túl „extra” pénzforrások csak vis maior esetén állnak rendelkezésre. Tehát a vállalkozások támogatása alapvetően tartományi feladat, ahhoz szövetségi forrás a legritkább esetben áll rendelkezésre. Oberösterreich tartomány 1990-es években folytatott támogatási politikája az EU forrásaira épült, azonban ezek a források az előzőekben foglaltak miatt részint megszűntek, részint pedig kimerültek, szövetségi segítségre

pedig nem számíthatott a tartomány, hiszen a kiinduló állapotban még nem jelentkeztek szövetségi szintű gondok, azonban ezek megelőzése feltétlenül fontossá vált.

Oberösterreich hagyományosan Ausztria ipari központja, legjelentősebb iparágai és vállalatai a következők:

- fémmegmunkálás (voestalpine, AMAG)
- gépjárműipar és beszállítók (BMW-Motorenwerk Steyr, KTM, Bombardier-Rotax, Miba, Reformwerke Wels, Rosenbauer)
- vegyipar (Lenzing AG, FACC, DSM, Borealis, Papierfabrik Nettingsdorf, AMI)
- gépipar (Engel, Trumpf Maschinen Austria, Siemens-VAI, Plasser & Theurer)
- élelmiszeripar (Berglandmilch, Brau Union, S. Spitz, Vivatis)

A tartomány vállalataira az 1990-es évek végén a nagyfokú szervezetlenség volt jellemző. Bár léteztek klaszterek és vállalati együttműködések, ezek erőssége nagyfokú volatilitást mutatott a vizsgálat időszakban. A telephelyek fejlesztése és a klasztereken belüli kommunikáció a régiós



átlag alatti volt, és a környezetszennyezés is riasztó méreteket kezdett öltetni. Oberösterreich sajátos helyzete azonban mégis abból adódik, hogy a vállalatok nagy része helyi alapítású és üzemeltetésű. Így válság, vagy rossz gazdasági körülmények esetén sem menekülnek el a tartományból, viszont menedzselésük rendkívüli

energiát emészt fel ilyen szituációkban. A tartományi kormányzatnak és a vállalatok „röghöz kötöttsége” együttesen eredményezték azt, hogy mindkét fél érdekévé vált az 1990-es évek végére az áldatlan állapotok mindkét felet kielégítő megoldása.

Tekintettel arra, hogy Oberösterreich nagyvállalatainak energiáit az 1990-es években az egymással való verseny és a gazdasági fennmaradás kötötte le, a stratégiaileg fontos iparágak (informatika, kommunikáció, üzemanyagipar, mechatronika, gyógyszeripar) kutatás-fejlesztésre és innovációra nem tudtak sem jelentős forrást, sem jelentős munkaerőt elkülöníteni. Kormányzati szinten sem volt teljesen megoldott a K+F és az innováció támogatása, az EU forrásait pedig másra használták fel. A kis- és középvállalatok K+F és innovációs kibocsátása ebből kifolyólag nem volt megfelelő mértékűt. Bár a tartomány a főbb, hagyományos iparágai tekintetében csúcstechnológiát képviselt, ezek az iparágak mégsem a stratégiaileg fontos iparágak egy modern gazdaságban. Az így kialakuló technológiai rés (tech gap) lassan, de biztosan kezdte hatását éreztetni, és megoldása csak tartományi szintű összefogással vált lehetővé.

5.5.2 Az első program: „Strategisches Programm OÖ 2000+”

5.5.2.1 A program főbb jellemzői

Az előzőekben felsorolt négy, a gazdasági növekedést és a technológiai fejlődést hátráltató faktor jelentkezése miatt Oberösterreich tartomány kormányzata 1996-ban hozott döntése alapján 1997-1998 fordulóján kialakításra került, 1998 júniusában pedig beindult az a program, amely képes a hanyatlást megállítani. Emellett új keretbe foglalja a nagy ipari múlttal rendelkező tartomány gazdaságát, fellendíti az innovatív vállalkozásokat, és Oberösterreich-et ismét vonzó befektetési célponttá teszi, a helyi vállalatok számára pedig nagyobb mobilitást és több forrást biztosít.



A program három fő fejlesztési területként a technológiát és a K+F-et, a képzéseket és a telephelymarketinget jelöli meg. A program célja az innováció, a befektetés, a versenyképesség, a munkahelyek számának és végső soron a tartományi bevételek növelése.

A program fő jellemzője, hogy sok esetben nem a fejlesztési források elköltésével próbálja a problémákat megoldani, hanem átszervezéssel, a meglévő erőforrások jobb kihasználásával operálva növeli a hatékonyságot.

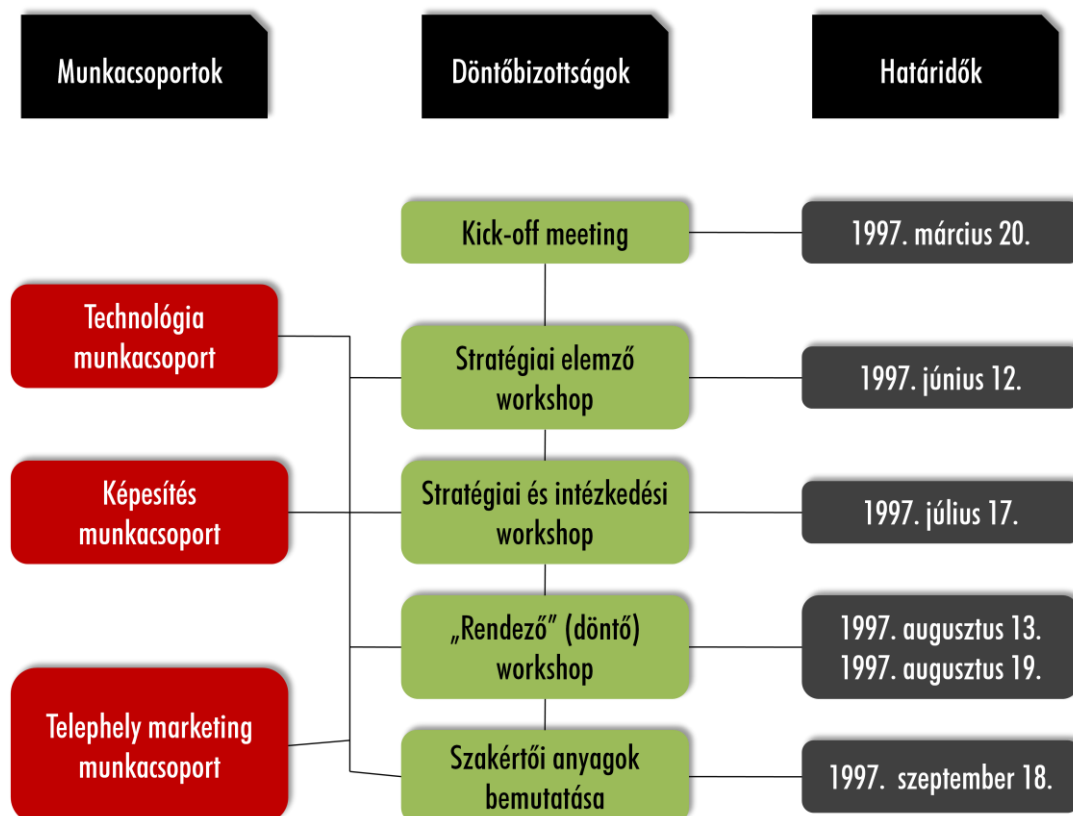
A program egyedi abból a szempontból, hogy nem különálló területekre koncentrálnak, hanem egy entitásként kezelve a teljes gazdasági és oktatási vertikumot, annak egészére kíván hatni, összehangolt, sok területet összefogó, egy időben végrehajtott, nagy változást magában hordozó intézkedéscsomaggal³⁹.

³⁹ Itt kell megjegyezni, hogy Oberösterreich tartomány célja az új programmal semmiféleképpen a támogatások „felelőtlen elszórása” volt, ugyanis az elmúlt évek tapasztalatai mind azt mutatták, hogy ez nem célravezető. Ugyanakkor

A program megvalósítására Oberösterreich tartomány kormányzata összesen 1 milliárd osztrák schillinget bocsátott a TMG rendelkezésére, ez mai árfolyamon kb. 116 millió eurónak, illetve kb. 30 milliárd forintnak felel meg⁴⁰.

5.5.2.2 A tervezés folyamata

Az 1996. októberi döntést és elővizsgálati felmérést követően 1997. március 20-án elindult a tervezési folyamat, amelynek több száz résztvevőjét előre elkészített menetrend szerint koordinálták. A tervezés három munkacsoportban, szigorú határidők megtartásával, öt döntőbizottsági felügyeleti ülés jóváhagyása mellett zajlott, az alábbiak szerint.



a támogatási rendszer reformja elképzelhetetlen egy átfogó reform nélkül, amelyre a tartomány éveket várt és a „halogatás eredményeképpen” a támogatások hatékonysága elhanyagolhatóvá vált az évek során. A program végső soron szolgáltatóvá teszi az államot, a vállalatokat pedig tudatos fogyasztóvá. A kapocs a TMG, amelynek tulajdoni hányada biztosította, hogy egyik oldal felé se mutasson elfogultságot, és független szakértőként tudatosan végrehajtsa az egyébként igen nagy figyelmet és nem kevés kitarást igénylő programot.

⁴⁰ Oberösterreich tartományi hozzájárulásán túl ugyanennyi EU és szövetségi társfinanszírozási forrás is érkezett.

5.5.2.3 A program céljai

A program fő célkitűzése: Oberösterreich, mint a XXI. század európai csúcsrégiója:

1. A technológiai és a tudástransfer erősítése: a tartomány számára ne kihívást, hanem esélyt jelentsen a transzfer;
2. A jövő technológiáinak támogatása: a stratégiaileg fontos iparágakban (informatika, kommunikáció, üzemanyagipar, mechatronika, gyógyszeripar) is induljon be az innováció és a K+F;
3. Innováció a kooperáció segítségével: a K+F területén a vállalati összefogás elkerülhetetlen, különben a tech gap felemészti a tartomány iparát;
4. A humántőke fejlesztése;
5. „Kezdő vállalkozások offenzívája”: deregulációval és a kockázati tőke vonzásával a kezdő innovatív vállalkozások fellendítése;
6. Nagy értékű telephelyi infrastruktúra kiépítése: a vállalati támogatások mellett a tartományi infrastruktúra további fejlesztése (autópályák, repülőterek, stb.);
7. Intézményi reformok megvalósítása: gyors, költséghatékony, alkalmazkodó és ügyfélbarát tartományi szervezetek kialakítása;
8. Exportoffenzíva;
9. A nemzetközi együttműködés erősítése;
10. A gazdaságpolitika „puha faktorainak” figyelembevétele: az életszínvonal fenntartása és emelése, a környezeti és természeti értékek fenntartása, a szociális stabilitás és közbiztonság fenntartása, a közmentálitás pozitívizálása, a világra való nyitottság növelése;
11. Innovatív turizmus;
12. A nyilvánosság elvének erősítése stratégiai fontosságú kérdésekben: pl. az energiaszektor érintő kérdésekben;
13. Stratégiaorientált költségvetési politika mind a vállalatoknál, mind tartományi szinten.

5.5.2.4 A program konkrét intézkedéseinek ismertetése

Főbb megállapítások

A kutatás és a technológiai fejlesztés képezik a gazdaság fejlődésének, az innovációnak az alapját. Az innovációs kibocsátás nagymértékben növelhető a klaszterbe szervezéssel, a javuló kommunikáció és az együttműködés hatása egyértelműen kimutatható. A meglévő klasztereken⁴¹ belüli kapcsolatok nem kielégítőek sok esetben, ezen javítani kell. A meglévő rendszer átláthatatlan, az új technológiák bevezetése nem megfelelő mértékű. A tartományt a „brain drain⁴²” jellemzi, a tartományban dolgozó külföldi tudósok munkája nem ellentételezi az innen

⁴¹ Oberösterreich Ausztriában egyedinek volt mondható a meglévő klaszterek tekintetében. Az 1990-es évek közepén a működő klaszterek száma Ausztriában elenyésző volt. A klasztereken belüli együttműködés sok kívánnivalót hagyott maga után, és a megfelelő kontroll sokszor hiányzott. A program végrehajtásával a TMG vált a klasztermenedzseré, ezzel biztosítva a klaszter működőképességét.

⁴² Magyarul: agyleszívás. A kutatók nagy számban történő elvándorlására utaló fogalom.

elvándorló tudósok kieső munkáját, számuk pedig kevés. Az egyetemi szférán kívüli K+F rendszert autoriter, egyszemélyi döntések jellemzik, koordináció nélkül.

Fejlesztési területek

1. tudatos képzési tervek
2. iparági szakiskolák
3. foglalkozásorientált továbbképzés
4. infrastruktúra kiépítése
5. ingatlanfejlesztések
6. eljárások egyszerűsítése
7. gazdaságfejlesztés
8. turizmusfejlesztés
9. befektetői marketing

Intézkedések

Technológia	Képesítés	Telephelymarketing
kompetenciaközpontok létrehozása a szoftver, alapanyag, könnyűfémipari, vegyipari, környezetvédelmi, mechatronika, automatizálás területén a linzi egyetem aktív bevonásával	az élethosszig tartó tanulás (LLL ⁴³) fontosságának reklámozása mind a munkaadók, mind a munkavállalók körében, az LLL bevezetése az elvet nem alkalmazó vállalatokhoz	az ÖÖ Infrastruktúrafonds /Bauland GmbH ⁴⁴ létrehozása, hogy az infrastruktúrafejlesztési projektek támogatása és gyorsítása egy kézben legyen, és hogy aktív alappolitikával legyen alátámasztva az ingatlanok fejlesztése és értékesítése a tartományban
technológiai, design és új média clearinghouse létrehozása	a személyes támogatás növelése, a megszerzett képesítések értékének növelése	több éves infrastruktúrafejlesztési program megalkotása
logisztikai intézet létrehozása	vezetési ismeretek oktatása	minden évben telephely-javítási keretprogram megalkotása és végrehajtása
a klasztereken belüli kommunikáció erősítése	növelése, új képzési szakok bevezetése az ipari szakiskolákban	tartományi szintű telekommunikációs program megalkotása a telekom fejlesztések segítése érdekében
a klaszterek egységesítése, unifikált eljárási modellek bevezetése (menedzsment)	kooperáció a külföldi iskolákkal, a csereprogramok megerősítése és kiterjesztése	iparterületeket érintő telephely-rendezési terv megalkotása
a nemzetközi viszonylatban is elmaradott szolgáltatási ágazat fejlesztése a klaszterrendszeren belül	a welsi, hagenbergi és steyeri meglévő szakiskolák 1.000 fős kapacitásának 2.000 főre történő	a „törvények, tapasztalat” munkacsoport létrehozása, a könnyebb ügyintézés
alapkutatások támogatásának kiterjesztése, különös tekintettel a KKV-kra	a nyelvismeret növelése a lakosság körében	exporttámogatás nyújtása az exportkooperációs vállalatcsoportok részére

⁴³ Life Long Learning

⁴⁴ Felső-Ausztriai Infrastruktúratámogató/Építési Kft.

Technológia	Képesítés	Telephelymarketing
innovációs szakértők és asszisztensek képzése a KKV szektor számára	posztgraduális képzések	finanszírozási és támogatási tanácsadás nyújtása – tartományi szinten
technológiai és képzési központok létrehozása		iparág- és klasztercentrikus telephelymarketing
ösztöndíj-program külföldi tudósok számára		ingatlantámogatási rendszer kialakítása az oberösterreichi ingatlantámogatási offenzíva beindításával
„Upper Austrian Research” létrehozása a technológiai transzfer végrehajtására		

A program eredményei

Eredmény	Leírás
„Technológiai milliárdok”	80.800.000 EUR befektetés az oberösterreichi innovációs rendszerek kiépítésébe, a K+F kiadások megkétszereződése 2 év alatt (a tartományi költségvetés 0,48%-áról 1,01 %-ra)
Klaszter-iniciatívák	Nemzetközileg is elismert rendszerben 8 klaszter és hálózatok működtetése, 1.400 partnerrel, amelyek 88%-a KKV
K+F és technológiatranszfer rendszer	50-ről 300 főre nőtt az egyetemi tudóskapacitás, az egyetemek és főiskolák gazdasági integrálódása megvalósult
Szakköziskolai rendszer	Négy szakköziskola létrehozása (Wels, Steyr, Hagenberg, Linz)
Innováció-menedzsment	50 innovációs asszisztens 100 technológiatranszfer projektje
Telephelyfejlesztések	151 projekt, összesen 1 milliárd EUR értékben, 4.764 munkahely teremtése, 24 új ipari park, 267 hektáron
Multiplikátorhatás	222.800.000 EUR Európai Unió és szövetségi társfinanszírozás igénybevétele
Nemzetgazdasági hatás	7.700 munkahely, 1 milliárd EUR adóbevétel, azaz tízszeres megtérülés 5 éven belül

5.5.3 A második program: „Innovatives Oberösterreich 2010”

Az első program sikere, amely a kemény végrehajtási politikában keresendő, megteremtette az alapot a továbblépésre. Jelen értékelés szempontjából a második program nem annyira jelentős, mint az első, korszakalkotó jelentőségű program, így tárgyalása során nem bocsátkozunk olyan részletes leírásba, mint az első program esetében. Ezen túl, a második program még most is végrehajtás alatt áll, így annak eredményei nem ítéltelők meg objektív módon. Mindezen megállapításokkal együtt az Innovatives ÖÖ 2010 program is példaértékűnek mondható.

Az új program 5 kulcsterületet határoz meg, ezek a következők: K+F, képzések, gazdasági hálózatok⁴⁵, Oberösterreich, mint gazdasági-technológiai telephely, EU kapcsolatok felhasználása. Az új program jelszava is más: „A jövőt együtt formáljuk”, illetve „Oberösterreich, Európa vezető innovációs régiója.

Az új program intézkedései sokrétűbbek, mint az első programé, ennek több oka van: egyrészt az első program megteremtette a lehetőséget arra, hogy a „nagy” intézkedések helyett most specializáltabb intézkedések is legyenek a programban. Másrészt sok terület már öngerjesztő fejlődési ciklusba lépett (klaszterek, ipari parkok), így az ezekre költött összeg jóval kisebb, harmadrészt pedig a tartományi vezetés, felbuzdulván az első program – több fórumon és interjúban is váratlanul minősített – sikerén, jóval nagyobb pénzüsszeget irányzott elő a második program megvalósítására. A program intézkedéseinek sokrétűsége miatt jelen értékelésben az intézkedések közül csak néhányat említünk meg.



⁴⁵ A TMG a hálózatokat olyan szektorokban hozta, hozza létre, amelyek klaszterek kialakítására nem alkalmasak. Amíg a klasztereket a termelés, a hálózatokat a szolgáltatás jellemzi, a klaszterek vertikális rendszeréhez képest a hálózatok horizontálisak. A hálózatok szerepe, hogy klasztereken túlnyúló szolgáltatásokkal megteremtsék a kapcsolatot az egyes, egyébként rendkívül eltérő tevékenységet folytató iparágak között, ezzel is növelvén a technológiai párbeszédet és a gazdasági együttműködésben rejlő lehetőségeket.

Terület	Intézkedések
<p>1</p> <p>Forschung & Entwicklung</p> 	<p>F1-3 Life Sciences: a környezetközpontú beruházások kiemelt támogatása, áttérés a hulladékmentes termelésre, illetve hatékonyabb hulladékfeldolgozás</p> <p>F1-5 Logisztikai kompetenciaközpont: az első programmal kialakított klaszterhálózatra épülve, a TMG irányításával, klasztereken átnyúló hálózat kialakításával</p> <p>F2-6 Az egyetemek gazdasági integrálódásának növelése: az új technológiák átvételi idejének csökkentése, a K+F tevékenység hatékonyságának növelése</p> <p>F2-8 A technológiai végzettségűek számának növelése</p>
<p>2</p> <p>Berufliche Qualifikation</p> 	<p>B1-14 Power Girls: a kihasználatlan, technológiai érdeklődésű, fiatal lányok kiemelése, külön képzése</p> <p>B1-15 Technika az általános iskolás korban: a kisgyermekek (6-8 évesek) megismertetése a technológiai kutatások eredményével, a technológiai érdeklődésük számának növelése</p> <p>B2-18 h.Asset: House of Advanced Studies in Science, Engineering and Technology, azaz tudományos, mérnöki és technológiai alkalmazott kutatások háza, az eredmények cseréjére szolgáló intézmény</p>
<p>3</p> <p>Netzwerke</p> 	<p>N1-24 Klaszterstratégia: szolgáltatások továbbfejlesztése, az együttműködés növelése</p> <p>N2-27 A környezetvédelmi hálózat: a több, mint 100 céget foglalkoztató, azonban mindeddig elhanyagolt szektor felvirágoztatása, a technológiai eredmények megosztása, példaértékű szektorális együttműködés megvalósítása</p> <p>N3-28 K+F Coaching: olyan szakértők képzése, akik iparágon túlnyúló tudásukkal elősegítik a több céget, több iparágat vonzó projekteket</p>
<p>4</p> <p>Wirtschafts- und Technologiestandort 00</p> 	<p>W1-30 A gazdaságfejlesztés innovatív eszközei: a már meglévő „egy ablakos” ügyintézés további egyszerűsítése, az internet-alapú kommunikáció bevezetése</p> <p>W2-32 Az oberösterreichi impulzusközpontok kiépítése: az impulzusközpontokban koncentrálódik mindaz a tudás, amelyet a központ hatókörében működő vállalkozások, kutatók „állítanak elő”</p> <p>W3-34 A hagenbergi szoftverpark kiépítése: a kutatás, képzés, vállalkozás triász kombinálásával egyedülálló park létrehozása</p>
<p>5</p> <p>EU- Networking</p> 	<p>E1-40 Személyes kapcsolatok: az EU brüsszeli adminisztrációjával történő minél hatékonyabb kommunikáció a kulcs a program elfogadtatásához és Oberösterreich érdekeinek átviteléhez</p> <p>E2-41 Radarszolgálat, a szomszédos országok EU támogatásainak figyelése: az újonnan csatlakozó országok támogatási programjai lehetőséget jelentenek, nem versenyt!</p> <p>E2-42 A jövő régiói, az újonnan csatlakozott országok: új export és FDI piacok feltérképezése, az új csatlakozók segítése az oberösterreichi tapasztalatok átadásával</p>

5.5.4 Tanulságok

Oberösterreich tartomány elmúlt 10 évben tapasztalt dinamikus gazdasági és társadalmi fejlődése egyértelműen az ismertett programoknak köszönhető. A programok több szempontból is példaértékűek és tanulságaik hazánkban is megszívlelendők:

- a gazdaságfejlesztést egységesen szemlélik, nem egymással konkuráló szervezetek és hivatalok döntenek és versenyeznek, hanem egy ernyőszervezet koordinál
- az innovációs és innovatív beruházások támogatásának sikere egyértelműen nem az egyedi, tűzoltó jellegű programok sikerén áll, hanem a megfelelő koncepción, annak hiányában a legjobb egyedi program is bukásra ítéltetik
- a vállalkozások állapotának segítésének legfontosabb eszköze nem a direkt támogatás, hanem az indirekt keretállapotok javítása, így pénzköltés nélkül, egyszerű reorganizációval is javíthatjuk a vállalkozások helyzetét
- a jelenlegi gazdasági válság Oberösterreich tartomány gazdaságát nem roppantotta meg olyan szinten, mint Ausztria többi tartományáét, vagy hazánk gazdaságát, mert a tartomány gazdasági szereplői együttműködnek, iparági kötöttségektől függetlenül, és együttműködésük a kulcs a túléléshez
- bármilyen fejlesztési program sikeres végrehajtásának záloga a végrehajtó szervezet eltökéltsége, kitartás és következetessége, a TMG működése további konsziderációt érdemel

A felső-ausztriai program jelen értékelés szempontjából a következő fontos tanulságokat hordozza:

- a jövőben meghirdetendő támogatási programok esetében rendkívül fontos a támogatotti kör megfelelő identifikációja, a forrásallokáció megfelelő előkészítése alapvető követelmény
- a célok pontos meghatározása, pontos betartása és a tervezés megfelelő mélysége szintén alapkövetelmény egy sikeres program esetében
- a leendő támogatottak megfelelő orientációja, a tanácsadás elengedhetetlen, különben a nem ismert problémák a későbbiekben gondokat okozhatnak és a támogatási program sikertelenségéhez vezetnek
- bár jelenleg nem cél és nem is lehet cél egy átfogó program megvalósítása, a nem túl távoli jövőben feltétlenül javasolt egy hasonló program megvalósítása a Közép-Magyarországi Régióban, ugyanis a régió ugyanazokkal a gondokkal fog szembesülni, mint Oberösterreich
- az innovatív vállalkozások támogatása fontos, ámde keretkörülményeik javítása még fontosabb, így az adminisztráció jelentős megkönnyítése feltétlenül célja kell legyen jelen konstrukciónak is

5.6 A hazánkban működő inkubátorok jellemzői, tapasztalatai⁴⁶

⁴⁶ Magyar Innovációs Szövetség, INNOSTART Nemzeti Üzleti Innovációs Központ, Vállalkozói Inkubátorok Szövetsége által készített Nemzeti technológiai inkubátor és magvető tőke program c. dokumentum (Budapest, 2005), valamint saját adatgyűjtés alapján.

5.6.1 Helyzetkép

Az első inkubátor intézmények 1991-1993 között jöttek létre, általában a helyi önkormányzatok és a helyi vállalkozásfejlesztési alapítványok segítségével. Az önkormányzatok leggyakrabban ingatlanal járultak hozzá a működéshez: többnyire tartós, ingyenes bérleti lehetőséggel. Több településen volt laktanyákat, vagy korábban pártiskolaként működő ingatlanokat használtak fel erre a célra. Van, amelyiket inkubátorháznak, innovációs központnak, vállalkozói központnak, vállalkozók házának hívják, de mindegyik – a helyi sajátosságok által generált szükségszerűségeknek megfelelően – alapvetően a mikro- és kisvállalkozások számára nyújt szolgáltatásokat. Mára pedig közel 40 inkubátorház működik hazánkban, egyre javuló területi lefedettséggel.

A hazai inkubátorok többsége a non-profit szektorhoz tartozik, a többi fenntartók között költségvetési szerv és gazdasági társaságok szerepelnek. Számos olyan inkubátorház is működik azonban, amelynek nincs önálló jogi státusza. Az egyes inkubátorházak jogi formájának megválasztását az adózási szabályok is befolyásolták, a non-profit szervezetként bejegyzett intézménynek járó kedvezmények miatt. A támogatási források lehívása is befolyásolja a jogi forma megválasztását. Több olyan forrás is van, amelynél profit-orientált szervezet nehezebben jut vissza nem térítendő támogatáshoz.

Az inkubáció tevékenységei szerint az inkubátorok két típusát szokás megkülönböztetni. A mai hazai gyakorlatban az általános inkubátor (amely a végzett tevékenységtől többnyire függetlenül, az induló vagy kezdeti szakaszban lévő vállalkozások számára biztosít működési lehetőséget, nyújt inkubációs szolgáltatást) a leginkább elterjedt. Tehát leggyakrabban az általános vállalkozási feladat ellátását biztosítják, az ingatlan a bérlőknek piaci áron adják, szolgáltatáskínálatukban kevés az innovatív elem. Az ingatlan bérlet lehetőségei adottak, az informatikai hálózat azonban gyakran már csak részleges. Az adatbázis szolgáltatás, az oktatás, tanácsadás, partnerkeresés, pályázatfigyelés, a projekt-menedzsment támogatása lassan terjed. A technológia transzfer segítése ritka, a kutatási szolgáltatás kivételes. Hiányoznak a hálózati jellegű együttműködések és a külföldi kapcsolatrendszerek.

Az inkubátorok nagy része a működését a bérleti díjából fedezi (70-80%), ezért inkubációt – források hiányában – lényegében nem végeznek. Az intézményekhez nem kapcsolódik sem a vállalkozás megindításához szükséges forrás (pre-seed), sem az indulási fázist finanszírozó magvető tőkeforrás. Ami a bérlőket illeti, ezek többsége hagyományos tevékenységet folytató mikro- vagy kisvállalkozás. Mintegy 20%-uk már több mint 5 éve veszi igénybe a szolgáltatásokat, innovációra csak töredékük törekszik.

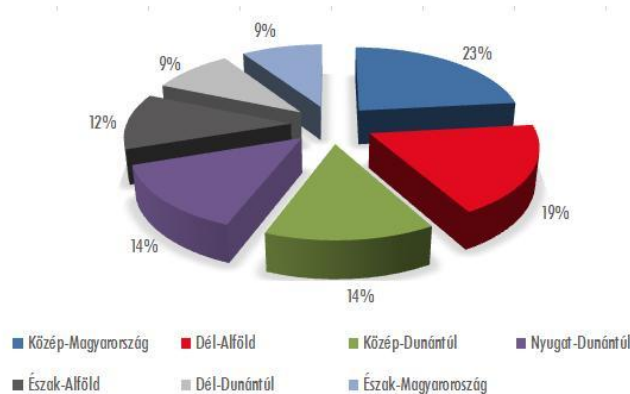
Jelenleg Magyarországon az inkubátorok bevételeinek 10-40%-a származik támogatásból: közvetlenül vagy közvetve állami támogatásból, vagy pedig EU-forrásokból. Számottevő állami támogatásban részesülnek tehát, de ez gyakran nem elegendő ahhoz, hogy az inkubátorok jelentősebb fejlesztésekbe is képesek legyenek belevágni, sokszor nehéz állniuk az EU-projektek esetében megkövetelt legalább 50%-os önrészt. Ez nyilvánvalóan korlátozza az inkubátorok gazdaságfejlesztő teljesítményét. Ebből az következik, hogy az elkövetkező években az állami szerepvállalásnak inkább nőnie, mint csökkennie kellene – legalábbis a jól működtetett inkubátorházak esetében.

Elhelyezkedésük tekintetében a hazai inkubátorok igen változatos képet mutatnak. E nézőpontból – az utóbbi években inkubátorokra kiírt pályázatok elvárásait tekintetbe véve – azt is érdemes vizsgálni, hogy az inkubátor ipari parkon belül, vagy azon kívül működik-e. Logikus lenne, ha egy

kis- vagy középvállalkozás az inkubátorban történt megerősödést követően az ipari parkba költözve folytatná tevékenységét. Ez azonban ritkán valósul meg, elsősorban azért, mert Magyarországon az inkubátorok kialakulása (1991-) közel fél évtizeddel megelőzte az első ipari parkok létrejöttét (1996-). További ok, hogy alapvetően hiányoznak az együttműködésüket elősegítő ösztönzők is. Természetesen a jelenleg elérhető pályázati ösztönzők már azon irányba terelik az inkubátorok létesítését, hogy azok ipari park keretei között, annak területén működjenek.

Az elhelyezkedés vizsgálatának másik aspektusa az országos lefedettség. Tekintettel arra, hogy az inkubátorházak létesítése eddig központi tervezési szándéktól függetlenül, helyi kezdeményezések alapján történt, véletlenszerű, hogy a meglévők hol működnek vagy hol terveznek újat létesíteni. Az indulás éveiben az alkalmassá tehető, felszabadult, hasznosításra váró épületek lehettek hatással a létesítés helyére. (Ózd, Nyíregyháza, Székesfehérvár, Kecskemét, Szolnok). A későbbi években az MVA országos hálózata működésbe állítása is orientálta a helyszíneket, ma is a „helyi vállalkozásfejlesztési alapítványok” kezelnek számos inkubátorházat (Nyíregyháza, Zalaegerszeg, Lenti, Zalaszentgrót, Komárom).

A magyarországi inkubátorok regionális megoszlása



Az egyre erőteljesebben preferált „ipari park + inkubátorszolgáltatás” elve alapján érdemes megnézni az ipari parkok, illetve az inkubátorok helyének egyezését is. Az inkubátorok nagy többsége olyan településeken jött létre, ahol egyébként ipari park is van, közülük azonban csak 5 olyan inkubátor van, mely parkon belül működik. A parkok és inkubátorok közelsége azonban csak „földrajzi”, a valóságban alig vannak kapcsolatban egymással. Igaz, a parkok egy részének nincs – s véleményünk szerint a jövőben sem lesz – inkubációs szolgáltatásra igénye (pl. a többségében multinacionális cégeket tömörítő parkok). A közelség esetleges magyarázata lehet az adott település gazdaságfejlesztő tevékenységének tudatossága, amelyhez célszerű együttműködést javasolni. A Vállalkozói Inkubátorok Szövetsége adatai szerint csak az inkubátorok 16%-a működik ipari parkon belül.

5.6.2 Mélyinterjúk elemzése

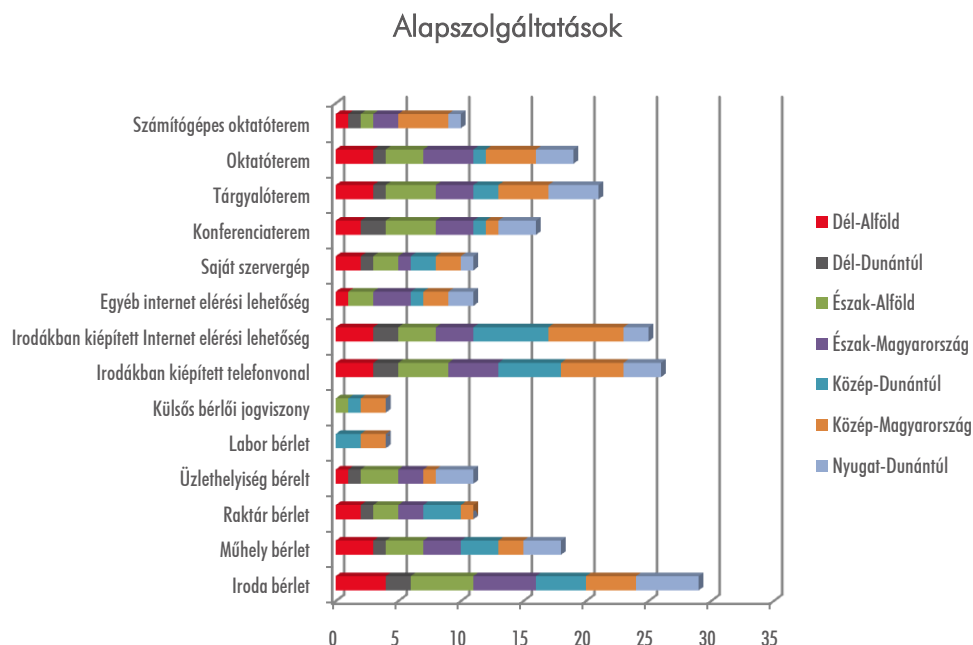
Az inkubátorház fogalmát kutatva a megkérdezettek nagytöbbsége élesen külön választotta a magyar és a nemzetközi gyakorlatot. Magyarországi vonatkozásban kiderült, hogy a működő inkubátorok többsége, csak kizárólag irodaházként működik, tehát a tevékenységhez elengedhetetlenül szükséges fizikai infrastruktúra igénybevételét teszi lehetővé.

Magyarországon kevés az olyan inkubátor, amely nemzetközi gyakorlatban ténylegesen inkubátorháznak definiálható. Tehát, amely a sikeres üzletvitelhez szükséges szellemi infrastruktúrával is segítené a vállalkozókat, illetve amely a vállalkozások megindításához szükséges forrás (pre-seed) vagy az indulási fázist finanszírozó magvető tőke forrást biztosítaná. Ebben a vonatkozásban az interjúalanyok magyarországi szinten egyről sem, vagy csak 2-3 inkubátorházzal tesznek említést.

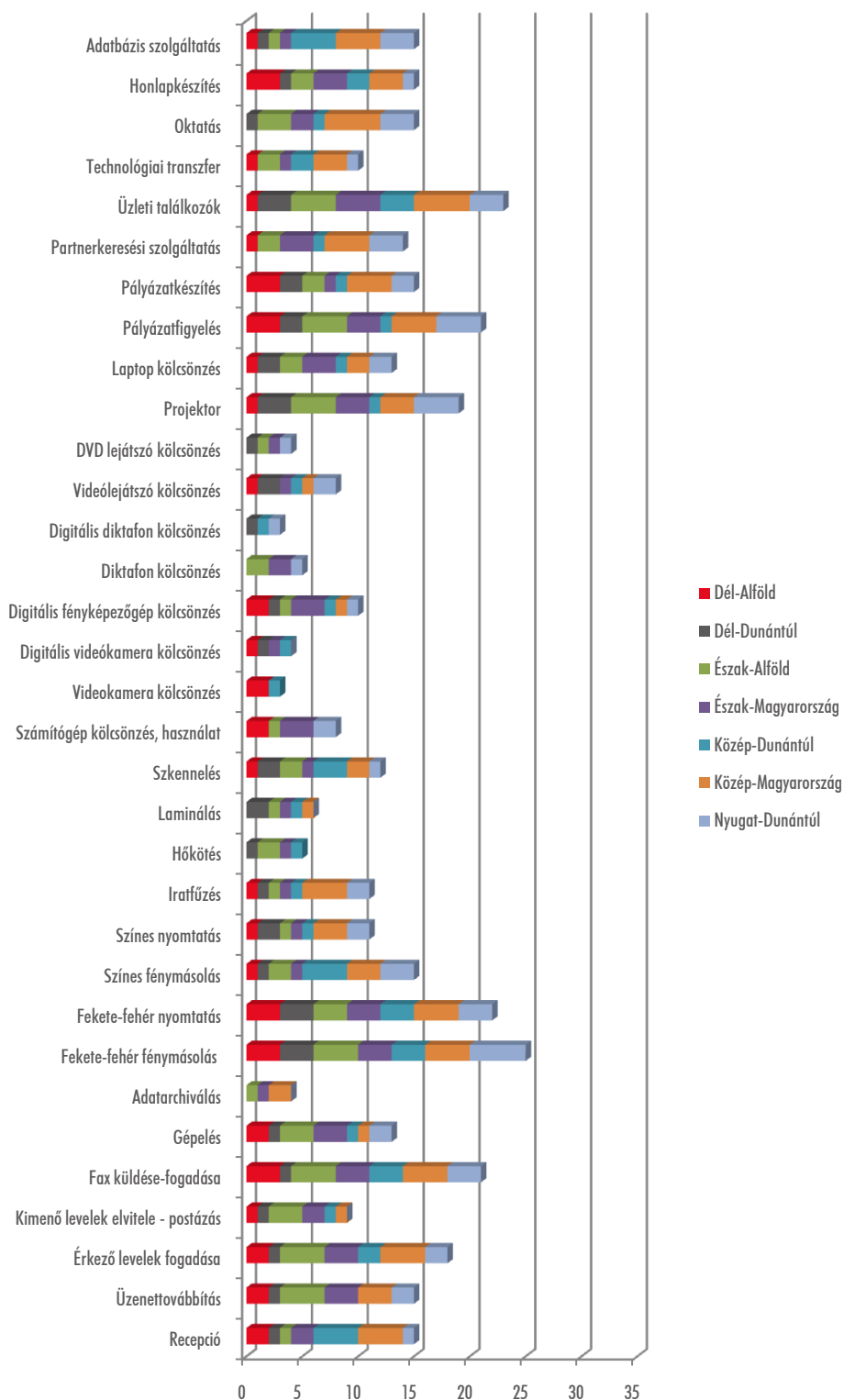
Megfogalmazódott, hogy kormányzati szinten intenzívebb és összehangoltabb támogatási programok szükségesek ahhoz, hogy a jelenlegi helyzet megváltozzon. Támogatni kell az inkubátorházak szolgáltatáskínálatában az innovatív elemek beépülését, a technológiai infrastruktúra kiépítését a korszerű IT rendszerektől a szükséges műszerekig és labor eszközökig. Javítani kell az inkubátorházak érdekeltiségét – akár állami hozzájárulással – a kockázatos tevékenységek felvállalásában, ezáltal a kockázati és magvető tőke bevonásában.

5.6.3 A hazai inkubációs szolgáltatások statisztikája

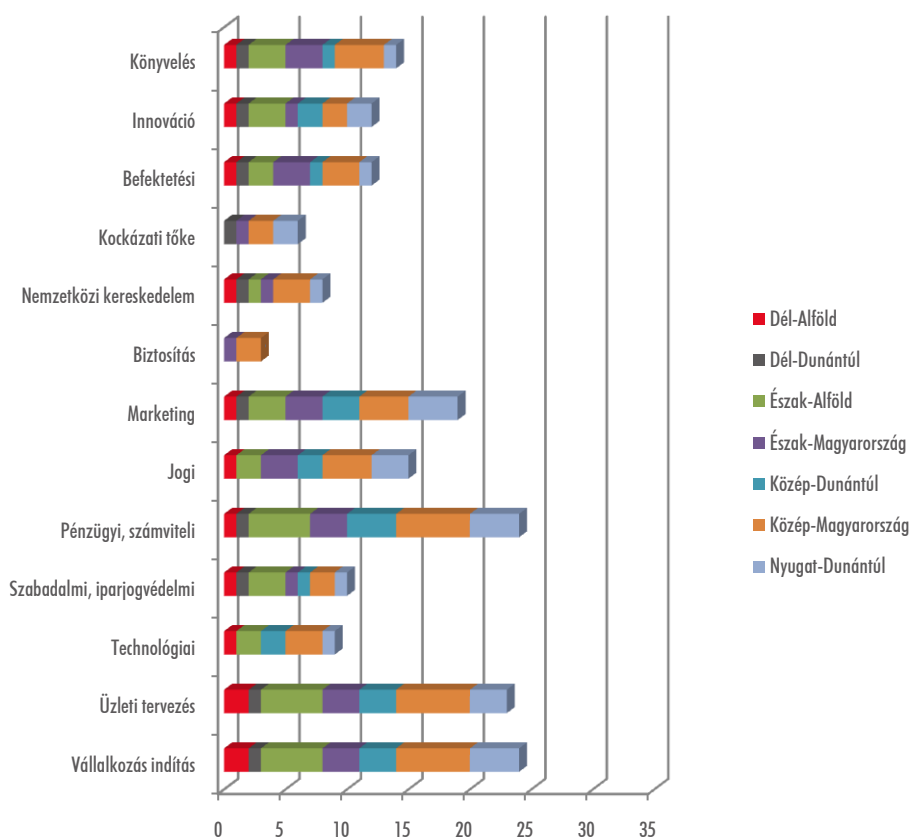
Az alábbiakban 35 vizsgált inkubátor fontosabb adatait foglaljuk össze, amelyek esetében az adatfeltárás önkéntes bevallás alapján működött.



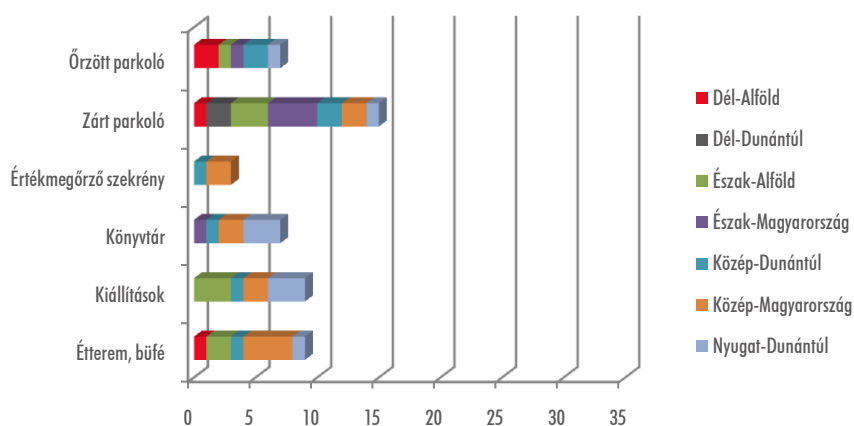
Kiegészítő szolgáltatások



Emelt szintű szolgáltatások, tanácsadás



Egyéb szolgáltatások



Annak ellenére, hogy Magyarországon jelenleg közel 40 inkubátorház és innovációs központ működik, egyetlen egy sem tölti be az igazi üzleti gyorsító szerepet, s egy sem vállalja fel azt a küldetést, mely az üzleti inkubátorokat megkülönbözteti a hagyományos inkubátoroktól, vagy az innovációs központoktól. Magyarországon számtalan tudásközpont, technológiai transzfer iroda, kutató-fejlesztő vállalkozás és non-profit intézmény vagy csoport tevékenykedik anélkül, hogy mint

az üzleti inkubátorokra jellemző professzionális szolgáltatást kínáló inkubátor segítené a szellemi termékek hasznosulását. Többek között ennek a piaci és szakmai hiánynak is köszönhetően Magyarország a „Tengernyi ötlet, kevés termék” hazája, miközben a magyar kreativitás nemzetközi mércével mérve is kimagasló. Az üzleti inkubátor, mint technológia, mint szolgáltatás, mint katalizátor, és mint a nemzeti innovációs rendszerben nélkülözhetetlen megoldás csak napjainkban kezd utat törni a magyar innovációs piacon. Az eredményes nemzetközi gyakorlatból példát merítve két működő képes hazai inkubációs modellt mutatunk be részletesen.

5.6.4 ValDeal Innovációs Zrt.

Magyarországon elsőként, 2006-ban a Budaörsi Ipari és Technológiai Parkban egy PPP alapon fenntarthatóan működni képes modell jött létre, a ValDeal Zrt. keretei között. Célja a tudás- és technológia-intenzív vállalkozások létrejöttének ösztönzése, továbbá, hogy komplex üzleti inkubációs és akcelerációs szolgáltatások nyújtásával átívelje a magyar tudományos világ és az üzleti szféra közti szakadékot, a magyarországi innovációs piac meghatározó szereplőjévé váljon.

Igazodva ahhoz, hogy a gazdaságban és a társadalomban még nem a jelentőségének megfelelően értékelt az inkubáció és az innováció összekapcsolása, és sem a köz-, sem a magánszektor nem ismerte fel az üzleti inkubátorok jelentőségét, a ValDeal Zrt. értékesteremtő szolgáltatásait sajátos üzleti modellben kínálja az innovációs piac szereplőinek.



Inkubációs rendszerének lényege, hogy a korai fázisban lévő szellemi alkotásokban rejlő nagy kockázatot nem egyedi elbírálás alapján, hanem az ígéretes projektek nagy számának egyidejű vizsgálatával, az így generált versenyben való kiválasztódással igyekszik csökkenteni. Ebben a rendszerben a szellemi alkotások (termékek, technológiák) egy több fordulós, nemzetközi projektértékelő gyakorlatot is magában foglaló eljárásban, piaci szempontok alapján kerülnek értékelésre, amelyben minden forduló követően a projektek egy része kiesik a rostán.

A módszer biztosítja, hogy a több értékelési forduló követően is „állva maradt” szellemi alkotások jóval nagyobb százalékban hasznosulnak, mint az ilyen értékelésben részt nem vett hasonló projektek.

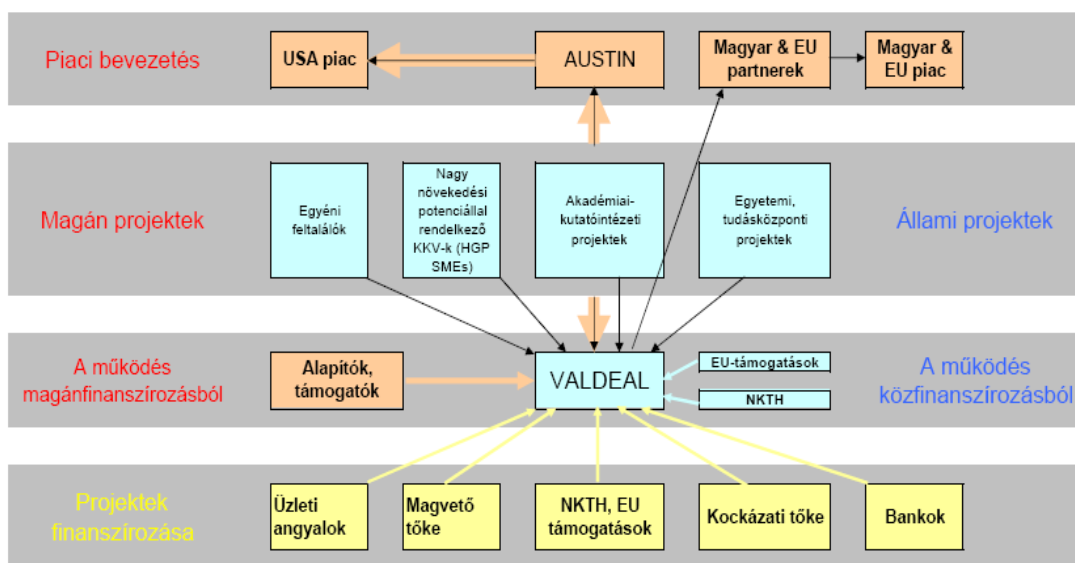
A ValDeal küldetése megegyezik a nemzetközi gyakorlatban elismert, sikeres inkubátorokéval, megvalósításában azonban jelentősen eltérő. A ValDeal mint szolgáltató vállalkozás a kockázati tőke működési gyakorlatából is merít, és üzleti modelljébe beépítette a kockázati tőkebefektetések során alkalmazott olyan módszereket, mint a portfólió-építés valamint a kockázatmegosztás / kockázatporlasztás.

A ValDeal programja szektorsemleges, azaz a szellemi termékek forrása tekintetében sem tesz különbséget egyes diszciplínák között a kiválasztás során. Természetesen a partnerekkel kötendő megállapodások tartalma jelentősen eltérő lehet az egyéni feltalálók, az innovatív KKV-k és az akadémiai illetve egyetemi tudáscentrumokból kikerülő, hasznosításra alkalmasnak ítélt szellemi termékek esetében.

A ValDeal modell egyesíti az USA és az EU követendő gyakorlatait és igyekszik számottevően hozzájárulni a magyar innovációs rendszer, illetve a magyar innovációs piac fejlődéséhez. Partnere a technológia transzferben kiemelkedő referenciákkal rendelkező, a termékek, technológiák piaci potenciálját korai fázisban megítélni tudó IC² Institute, az Austini Egyetem (Texas, USA) technológia

menedzsment szervezete és inkubátorháza, valamint az egyetemi szférában keletkezett tudás hasznosítására specializálódott németországi INNO AG. Ez a know-how a biztosíték a ValDeal Innovációs Zrt. számára ahhoz, hogy olyan programot tud megvalósítani, amelyben a technológiák, termékötletek korai fázisban, de megbízhatóan ítélték meg. A vizsgálat a nemzetközi piacépesség szempontjából történik, amelyben biztosíthatók a hiányzó, egymásra épülő finanszírozási elemek (üzleti angyal, magvető tőke, technológiai alapok, kockázati tőkebefektetők) és a felvevő piac is. A program évente 100 projektet szűr, amelynek eredményeként 30 kiválasztott projekt további fejlődéséhez nyújt szolgáltatásokat, és 5-6 új vállalkozást inkubál fizikailag is saját inkubátorában.

Mivel egy inkubációs program sikeressége a vállalkozások képességein és a szolgáltatás minőségén túl nagyban függ a megfelelő finanszírozás rendelkezésre állásától, így a ValDeal a szolgáltatás-kínálatával együtt fejleszti a magvető tőke és az üzleti angyal hálózatot is.



A ValDeal szolgáltatásaiban felöleli a magyar piacon eddig is ismert valamennyi innovációs menedzsment szolgáltatást, amelyet szisztematikus terv szerint akár 2, 3, 4 éven keresztül egy koncepció fázisban lévő prototípustól az első piacra kész termékek disztribúciós csatornán való értékesítéséig minden fázisban segíti vevőinket. A ValDeal szolgáltatásainak egyes csoportjai és típusai pontosan illeszkednek az ebben a 2, 3, 4 éves időszakban felmerülő feladatokhoz és azokat felmerülésük időrendjében és mélységében fedik le.

A projektek életciklusát a Valdeal időrendben három nagy szakaszra osztotta és ezekhez három nagy szolgáltatás csoportot rendelt:

Technológiák és projektek értékelése

- Jogi és szellemi tulajdon védelmével kapcsolatos szolgáltatások
- Piaci potenciál komplex értékelése
- Humán erőforrás audit

Tervezési szolgáltatások

- Pénzügyi tervezés
- Szervezeti tervezés
- Üzleti tervezés

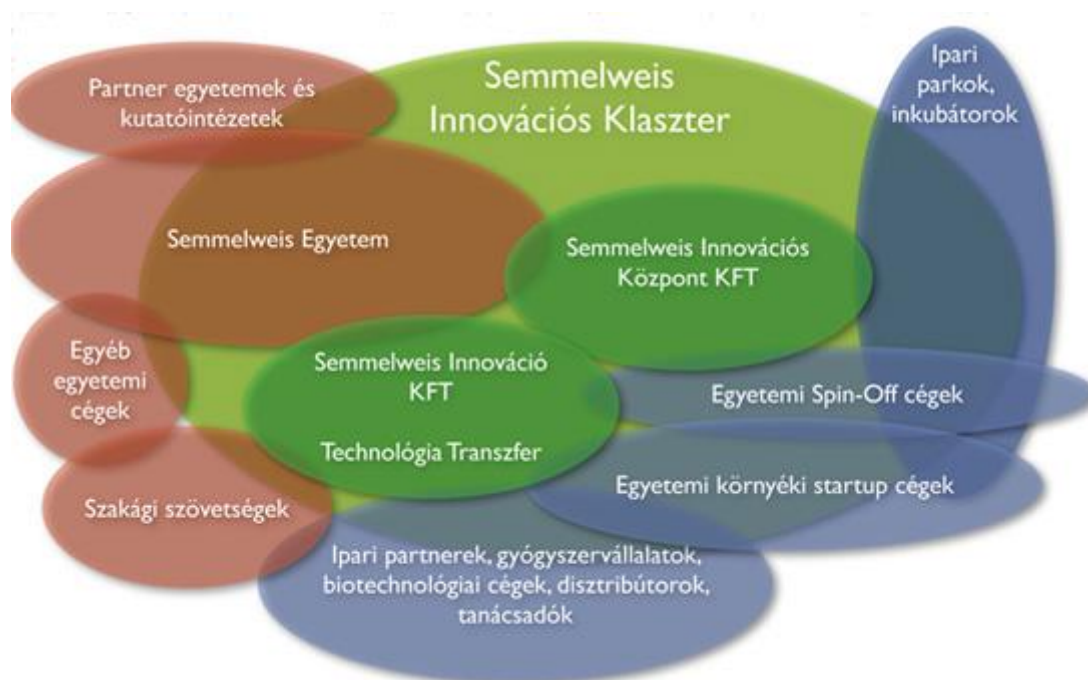
Működési szolgáltatások

- Coaching, mentoring, Interim menedzsment
- Oktatás, képzés
- Befektetők és források szervezése
- Értékesítési- és marketing tanácsadás
- Kapcsolati- és fejlesztési ügynökség

5.6.5 Semmelweis Innovations

A Semmelweis Innovations a gyűjtőneve azoknak a vállalkozásoknak és projekteknek, amelyek a Semmelweis Egyetemhez kapcsolódva elő kívánják segíteni az innovatív projektek megvalósítását. Felkutatja a hasznosítható kutatási eredményeket, segédkezik a szellemi tulajdonvédelemben, a találmányok hasznosításában, ipari kapcsolatok kialakításában és spin-off vállalkozások létrejöttében. Két legjelentősebb tevékenységi köre jelenleg a Technológia Transzfer Iroda működtetése és a Trimarán Üzletfejlesztési Program biztosítása. Tevékenységének alapja a teljes körű együttműködés. Ismeri és felismeri az innovatív projektek lehetőségeit, és ehhez alakítja ki szolgáltatásait. Így az elért legmagasabb minőséget tudja nyújtani az adott projekt pénzügyi keretein belül maradván.

5.6.5.1 Semmelweis Innovációs Klaszter



A Semmelweis Innovációs Klaszter az Egyetem szélesebb társadalmi és gazdasági környezetében működő innovatív vállalkozásokat és szervezeteket összefogó hálózat, amely ernyőszervezetként elősegíti a humán biotechnológia kutatási eredményeinek hasznosulását. A Klaszter kiemelt célja a kutatási eredmények és technológiai fejlesztések továbbvitele az innovációs folyamatban, amely hosszútávon nemzetközileg is jelentős súlyú humán biotechnológiai tudás- és ipari központ formáját ölti. A Klaszter tagjai megállapodtak abban, hogy a közös cél megvalósításához elengedhetetlenül szükséges humán és anyagi infrastruktúrát közös gondolkodás és együttműködés révén megteremtik. Az egyes tagok saját erősségeire építve, a rendelkezésre álló erőforrásokat optimálisan kihasználva, szükség esetén további szereplők bevonásával a távlati cél eléréséhez vezető mérföldkövek elérését együttműködési projektek keretében valósítják meg.

5.6.5.2 Trimarán Üzletfejlesztési Program

A Trimarán Üzletfejlesztési Program a Semmelweis Innovations és az INNOSTART Alapítvány közös kezdeményezése. Alapgondolata, hogy az innováció iránt elkötelezett embereket képessé tehetjük kreativitásuk piaci érvényesítésére. Trimarán Program abból a felismerésből nőtt ki, hogy a korai fázisú innovációs projektek egyik legnagyobb nehézségét a kompetenciahiány jelenti. Ahhoz azonban, hogy sikerre vigyünk egy innovációs projektet, nem kell feltétlenül üzletember-öltönybe préselnünk a kutatókat. Nem kell laborokban edzenünk a projektmenedzsert, valamint nem kell amerikai nagybácsi, hogy az aranymezőkön szerzett tapasztalatairól meséljen. Sokkal többet ér, ha a laborokban edzett kutató, a képzett menedzser és a tapasztalt mentor egy gondolatmenet mentén együttműködve építi fel az innovációs projektet. Ez a három pontra támaszkodó logika segíti a siker felé vezető úton mindhárom szereplőt. Ők a trimarán három hajóteste.

A korai fázisú, valójában még nem feltétlenül befektetésérett projekteket célozza meg szolgáltatásaival a Trimarán Üzletfejlesztési Program. Az egyes innovációs projektek nagymértékben eltérnek egymástól. Éppen ezért a rendszer nagy előnye a rugalmasság, azaz az egyes projektek igényeinek megfelelő munkamenet és tartalom kialakítása, valamint a modulokból álló fejlesztési tevékenység. A Program innovatív projektek számára 2008-ban ingyenesen vagy jelentős kedvezményekkel kínál üzletfejlesztési lehetőségeket.

A Trimarán Üzletfejlesztési Program célja befektetésérett projektek, versenyképes vállalkozások létrehozása. Ennek elérése érdekében a Program a kezdő vállalkozásokat vagy az azok megalakulásához vezető projekteket fejleszti. Ügyfeleink részére egyedileg kialakított csomagban kínálja az alábbi elemeket:

- üzleti ötletek innováció-menedzsment szempontú szintfelmérése,
- interim menedzsment,
- projektteam összeállítása,
- mentoring és tanácsadás,
- piacelemzés, arculatfejlesztés, üzleti tervezés és más fejlesztési blokkok,
- virtuális inkubáció,
- további projektspecifikus elemek.

Ezeket a fejlesztési lépéseket a projektben résztvevők aktív részvételével valósítja meg. Így biztosítható, hogy értéktelen „egyenmegoldások” helyett hatékony, projektekre szabott eredmények szülessenek. A projektfejlesztés során a projekt csapata tréningeken és műhelymunkák keretében bővíti kompetenciakörét. Ez alapján tanácsadók segítségével a saját projektjük fejlesztését végzik

el. Így a projektfejlesztés nem egy egyszeri alkalom lesz, hanem egy hosszútávon ható szervezetfejlesztési folyamat.

5.6.5.3 A Trimarán Üzletfejlesztési Program fő részei

Szintfelmérés és csapat összeállítása	Üzleti tervezés fázis	Piaci hasznosításra felkészítés fázis
1-2 hónap	kb. 3 hónap	kb. 3 hónap
A projektötletek szintfelmérése, a projektet megvalósító csapat tagjainak kiválasztása. (Minden jelentkező szakmai visszajelzést kap a javasolt projektfejlesztési irányokról.)	Szellemi tulajdonkezelési stratégia, pénzügyi terv, marketingterv, cégarculat megtervezése és további tervezések. (Minden projektcsapat elkészíti vagy fejlesztí saját üzleti tervét.)	Tárgyalási stratégiák, részletes üzleti prezentáció, márkáépítés és egyéb elemek a piacra lépéshez. (Minden projektcsapat továbbfejleszti a projektet és saját kompetenciáit a befektetésérett állapotig.)
100%-ban támogatott	50%-ban támogatott (2008-ban)	50%-ban támogatott (2008-ban)

A Program első feladata, hogy a projekt érettségének szintjét felmérje piaci szempontok alapján. A szintfelmérés során projektenként 16-18 órát fordítanak a szakértők a részletes vizsgálatra. Ennek eredményeképp létrejön a fejlesztési javaslat, amely a projekt erősségeit és gyengeségeit kiemeli, illetve ezek kezelésére ajánlást tartalmaz.

Ezt követi a kompetenciák egymáshoz társítása, azaz a projektcsapat összeállítása. A Programban résztvevő projektmenedzserek kiválogatása során kifejezetten az innovatív kisvállalkozások igényeinek megfelelően szűrik a jelentkezőket. A szintfelmérésen részt vett projektek számára mintegy 2 hónapos próbaidőre a Program finanszírozza a projektmenedzsert, ezután a projekt gazdája dönthet, továbbfoglalkoztatja-e, vagy a Program adatbázisából válogat mást, esetleg máshonnan toboroz megfelelő embert. A projektekhez a Trimarán Program mentori adatbázisából tapasztalt üzleti tanácsadót vagy üzletembert is illeszt. A mentor nem csupán tapasztalataival segíthet, az ígéretes projektek esetében potenciális üzleti angyal is lehet.



Minden projekt testreszabott fejlesztési folyamatban vesz részt, ahol a projekt igényeinek megfelelő egyéni tanácsadást, tréningeket és egyéb lehetőségeket nyújt a Program. A projektfejlesztés két fázisa: Üzleti Tervezés Fázis, Piacra Felkészítés Fázis. Az első fázisban az egyértelmű hiányok és hibák kerülnek terítékre, a második fázisban a projektek "finomhangolása" történik. Minden fejlesztési blokk eredménye kézzelfogható: üzleti terv, pénzügyi terv, kisarculat vagy más értéknövelő dokumentum. Ezek mindegyike az adott projekt gazdájának tulajdona.

A Semmelweis Innovations egyes projektek esetében részt vehet a befektető keresésében is egyedi megállapodás alapján.

A magyar találmányok többsége ilyen: apró, szellemes technológiák, amelyek valószínűleg nem fognak nagy sajtóvisszhangot kiváltani, de csendesen meghódítanak egy-egy technológiai részterületet. A Semmelweis Innovations ezekre a szellemi termékekre szeretné irányítani a

figyelmet. Lobbizik az érdekekben, vizsgálja lehetőségeiket, és testre szabott fejlesztéseket ajánl. Háttérdöntések, apró csiszolgatások a termékleírásban, jelentéktelennek tűnő részletek az üzleti prezentációban – de ezeken egy-egy siker múlhat. A Semmelweis Innovations ezt az üzleti filozófiát képviseli, és az ennek megfelelő infrastruktúrát erősíti Magyarországon.

5.7 Releváns hazai és európai uniós támogatási programok eredményei

5.7.1 Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (2004-2006)

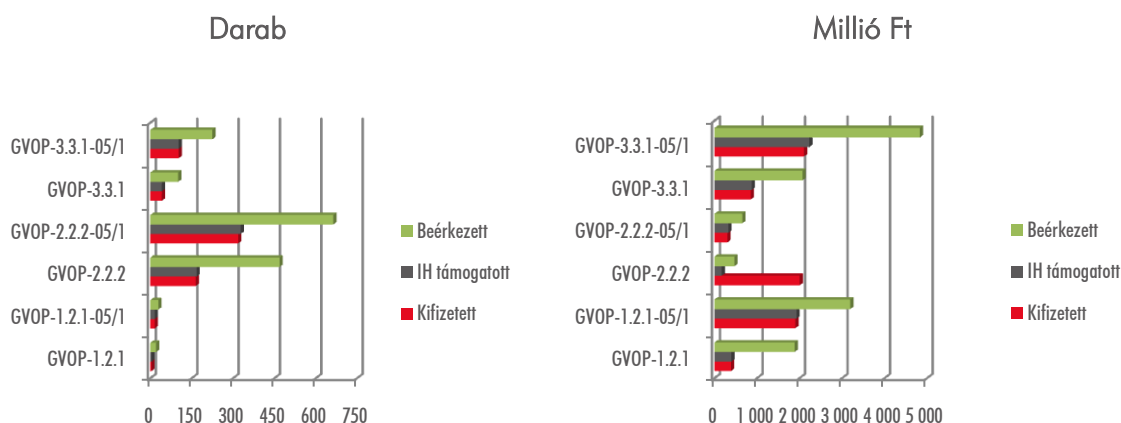
Általánosan vizsgálva a Nemzeti Fejlesztési Terv Gazdasági Versenyképesség Operatív Programja (GVOP) költségvetési kerete a 2004-2006 közötti időszakban több mint 154 milliárd forint volt, amelyből a kis- és középvállalkozások technológiai fejlesztésétől kezdve a kutatás-fejlesztésen keresztül a nagyobb beruházásokon át az információs társadalom fejlesztéséig nyílt lehetőség pályázatok megvalósítására Magyarországon. A GVOP által meghirdetett kiírásokat jelentős pályázói érdeklődés kísérte, összesen több mint 21 ezer pályázat érkezett be a felhívásokra. Ezek együttvéve a keret kétszeresének megfelelő összeget, 350 milliárd forintnyi támogatási igényt jelentettek. A program irányító hatósága 9.162 pályázatot támogatott, a megítélt támogatás összege több mint 162 milliárd forintot volt. Nemzetgazdasági szinten 2004-2006 között a hazai össztermék folyó áron több mint 3.000 milliárd forinttal bővült, ebből a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program hatására bekövetkezett változás 290 milliárd forint, vagyis az összes növekmény csaknem tíz százaléka. A program foglalkoztatási hatása is jelentősnek bizonyult, több mint 83 ezer létrehozott és megőrzött munkahely köszönhető a Gazdasági Versenyképesség Operatív Programnak. A program kedvezményezetteinek száma a közbenső jelentés szerint közel 6.700, amelynek túlnyomó többsége, mintegy 6100 vállalkozás, ezen belül közel 2.900 egyéni- és mikrovállalkozás. Ez utóbbi kategória összesen 19 milliárd forint értékű támogatást nyert.

A GVOP keretében az induló technológia intenzív vállalkozásokat, ezeknek nyújtandó szolgáltatásokat illetve az inkubátorok létrehozását támogató prioritásokat vizsgáltuk.

1. Beruházás-ösztönzés prioritás
 - 1.2.1 – Ipari és innovációs infrastruktúra fejlesztése
2. Kis- és középvállalkozások fejlesztése prioritás
 - 2.2.2 – Emeltszintű, szakmaspecifikus tanácsadás kis- és középvállalkozások számára
3. Kutatás-fejlesztés prioritás
 - 3.3.1 – Az induló technológia- és tudás-intenzív mikrovállalkozások, és az ún. spin-off vállalkozások innovációs feladatainak támogatása

Ez idáig csak a GVOP (mid term) közbenső jelentése készült el, ez alapján tudtuk az értékelés nagy részét elkészíteni. A teljes támogatási program vonatkozásában kizárólag az egyes komponensek összesített számszerű – a pályázatok számát és összegét illető – adatai állnak rendelkezésre, amelyet az alábbi két táblázatban és ábrán szemléltetünk.

2009-es adatok	Beérkezett		IH által támogatott		Kifizetett	
	Darab	Millió Ft	Darab	Millió Ft	Darab	Millió Ft
GVOP-1.2.1	21	1 890	4	400	4	391
GVOP-1.2.1-05/1	29	3 197	16	1 931	16	1 906
GVOP-2.2.2	469	471	168	173	165	2 010
GVOP-2.2.2-05/1	664	657	328	331	319	308
GVOP-3.3.1	101	2 074	42	880	42	855
GVOP-3.3.1-05/1	225	4 834	103	2 235	103	2 109



5.7.2 GVOP-1.2.1 – Ipari és innovációs infrastruktúra fejlesztése

A komponens fő célja a gazdasági infrastruktúra fejlesztése az ipari parkok és logisztikai centrumok létesítését, fejlesztését jelenti, amelyek már ma is számottevő gazdasági teljesítményre képesek. A korábbi évek fejlesztéseinek eredményeként az egész országot lefedően kialakult az ipari parkok hálózata.

A pályázat célcsoportját a meglévő ipari parkok, inkubátorházak, innovációs parkok, technológiai transzferközpontok jelentik. A jelenleg működő 164 ipari park körülbelül fele önkormányzati, további negyede nagyvállalati tulajdonban van. Az innovációs parkok száma 6-8, míg a technológiai transzferközpontok száma 20-25-re tehető. Jelen pályázatban két közép vállalat, továbbá egy-egy mikro- és nagyvállalat, illetve non-profit szervezet található. A nyertes pályázók valamennyien jármű-villamos gép- és műszergyártási tevékenységet folytatnak. A célcsoportok igényei elsősorban az infrastrukturális fejlesztések, kapacitásbővítés, a működéstámogatás valamint a magas hozzáadott értékű szolgáltatások rendelkezésre bocsátása, mint például a jogi-, üzleti- vagy pályázati tanácsadás.

Valamennyi pályázó 100 millió forintos támogatásban részesült. A támogatási érték állandósága a pályázat jellegéből adódik. Feltehető, hogy a támogatási összeg nem illeszkedik a piaci igényekhez, mivel ez minden szereplő részéről azonos igényt feltételezne.

Összességében megállapítható, hogy az ipari parkok gondolata jó, azonban a hazai parkok nagy része nem működik ipari parkként. Újra kellene gondolni az ipari parkok szerepét, és a megfelelően működő és ígéretes parkokat kellene csak támogatni. Ezen túl szükség lenne továbbá a befektetők számára azonnal kifizethető nagy területek rendelkezésre állásának biztosítására. A pályázat megalapozásához szükség lenne egy komplex és fókuszált beruházási, beruházás-ösztönzési stratégiára, amely definiálná az ipari parkok szerepét, funkcióját.

5.7.3 GVOP-2.2.2 – Emeltszintű, szakmaspecifikus tanácsadás kis- és középvállalkozások számára

A pályázat célja a vállalkozások sikeres működéséhez, és a továbblépéshez szükséges szakmaspecifikus ismeretek vállalkozások közötti elterjesztése volt. Továbbá az üzletmenet hatékony megszervezéséhez szükséges tudás szélesebb körűvé tétele, ezáltal a mikro-, kis- és középvállalkozások hatékonyságának növelése, túlélési, illetve növekedési esélyeinek javítása.

A pályázat célcsoportját a kis- és középvállalkozások köre képezte, amelynek elméleti nagysága több százazeres. A pályázat keretében támogatható szolgáltatások igénybevételének még nincs hagyománya a célcsoport körében és a tényleges igények e témában nem ismertek. A 2004-es kiírás céljai nem voltak egyértelműek a pályázók számára, sok esetben nem tudták, hogy pontosan mire lehet pályázni az adott komponensben. A célok és a támogatható tevékenységek megértését segítő a 2005-ös kiírásban már részletes listát közöltek az elszámolható tevékenységek köréről. Ez a komponens gyengébb teljesítményét, a rendelkezésre álló támogatási keret alacsony szintű lekötöttségét eredményezte.

Az elnyert támogatás átlagos mértéke 1,2 millió forint volt, amelyek esetében az összes elszámolható költség – figyelve az 50%-os támogatási intenzitásra – többnyire 2,4 millió forint volt.

A vállalkozások méretét tekintve legnagyobb aktivitás a kisvállalkozók mutattak, mind a nyertes pályázatok számában, mind pedig a lekötött támogatási összeg szempontjából. A nyertes pályázatok iparági megoszlásánál a kereskedelem, javítás szektor adta a legtöbb nyertes pályázatot.

Összefoglalóan elmondható, hogy a pályázat nem tekint vissza hosszú múltra, az igény és az érdeklődés viszonylag alacsony. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a projektek megvalósulásának minősége nehezen ellenőrizhető. Az emelt szintű tanácsadásra kicsi a vállalkozások igénye, de a kínálati oldal is fejletlen még.

5.7.4 GVOP-3.3.1 – Az induló technológia- és tudás-intenzív mikrovállalkozások, és az ún. spin-off vállalkozások innovációs feladatainak támogatása

A pályázat célja a vállalati szektor versenyképességének, a vállalati kutatási potenciál fejlesztése és az innovatív technológia-intenzív tevékenység ösztönzése, a magas hozzáadott értékű tevékenységek támogatása, a vállalati K+F tevékenység területeinek kiszélesítése, a K+F eredmények átvételének és használatának erősítése, a vállalati kutatómunka minőségének javítása, valamint a vállalati kutatási infrastruktúra minőségének javítása. Mint látható a konkrét célok megfogalmazása olyannyira vegyes, hogy nem derül ki a tervezők valódi szándéka illetve, hogy mi is volt az elsődleges céljuk.

A pályázat célcsoportja elsősorban a természetes személyek, egyetemi kutatók öt évnél nem régebben alakult, 10 fő alatti vállalkozásai. A célcsoport igényei a természetes személyek esetében részben K+F projektek folytatására fogalmazódott meg és többnyire vannak olyan ötleteik, amelyek hasznosítását a támogatás megkönnyítheti.

Támogatásban a mikrovállalkozások részesültek a legnagyobb arányban, 74%-ban. A természetes személyek 25%-os arányt képviseltek, akik a leggyakrabban egyetemekhez és kutatóintézetekhez kapcsolódnak. Nagy arányban, a nyertesek 77%-a részesült 100%-os

támogatásban. A legtöbb támogatást a kutatás-fejlesztés terület és a gazdasági tevékenységet elősegítő szolgáltatások nyertes pályázatai kapták. Ágazati szinten kiemelkedik a számítástechnikai tevékenység, az egészségügyi és szociális ellátás, valamint a műszergyártás.

A pályázat egyik problémája az volt, hogy a támogatás nagyon elaprózott (de minimis), túlságosan széles a támogatható tevékenységek köre, ugyanakkor hiányzik belőle a lehetőség arra, hogy érdemi segítséget kapjon a vállalkozás az eredményeinek piacra vitelében.

5.7.5 EU-s (brüsszeli) támogatási programok

Magyarország 1999 augusztusában csatlakozott az EU 5. Kutatási, Technológiafejlesztési és Demonstrációs Keretprogramjához, amelyben így a magyar pályázók a tagországbeli kutatókkal azonos feltételek mellett vettek részt.

Az 5. Keretprogramban a kezdő kutatók, doktoranduszok képzésére, fogadására 7 magyar intézmény nyújtott be pályázatot, ezek közül 3 nyert támogatást: valamennyi felsőoktatási intézmény, amelyek kutatóképzési hálózatok projekt típusban pályáztak. Külföldi fogadóintézménynél folytatott képzésben, kutatásban való részvételre 160 fiatal magyar kutató nyert támogatást. Tapasztalt kutatók képzését támogató egyéni Marie Curie Ösztöndíjat 57 hazai pályázó nyert el.

A 6. Keretprogramban Magyarország már az 5. Keretprogram tapasztalataival felvértezve vett részt és konzorciumok százaiban pályáztak magyar kutatócsoportok az Európai Bizottság által meghatározott tématerületek projektjeiben való részvételre. Általános tapasztalatok szerint a magyar pályázók által elnyert támogatások összege csekély a résztvevők számához viszonyítva. A sikeres magyar résztvevők döntő többsége kutatóintézet vagy egyetem, a vállalkozások részvételi aránya csekély volt. A nyertes projektek nagy többségében kutatóképzési hálózatok, kisebb arányban a kiemelkedő tudású szakemberek fogadását, a tudástranszfer elősegítését támogató projektek. A hazai vállalkozások és kutatóhelyek nemzetközi kutatási együttműködésben való részvétele ugyanakkor kevésbé jellemző, korlátozott például az EU 6. Keretprogramjában való magyar szerepvállalás.

Markáns különbség az előző időszakhoz képest, hogy a 6. Keretprogramban már nem kevés olyan projekt realizálódik, amelyekben magyar koordinátor látja el a projektek kutatásszervezési munkájával összefüggő, felelősségteljes feladatot.

A jelenleg zajló 7. Kutatási Keretprogramban a kis- és középvállalkozások javára szolgáló kutatásokat támogató intézkedés magyar eredményeit vizsgáljuk. A program az olyan KKV-k illetve a KKV-k szövetségét támogatja, melyek kutatási tevékenységét egyetemekhez vagy kutatóintézetekhez szükséges kiszervezni. Elsősorban alacsony és közepes technológiájú KKV-kat támogatnak, melyek alacsony kutatási kapacitással rendelkeznek. Az olyan kutatás-intenzív KKV-k is részt vehetnek, melyeknek szintén szükséges a kutatás kiszervezése kutatási képességük kiegészítése érdekében.

Összesített adatok	FP7-SME-2007-2	FP7-SME-2008-1
Benyújtott projektek	167	673
Támogatásra javasolt résztvevők száma	26	93
Benyújtott projektek résztvevőinek száma	1158	5633
Támogatásra javasolt projektek résztvevőinek száma	353	762

Magyar részvétel	FP7-SME-2007-2	FP7-SME-2008-1
Magyar részvételű projektek	15	na.
Támogatásra javasolt magyar részvételű projektek	7	na.
Magyar résztvevők – benyújtott projektek	25	112
Magyar résztvevők – támogatásra javasolt projektek	11	14
Magyar koordinátorok – benyújtott projektek	2	15
Magyar koordinátorok – támogatásra javasolt projektek	1	3

5.7.6 Következtetések, összefoglalás

Össességében megállapítható, hogy a hazai pályázati programok eredményessége elenyésző a vizsgált időszakban, leginkább a fiatal innovatív mikro- és kisvállalkozások piacra jutást segítő intézkedéseinek vonatkozásában. Hiányzik az összehangolt támogatási stratégia, mind a vizsgált GVOP egyes prioritásai, mind az egyéb hazai programok szintjén. Tehát a finanszírozás nem mindig illeszkedik a meghatározott fejlesztési programokhoz és stratégiai elemekhez. Hiányzik a kezdeti szakasz, az általános tájékoztatás, a jártasság és a felkészítő képzési programok támogatottsága.

Növekvő, de még nem elégséges mértékben vannak jelen a fiatal innovatív vállalkozások a brüsszeli pályázatokon, tehát uniós szintű együttműködésben megvalósuló támogatási programokban.

5.8 Hazai és külföldi befektető kör jelenlétének és érdekeinek vizsgálata

A hazai és külföldi befektetői kör jelenlétének és érdekeinek vizsgálatát célszerű fogalmi tisztázással, definíciókkal kezdeni. A magyarországi kockázati és magántőke⁴⁷ befektetők a nemzetközi piaci gyakorlathoz hasonlóan, intézményi formában megjelenő bel- vagy külföldi kockázati tőkealapok lehetnek. Ezen alapok befektetéseit hazai vagy külföldi kockázati tőkealapkezelők irányítják. Azon cégeket, amelyek kisebbségi vagy többségi (esetleg 100 százalékos) tulajdonrészét a kockázati tőkések megvásárolják, portfólió-vállalatoknak nevezzük. A befektetők egy másik csoportját az üzleti angyalok jelentik, akik a saját magánvagyonukat kockáztatva fektetnek, jellemzően korai fázisban kisebb összegű tőkét innovatív vállalatokba.

5.8.1 Magántőke (private equity) társaságok

A magántőke társaságok tőzsdén nem jegyzett cégek számára biztosítanak részvénytőkét. A magántőkét új termékek kifejlesztésére, új technológiák bevezetésére, forgótőke bővítésére, felvásárlásokra, vagy a cég mérlegének javítására nyújtják. A magántőke-befektetés a tulajdonosi viszonyokat illetve a cég vezetését is átrendezheti. Egy családi vállalkozásban az utódlás, vagy tapasztalt vezetők ki- és bevásárlásai szintén megoldhatók magántőke-bevonás segítségével. A kockázati tőke szigorúan véve csak egy részhalmaza a magántőkének. A cégek beindításához, korai fázisban történő fejlesztéséhez vagy terjeszkedéséhez használt magántőke-befektetéseket nevezik így.

5.8.2 Kockázati tőke (venture capital) társaságok

Olyan professzionális befektetés, mely a tulajdonossal társulva finanszíroz egy korai fázisban (azaz magvető vagy induló fázisban) lévő vállalkozást. A kockázati tőke befektető a magasabb kockázatot cserébe az átlagnál magasabb hozamot vár el.

5.8.3 Befektetők, alapok, alapkezelők

A kockázati és magántőke alapokat úgynevezett alapkezelők hozzák létre. Azaz egy professzionális menedzment, amely kifejezetten a cégek elemzéséhez, irányításához, feljavításához ért. Ezen alapkezelők létrehoznak egy alapot, amelybe befektetőket vonnak be, például biztosítokat, bankokat, nyugdíjpénztárakat, vagyonos magánszemélyeket, stb. Ezen alapokban összegyűjtött pénz befektetéséről pedig az alapkezelők döntenek előzetes – és persze a befektetőkkel is egyeztetett – befektetési politika (alapkezelési szabályzat) alapján. Maguk a befektetők igen ritkán (szinte egyáltalán nem) szólnak bele az alapok működésébe.

⁴⁷ Angol elnevezése private equity vagy venture capital. A hazai üzleti terminológia nem tesz különbséget e két elnevezés között. Jogi terminológiában a továbbiakban kifejezetten a tőkepiacról szóló 2001. évi CXX törvény 296/A-Q §. alapján intézményes megjelenési formában, szabályozott kockázati tőkealap-kezelők által kezelt kockázati tőkealap. Ide értjük még a szabályozott külföldi private equity-t vagy venture capital fund-ot, illetve kifejezetten és célhoz kötötten nem szabályozott külföldi vagy belföldi vagyonkezeléssel, illetve holding tevékenységgel foglalkozó társaságot (kft. vagy zrt.)

5.8.4 Átrendeződés

Bár a fenti fogalmi definiálás máig jó keretet biztosít, az 1980-as évektől a kockázati tőkések egyre inkább elfordultak az innováció finanszírozásától és érdeklődésük középpontjába a terjeszkedési szakaszban lévő vállalatok kerültek. Szintén ekkortól lett divat a vezetői kivásárlások (MBO) finanszírozása, vagy a nehéz helyzetbe jutott vállalkozások, ún. „turnaround” finanszírozása is. Az elfordulásnak két fontos oka volt. Az egyik, hogy a kockázati tőkealapok egyre nagyobb mennyiségű tőkét voltak képesek bevonni alapjaikba, így lehetőségük nyílt nagyobb volumenű ügyletek finanszírozására is. A másik tényező pedig a technológiai változások felgyorsulásával egyre nagyobb kockázatok jelentek meg ebben a szegmensben, ami a kevésbé kockázatos, nagy növekedési potenciállal, stabil termék és vevőkörrel rendelkező cégek felé orientálta a kockázati tőkéseket. Szintén a kockázat kerülést támogatta az 1980-as években, az Egyesült Királyságban tapasztalható tömeges csődjelenség, amelyben rengeteg kockázati tőkés égette meg magát fiatal, technológiai cégekkel. Ez világszinten ugyan differenciáltan jelent meg, azonban a hagyományosan konzervatív felfogású Európában még inkább az elfordulást erősítette.

A fenti változások miatt érdemes bevezetni néhány új elnevezést. E szerint létezik a hagyományos kockázati tőke (classical venture capital), akik jellemzően technológia-intenzív, gyorsan fejlődő, nemzetközi potenciállal rendelkező fiatal vállalkozásokba fektetnek. Szintén új fogalomként érdemes bevezetni a fejlesztési tőkét (development capital), akik leginkább nagyobb volumenű, expanzív szakaszban lévő cégek vezetői be- és kivásárlásait, valamint azok feljavítását eredményező tőkeinjekcióit biztosítják.

5.8.5 Üzleti angyalok (business angels)

A Technológiai Inkubátor Program kapcsán fontos szerepet tulajdonítunk a már említett üzleti angyaloknak, akik várhatóan a Technológiai Inkubátor Társaság befektetőiként jelennek meg a Technológiai Inkubátor Programban. Az üzleti angyalok azok a vagyonos magánszemélyek, akik nem intézményi keretek között, vagyis informális szereplőként vannak jelen a kockázati tőke piacon és az anyagi finanszírozáson túl, a kockázati tőkebefektetőkhez képest nagyobb mértékben vesznek részt a portfólió-vállalat menedzsmentjében vezetői tapasztalatukkal és kiterjedt kapcsolatrendszerükkel. Fontos, hogy a tranzakciók jellemzően tőzsdén nem jegyzett olyan kisvállalkozásokkal történnek, akikkel az üzleti angyal azelőtt nem állt kapcsolatban. Az üzleti angyalok további jellemzője, hogy a pénzügyi motivációikon túl személyes – altruista és hedonista – motivációk is szerepet játszanak döntéseik meghozatalakor. Az informális jelző arra utal, hogy a tranzakciók nem szervezett piacokon és közvetítőkön keresztül jutnak el a cél-vállalatba, hanem a nyilvánosság és kutatók számára anonim módon. Éppen ezért fontos jellemzője az üzleti angyalok befektetéseinek, hogy a döntéseik meghozatalakor kiemelkedő szerepe van a bizalomnak és a személyes kapcsolatnak, kompatibilitásnak. Megjegyzendő, hogy kiterjedt kapcsolatrendszerük miatt az üzleti angyalok szindikátusba szerveződve akár nagyobb ügyleteket is képesek megfinanszírozni.

5.8.6 Trendek

A Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület a legnagyobb szakmai szervezete a hazánkban jelen lévő magán- és kockázati tőketársaságoknak. A rendelkezésre álló legfrissebb iparági vizsgálat⁴⁸ szerint, ha a forrásbevonást vizsgáljuk, megállapítható, hogy növekszik a bevont regionális források mértéke⁴⁹, amely természetesen magával hozza az alapok méretének növekedését is. Összefoglalóan megállapítható, hogy a legjellemzőbb befektetési stratégiának a kivásárlás⁵⁰ tekinthető és továbbra is viszonylag kevés hazai alapot tartanak nyilván.

Az általános kockázati és magántőke befektetési aktivitást láthatjuk az alábbi táblázatban:

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Tranzakciók száma	28	29	32	41	26	39	26
Célvállalatok száma	27	28	25	35	26	39	24
Összes befektetett tőke (millió EUR)	71	127	117	108	131	534	491
Átlagos befektetési méret (millió EUR)	2,5	4,4	3,7	2,6	5	13,7	18,9

A statisztikát vizsgálva megfigyelhető a befektetési aktivitás csökkenése, valamint az állami háttérű befektetők aktivitásának mérséklődése. Elmondható, hogy főként a nagyösszegű strukturált kivásárlások száma növekedett, amely jelentősen meghatározza az összes befektetett tőke értékét. A kivásárlás típusú befektetések számának növekedése miatt megfigyelhető az átlagos befektetési méret növekedése is.

A 2007. évben, az érdemben vizsgálható tranzakciók száma 13 darab volt. Szintén 13 darab tranzakció, a tranzakció mérete és a célvállalat létszáma viszonylatában nem volt nyilvános. Az összes befektetett tőke (26 tranzakció) elérte a 491 millió eurót, amelyből több mint 225 millió eurónyi befektetés (nyilvános 13 tranzakció) vizsgálható érdemben. Ebből megállapítható, hogy a 0-19 fő közötti foglalkoztatottal rendelkező célvállalatban⁵¹ 8 darab befektetés történt. Ebben a kategóriában a teljes befektetett tőke 2,782 millió euró volt, amely alapján az átlagos befektetési méret 0,348 millió eurót eredményezett. A rendelkezésre álló információk alapján a 26 darab tranzakcióból 6 darabnál beszélhetünk korai fázisú célvállalatba történő befektetésről. Egy évvel korábban (2006) még a korai fázisban 16 darab tranzakciót zártak, amelyből 12 darab tranzakció állami befektető által végrehajtott befektetés volt. Kimutatható tehát, hogy az állami befektetők háttérbe szorulásával a korai fázisú befektetések csökkenést mutatnak. A 2007. évi befektetések többségét az expanziós, illetve kivásárlási szakaszban realizálták.

5.8.7 Iparági érdekek és a Technológiai Inkubátor Program

A statisztikai adatokat és az iparági véleményeket vizsgálva megállapítható, hogy komoly iparági várakozás tapasztalható az Új Magyarország Kockázati Tőke program (JEREMIE) Közös Alap Alprogram és Co-Investment Alprogramja kapcsán. Világosan tetten érhető, hogy az iparági szereplők az Új Magyarország Kockázati Tőke programtól remélik a korai fázisú befektetések növekedését. Ezzel szemben érdemes megjegyezni, hogy az Új Magyarország Kockázati Tőke

⁴⁸ A magyar kockázati és magántőke piac fejlődése (2007) - <http://hun.hvca.hu//images/stories/hvca07.pdf>

⁴⁹ A felmérésben résztvevő alapoknál 3,1 milliárd euró regionális forrásbevonásra került sor.

⁵⁰ Olyan tranzakció, mely egy cég, vagy üzletrész jelenlegi tulajdonosától (eladótól) való megszerzésére irányul. Típusait tekintve lehet vezetői kivásárlás (MBO), vezetői bevásárlás (MBI), intézményi kivásárlás (IBO), hitellel történő kivásárlás (LBO).

⁵¹ Ez tekinthető leginkább megfeleltethető méretnek egy Technológiai Start-up Társaság várható méretének, így ez a kategória vizsgálata releváns.

programmal kapcsolatban jelenleg rendelkezésre álló információk alapján az Új Magyarország Kockázati Tőke programban kiválasztott közös vagy co-investment alapok korai⁵² vagy növekedési fázisba fektethetnek, vagyis nincs egyértelmű kötelezettség a korai szakasz preferálására. A Közvetítők⁵³ kiválasztását meghatározó bírálati rendszerben (scoring) két olyan szempont szerepel, amely a korai fázisú vállalkozások vagy innovatív projektek finanszírozásának vállalását értékeli. E szerint maximum 15-15 pontot kaphat az a Közvetítő, aki vállalja, hogy pályázat kiírásától számított 4. év végére a korai fázisú és/vagy az innovatív befektetések aránya eléri vagy meghaladja a 40%-ot a teljes portfólió százalékában. Az összesen adható 130 pontot figyelembe a Közvetítők kiválasztása során a fenti szempontok kb. 11,5-11,5%-os súllyal esnek számításba az összes bírálati szempont között.

Véleményünk szerint a jelentkező (pályázó) Közvetítők figyelemmel a kockázataik minimalizálásra és hozamuk maximalizálásra, a korai fázisú befektetések teljesítését várhatóan vállalják majd a státusz elnyerése reményében, amelyet az indulótőke (vagyis nem a magvető fázis) életciklusban járó vállalatokból fognak feltölteni. Az innovatív befektetések vállalásánál már kockázatkerülésre számítunk, és itt nem várjuk, hogy a Közvetítők feltétel nélkül vállalják ezt a területet pusztán a 11,5%-os súlya miatt. A bírálati rendszer alapján a Közvetítők törekedni fognak arra, hogy a lehető legnagyobb arányban fektessenek növekedési fázisban lévő cégekbe, ahol az eredménytermelő képesség már mérhető vagy az egy közeli, jól belátható időtávban található.

A Technológiai Inkubátor Programban várhatóan érdekelt befektetői kör vizsgálatánál érdemes tehát két részre bontani az iparágat. Az első csoportba soroljuk azokat a befektetőket, akik várakozásaink szerint a Technológiai Inkubátor Társaság befektetői lehetnek. Itt elsősorban üzleti anyagokra és kisebb értékű tranzakciókra szakosodott kockázati tőketársaságokra számítunk befektetőként. A második csoportba azokat a befektetőket soroljuk, akik várhatóan az Új Magyarország Kockázati Tőke program keretében vadásznak majd nagy növekedési potenciállal rendelkező korai fázison belül indulótőke vagy növekedési fázisban lévő innovatív célvállalatokra, vagyis amelyek a kiszállási (exit) perspektívát jelenthetnek a Technológiai Inkubátor Társaságok befektetői számára.

Az érdekek tekintetében általánosan elmondható, hogy a kockázati tőkebefektetők olyan vállalkozásokat keresnek, amelyek rendelkeznek kutatásokon, újításon, vagy más, valós alapokon nyugvó, átlagot meghaladó növekedési lehetőséget magában hordozó üzleti tervvel. Ezen felül igen fontos, hogy rendelkezzenek tapasztalt menedzsmenttel, amely az üzleti tervet meg is tudja valósítani, ideális esetben olyan személyekkel, akik már korábban is vezettek sikeres vállalkozásokat. Sokszor valójában a „menedzsmentekbe fektetnek be”. Ezekből az látszik tehát, hogy a Technológiai Start-up Társaságok nem feltétlen jó célpontjai a kockázati tőkebefektetőknek, hiszen még K+F feladatok és a szervezeti keretek kialakítása előtt álló, jellemzően a kutató által egyszemélyben jegyzett menedzsment komoly kockázatot hordoz egy kockázati tőke befektető szemében.

Ezzel szemben az üzleti anyagok az üzleti terv vizsgálata helyett, nagyban támaszkodnak iparági tapasztalatukból származó megérzéseikre és sokkal nagyobb súlyként értékelik a cél-vállalatban dolgozó vezető emberi tulajdonságait és vezetői képességeit. Az üzleti anyagok nem tartoznak elszámolással a befektetőik felé és nem kötik őket a befektetési szabályzataik, mivel

⁵² Ide értve a magvető és indulótőke fázist. A JEREMIE programban az előbbi két definícióra a 2006/C 194/02 sz. Közösségi Iránymutatás által meghatározott definíciókat használják. Eszerint **magvető** tőkének tekinthető az a kezdeti vállalkozási koncepció tanulmányozására, értékelésére és kidolgozására az induló szakaszt megelőzően nyújtott finanszírozás, míg az **indulótőke** a termékfejlesztésre és kezdeti marketingre nyújtott finanszírozás olyan vállalkozásoknak, amelyek terméküket még nem értékesítették üzletszerűen és nem termelnek nyereséget.

⁵³ Közvetítők a GOP 4. prioritás Közös Alap Alprogram vagy a Co-Investment Alprogram keretében kiválasztott magán piaci szereplők, akik jogosultak lesznek kockázati tőkebefektetőként az Új Magyarország Kockázati Tőke program forrásainak közvetítésére közvetlen tőkebefektetések útján.

magánvagyonukat kockáztatják. Ezáltal sokkal szélesebb kockázatot képesek futni és lényegesen rugalmasabb hozzáállást tudnak tanúsítani. Mivel az üzleti angyalok egyszerre nem nagy portfoliót menedzselnek, így lényegesen nagyobb mértékben vesznek részt a cél-vállalat menedzsmentjében, és annak üzletfejlesztésében. Egy jó nevű üzleti angyal megjelenése a vállalat tulajdonosi vagy érdekeltségi körében megkönnyítheti a további tőkefinanszírozás megszerzését is, azaz további befektető megjelenéséhez vezethet (leverage effect). Az üzleti angyalok a cél-vállalatban jellemzően az alábbi területeken nyújtanak további hozzáadott értéket:

1. A menedzsment kiválasztása és tréningje (vagy coaching).
2. Közreműködés a finanszírozási stratégia kidolgozásában.
3. Kockázati tőke felkutatása.
4. Az igazgató tanács kiválasztása.
5. Szövetségesek és ügyfelek felkutatása.
6. A kapcsolati háló felhasználása a vállalkozás érdekében.⁵⁴

A fejezetben vizsgáltak alapján kijelenthető, hogy meglehetősen nehéz megbecsülni a hazai, aktív üzleti angyalok számát. Nehezen validálható információk szerint 30-50 magánszemély tevékenykedik üzleti angyalként és 100 körül alakul az informális kockázati tőke társaságok száma. Míg a PSZÁF által 8 kockázati tőkealap-kezelő van a hazai jog alatt bejegyezve, addig számos kockázati tőkealap-kezelő aktív a hazai piacon külföldi jog alatt bejegyezve. A Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület 28 taggal rendelkezik, amelyek között többségben külföldön bejegyzett alapok illetve alap-kezelők találhatók. Szintén nehezen validálható információk szerint tudni lehet, hogy léteznek további a hazai piacon aktív, külföldi szereplők, amelyek számának meghatározása meglehetősen nehéz pontos becslést adni.

A mélyinterjúk során minden interjú alanyunk feltettük a következő kérdést: „Ismer-e ön olyan hazai kockázati vagy magántőke befektető társaságot, akik kifejezetten K+F és innováció-vezérelt induló vállalkozásokban fektetnek (early stage)?” A kérdésre adott válaszokat összegezve azt mondhatjuk, hogy az interjú alanyok jellemzően nemleges választ adtak. Legtöbbet megemlített kockázati tőkealap-kezelő a válaszok során a Primus Capital Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt. volt. Emellett a válaszadók megemlítették még magánszemélyeket, mint üzleti angyalok.

5.8.8 Összegzés

Véleményünk szerint a Technológiai Inkubátor Program megfelelő, biztonságos keretet és lehetőséget adhat az aktív üzleti angyaloknak, valamint informális kockázati tőkebefektetőknek és további dealflow-t jelenthet az Új Magyarország Kockázati Tőke programban kiválasztásra kerülő Közvetítőknek, akik egyben az exit perspektívát is jelenthetik a Technológiai Inkubátor Társaságok befektetőinek.

⁵⁴ <http://entrepreneurship.mit.edu/Downloads/AngelReport.pdf>

5.9 Technológia intenzív, K+F-et folytató start-up/ fiatal innovatív vállalkozások helyzete

5.9.1 A kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon

A kis- és középvállalkozások száma Magyarországon az utóbbi pár évben fokozatos növekedést mutat, és még ennél is több a regisztrált vállalkozások száma, melynek közel 80%-a működik. A Magyarországon működő vállalkozások 99,9%-a mikro-, kis- vagy középvállalkozás. Ezen belül az alkalmazott nélküli, illetve 1-9 fős vállalkozásokat együttesen jelentő mikrovállalkozások aránya magas (az összes működő vállalkozás 95,1%-a), míg különösen a középvállalkozásoké nemzetközi összevetésben alacsony.

A vállalkozások többsége fejlesztéseinek, beruházásainak nagy részét visszaforgatott nyereségből, családi megtakarításból fedezi. Ezt követi a banki hitel, aminek aránya azonban jelentősen elmarad az EU átlagtól. Európa szerte a bankszektor a meghatározó a kis- és középvállalkozások finanszírozásában, ezt követi a lízing, a támogatás, majd a magánbefektetők és kockázati tőkések. Az induló vállalkozások külső finanszírozáshoz való hozzáférése hangsúlyosabban korlátozott, mivel a pénzügyi szektor nem szívesen foglalkozik a hosszú távú, nagyobb kockázatot jelentő befektetésekkel.

A kis- és középvállalkozások termelékenysége elmarad a nagyvállalatokétól, és csak kis részük képes az egységes piacon és harmadik piacokon való megjelenésre, a gazdaság szerkezeti modernizációjában csak töredékük képes aktívan részt venni. Többségük gazdálkodását magas munkaerő- és alacsony tőkeintenzitás jellemzi, jóval nagyobb mértékben részesednek a foglalkoztatásból, mint az árbevételből vagy a jövedelemtermelésből. Ez a tény önmagában természetes, de nemzetközi összehasonlításban a magyar kis- és nagyvállalkozások közötti különbség meglehetősen nagyak tűnik.

A vállalkozásokhoz köthető adóterhek egy része, például a munkabérekhez kapcsolódó járulékok mértéke magasabb a környező országokénál. A magas adó- és járuléktérhek a szürkegazdaság felé terelik a vállalkozásokat. A vállalkozások adminisztratív költségei túlzottan magasak, a közigazgatási ügyintézés lassú. Azonban a kutatás és fejlesztés után járó adókedvezmények (társasági adó, munkáltatói járulékok stb.) növelhetik a magánszféra részvételét a K+F-ben, ezáltal is elősegítve az eredmények piaci hasznosulását.

A vállalkozások alig 57%-a vesz részt valamilyen informális, vagy formális együttműködésben. Az üzleti információk megszerzésére, megosztására, hasznosítására létrejött gyakorlati és formális együttműködések gyakorisága különösen alacsony, illetve a fejlesztési és pályázati együttműködések is ritkábbak a kívánatosnál. Mind az informális, mind a formális együttműködés létszámnagyság-kategóriánkénti eloszlására jellemző, hogy a mikrovállalkozások az átlagosnál kevésbé, a nagyobbak, a kis- és közepes vállalkozások az átlagosnál jobban részesülnek.

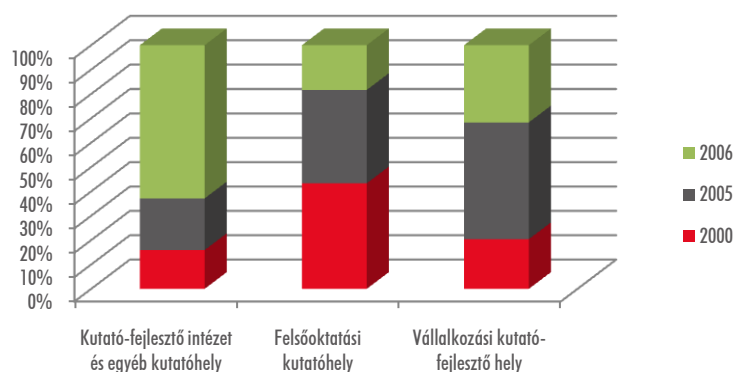
A mikro- és kisvállalatok vezetői általában az adott terület szakemberei és nem rendelkeznek megfelelő vállalatvezetési ismerettel, de sokszor nem is igénylik az ilyen fajta tudás megszerzését. Elsősorban a korai életszakaszban folyamatosan finanszírozási nehézségekkel küzdenek a cégek és mivel a napi likviditási kérdések lefoglalják a vezetőket, nem jut idő a fejlesztések, marketing és egyéb feladatok elvégzésére. Ugyanakkor az előzőekben említettek közül kifolyólag nem áll rendelkezésre elegendő finanszírozási eszköz a megfelelően képzett, tapasztalattal rendelkező szakemberek megfizetésére, akik a fenti problémákon átvezethetnék a vállalkozásokat.

Az innovatív vállalkozásoknál sok esetben nagyon fontos szerepe van a szellemi tulajdonvédelemnek, hiszen a bejegyzett szabadalom, a védjegy, a használati és formatervezési mintaoltalom hiánya sok esetben megakadályozza a külső tőke bevonását és a sikeres piaci hasznosítást. 2000 és 2007 között nagymértékben csökkent a Magyar Szabadalmi Hivatalhoz beérkező szabadalmi bejelentések száma. 2003-tól a Magyarországon működő multinacionális (legnagyobb részét gyógyszeripari) cégeknek az európai szabadalmi bejelentéseiket nem kellett külön megtenniük a Magyar Szabadalmi Hivatalnál is. Korábban a magyar piacokon megjelenő külföldi vállalkozások a nemzetközi egyezmény hiányában a Magyar Szabadalmi Hivatalban is bejelentéseket tettek a legfrissebb fejlesztési sikerek nyomán, így a 2000-ben regisztrált 4.883 szabadalmi bejelentésből 4.073 külföldről származó bejelentés volt. 2007-ben összesen 791 szabadalmi bejelentés volt, amelyből 686 hazai, 105 külföldi. A külföldi szabadalmi bejelentések száma és aránya 2006-hoz képest tovább csökkent, aránya 2007-ben már csak 13% volt.

5.9.2 Kutatási és innovációs aktivitás

A hazai kis- és középvállalati szektor innovációs aktivitása elmarad a fejlettebb gazdaságokban tapasztalttól. Kevés a tudás-centrumokból „kirajzó”, hasznosító (spin-off) vállalkozás. Fejletlen az innovatív kis- és középvállalkozások megerősödését szolgáló technológiai inkubáció. Hiányoznak vagy gyengén fejlettek a kutató-fejlesztő intézményeket és a vállalatokat összekapcsoló intézményi, hálózati struktúrák (innovációs centrumok, technológiai transzferközpontok, technológiai inkubátorházak). Nincsenek hatékony mechanizmusok a kockázati tőke innovatív vállalkozásokba tereléséhez, fejletlenek az innovációt támogató tőkepiaci eszközök.

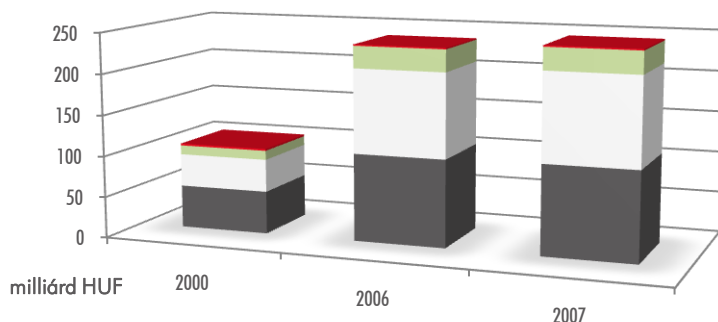
2007-ben összesen 2.840 egység foglalkozott kutatás-fejlesztéssel, 1,9%-kal több, mint egy évvel korábban. Változatlanul a felsőoktatásban működött a legtöbb kutatóhely: 1.496, ez azonban 56-tal kevesebb a 2006-os évinél. A kutatóintézetek és egyéb költségvetési kutatóhelyek száma 11-gyel, a vállalati kutatóhelyeké 98-cal emelkedett. Ezzel a kutatóhelyek szektorok szerinti összetétele is módosult: a vállalkozások részaránya érzékelhetően, az államháztartási kutatóhelyeké kismértékben nőtt a felsőoktatás rovására.



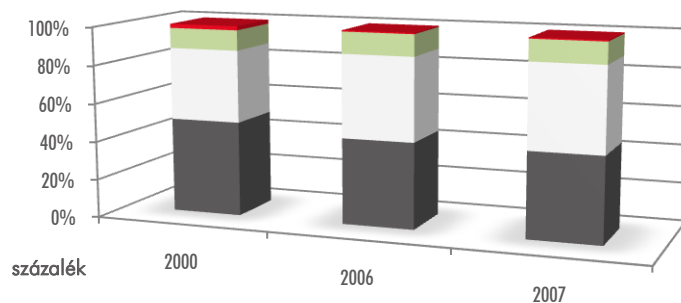
Ma Magyarországon a kutatási és innovációs aktivitás vállalatmérettől függetlenül alacsony. A KSH adatai szerint Magyarországon mindössze 749 vállalat foglalkozik K+F tevékenységgel, a vállalati K+F aktivitás nagyobb része pedig a tőkeerős külföldi tulajdonú nagyvállalatoknál jelenik meg. A kutatói és fejlesztői helyek száma, és a kutatással foglalkozók (közel 50 ezer) száma szinte nem változott az előző évhez képest. Összes kutatóhely 30%-a (830) műszaki területen működött.

2005-ben a K+F ráfordítások 38,3%-át kísérleti fejlesztésre, 33%-át pedig alkalmazott kutatásra költötték, és 2004-hez képest mindkét tevékenységtípusra többet költöttek. A kísérleti fejlesztésre költött több mint 60 Mrd Ft-ból 50 Mrd Ft-ot, az alkalmazott kutatásra költött 56 Mrd Ft-ból pedig 17 Mrd Ft-ot költöttek a vállalkozások.

A kutatás-fejlesztés ráfordításai pénzügyi források szerint



	2000	2006	2007
■ egyéb hazai forrás	2,2	1,5	1,6
■ külföldi források	11,2	26,9	27,2
■ vállalkozások	39,8	103	107,8
■ állami költségvetés	52,2	106,6	109,1



	2000	2006	2007
■ egyéb hazai forrás	2,1%	0,6%	0,6%
■ külföldi források	10,6%	11,3%	11,1%
■ vállalkozások	37,8%	43,4%	43,9%
■ állami költségvetés	49,5%	44,8%	44,4%

A vizsgált időszakban a vállalkozások K+F ráfordításainak 63,1%-a a legalább 500 fős cégekre jutott, egy évvel korábban ez az arány még 68,1% volt. A 20 embernél kevesebbet foglalkoztatók részesedése – bár több mint 3 százalékponttal emelkedett, még így is – mindössze 12,6%. A

vállalati K+F tevékenység túlnyomó része műszaki területen koncentrálódik, a fejlődést azonban gátolja a műszaki és természettudományos végzettségű friss diplomások alacsony száma.

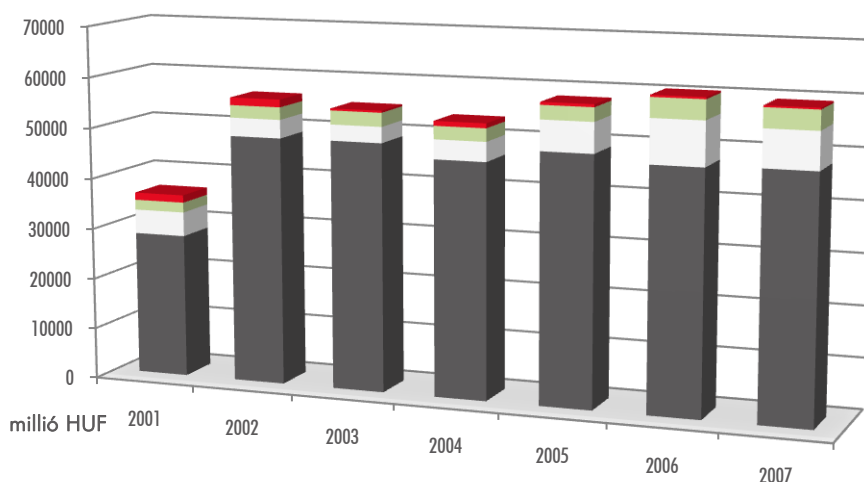
Magyarországon az elmúlt években jelentősen javult a kutatás-fejlesztést végző vállalkozások működési környezete, s várhatóan dinamizálódnak a fejlesztési forrásokat kereső start-up illetve spin-off cégek.

Magyarországon évente a kockázati tőke érdeklődését felkeltő mintegy 50-100 vállalat startol. A Magyar Spin-off és Start-up Egyesület adatai alapján a 2005. januárjától hatályos kutatás-fejlesztésről és a technológiai innovációról szóló törvény⁵⁵ keretein belül létrejött spin-off cégek száma megközelítőleg 30-40, míg az egyetem közeli cégek száma, melyek a 2005 előtt jöttek létre, 100-120-ra becsülhető. Jelenleg nem áll rendelkezésre megbízható adat ezen vállalkozások gazdasági teljesítményéről. Egy gyors becslés alapján mintegy 10 milliárd forint éves árbevétel nem tűnik túlzásnak az eddig valaha létrejött, összesen cca. 150, nagyjából egyetem-közeli cég és a 2005-ös innovációs törvény életbe lépése után alakult 30-40 spin-off bázisán.

Sajnos hazánkban még manapság is hiányosak az innovációs folyamatban résztvevő szereplők közötti együttműködés formái, kevésbé elterjedt a spin-off megoldás, pedig a fejlett országokban az elmúlt években a spin-off cégek alapítása lett a szellemi tőke és a technológia gazdaságba transzferálásának a legelterjedtebb formája. Nálunk viszont a költségvetési és a magánszféra együttműködésével végzett K+F tevékenység az elterjedtebb. Az innovációra épülő együttműködés legelterjedtebb modellje a kooperációs kutatóközpont (KKK) intézménye, amely olyan K+F programoknak nyújt támogatást, amelyekben felsőoktatási vagy költségvetési kutatóhelyek és vállalatok stratégiai együttműködése valósul meg, s ahol a vállalkozói források nagyságrendje megegyezik a költségvetési támogatás összegével. Ennek következtében a K+F és innovációs folyamatok egyes részfolyamatai szétaprózottak, a meglévő kutatási eredmények nagy része nem jut el az alkalmazhatóságig.

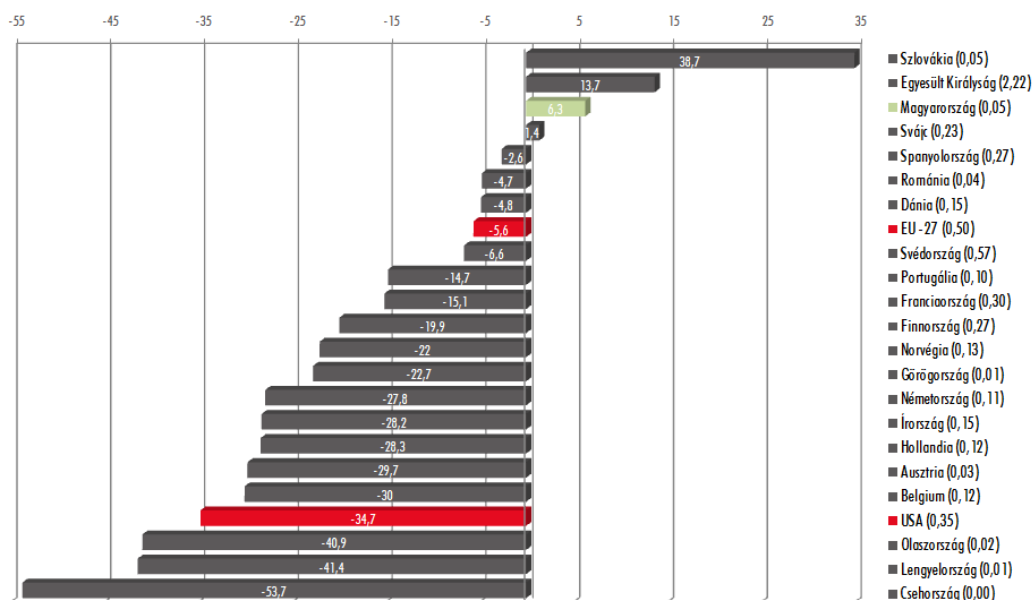
⁵⁵ 2004. évi CXXXIV. törvény

A kutató-fejlesztő intézetek és egyéb kutatóhelyek kutatás-fejlesztési ráfordítási adatai



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
■ egyéb hazai források	1452	1500	394	942	565	389	317
■ külföldi források	1976	2460	2716	2578	2746	3879	3850
■ vállalkozások	4750	3630	3151	3847	5979	8660	7327
■ állami költségvetés	28213	48738	48830	46273	48881	47445	47843

A korai fázisban történő kockázati tőke befektetés változása 2000-2006 (ezrelékben)



Saját cég alapítása egy kutató számára mind a szabadalmi jogok licencelésével, mind az együttműködéssel szemben összehasonlíthatatlanul nagyobb anyagi előnyöket jelenthet, de egyben nagyobb kockázatot is. Az ilyen típusú innovatív kis- és középvállalatokra jellemző, hogy nem nőnek túl az 50 fős méretnél, és megmaradnak az egyetem vagy a kutatóhely környezetében. Hazai sajátosság, hogy ezekben a vállalkozásokban az anyaintézeteknek nincs érdekeltségük, bár a

cégek az infrastruktúra és a munkaerő tekintetében továbbra is kötődnek a szervezethez, amelyből kinőttek. Ezzel szemben az OECD-országokban 25-75% között mozog az anyaintézmény érdekeltségi aránya, vagyis a tőke jelentős részét maga a kutatóhely biztosítja.

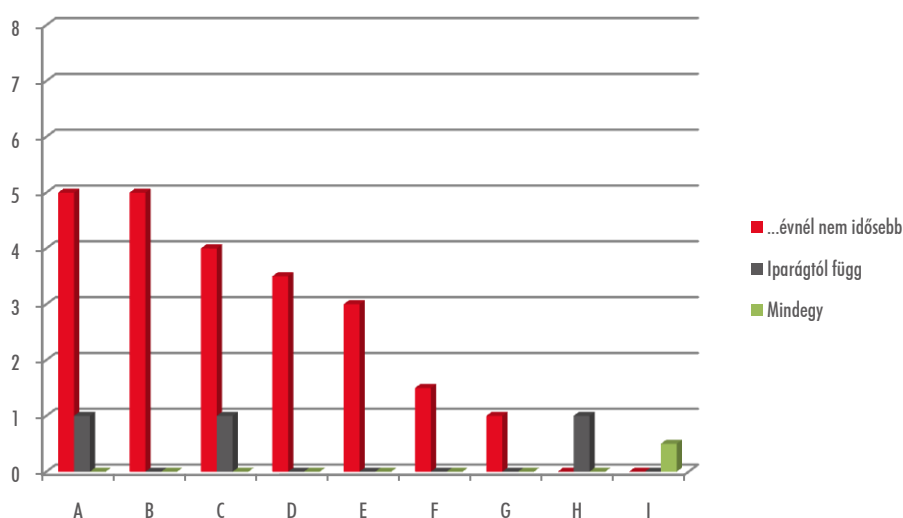
5.9.3 Mélyinterjúk

A stakeholderekkel készített mélyinterjúk során a fiatal innovatív vállalkozásokkal kapcsolatosan a hazai és közösségi törvénykezésen túlmutató, vagy azt kiegészítő, pontosító szubjektív meghatározásokat kértünk. A legjellemzőbb válaszokat az alábbiakban foglaljuk össze, egyenként a start-up és a spin-off/spin-out/hasznosító vállalkozások vonatkozásában.

Mit ért Ön start-up vállalkozás alatt?

- Egy gyorsan felfutó kezdő vállalkozás, amelynek legyen bizonyos tőke- és árbevétel limitje;
- Valamilyen fejlesztésre, kifejezetten új termék vagy szolgáltatás piacosítására létrejött szolgáltatás;
- A vállalkozásnak az a szakasza, amely az üzletileg megfogalmazható ötlettől kezdve az árbevétel termelésig tart;
- Technológia intenzív vállalkozás, amelynek állami és kockázati tőkebefektetői segítségre van szüksége;
- Leginkább a kora alapján szegmentálható és negatív cash-flow szakaszban van;
- Legfeljebb 50 fővel és kétmillió eurónál nem magasabb árbevétellel rendelkező cég, amely nem egy nagy cég spin-out-ja és nem állami tulajdonú. Egyetemi tulajdon lehet benne, de nem 100%;
- Innováció vezérelt legyen, de nem feltétlen K+F, új kutatási szintű innováció.

Milyen idős lehet a vállalkozás, illetőleg ez a korbeli meghatározás függjön-e az iparágtól?



Mit ért Ön spin-off/spin-out/hasznosító vállalkozás alatt?

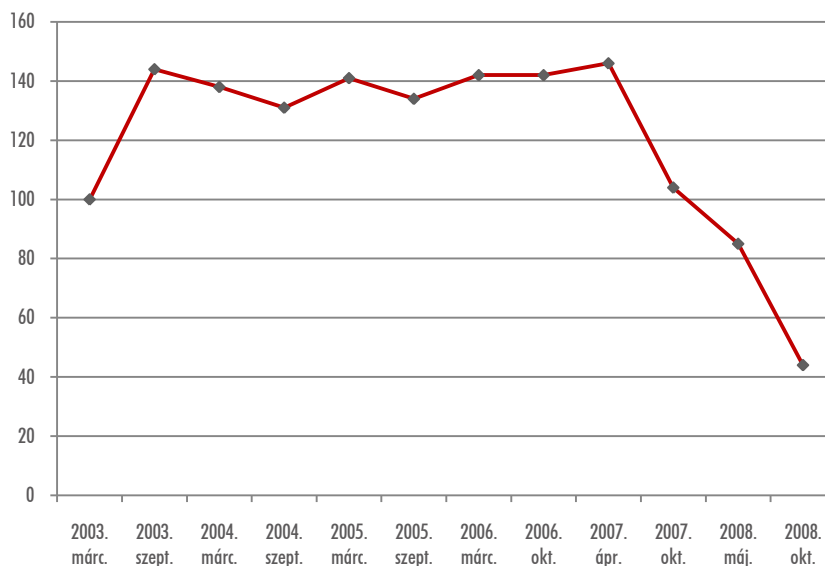
- Non-profit kutatóhelyen keletkezett, szellemi tulajdonra épülő vállalkozás, ami a kutatóhely szellemi tulajdonát hasznosítja és sokszor az embereit is foglalkoztatja;
- Egy olyan profitorientált vállalkozás, amely egy nem üzletorientált kutatási központról, – ami lehet kutatóintézet vagy oktatási központ – válik le. Tulajdonosa lehet bárki, akár a kutatóintézet, akár a felsőoktatási intézmény is maradhat benne tulajdonrészsel;
- Egy vegyes finanszírozású K+F eredmények hasznosítására létrejövő vállalkozás;
- Adott kutató által létrehozott tudásra alapulva, üzleti hasznosításra létrehozott cég, amelyben az egyetemi tulajdon hányada független értékelés eredménye. A tulajdonosi struktúra tekintetében az egyetemnek vagy kutatóintézetnek a többségi tulajdonát nagyon direkt beavatkozásnak ítélem;
- Olyan vállalkozás, amely a szabadalom tulajdonjoga kapcsán, az azt kifejlesztő természetes személy tulajdonol. Az egyetem vagy kutatóhely infrastruktúrájának használati díját pedig royalty formájában egyenlíti ki;
- Leválik egy üzletág a cégről és külön vállalkozás jön létre belőle. Nem különíteném el a spin-off és a spin-out fogalmát. Az egyetemi részesedés gyakorlatilag megöli a cégeket.

5.10 A jelenlegi pénzügyi válság hatása a TIP eredményességére

Mivel a Technológiai Inkubátor Program egyik fő érdekeltjei a tőkebefektetők, nem lehet megkerülni a 2008-ban kialakult globális gazdasági, pénzügyi válság várható hatásának elemzését a Technológiai Inkubátor Program eredményességére. A fejezetben nem foglalkozunk a pénzügyi válság közvetett és közvetlen okaival, valamint az észlelhető általános hatásaival. A fejezet fókusza a válság tőkebefektetőkre és az általuk végrehajtott tőkebefektetési tranzakciókra gyakorolt hatása lesz. Röviden összefoglaljuk a mélyinterjú alanyok által adott válaszokat és saját álláspontunk összegzésével zárjuk a fejezetet.

A Technológiai Inkubátor Program eredményessége szempontjából meg kell vizsgálni miként hat a jelenlegi pénzügyi válság a kockázati és magántőke alapokra. A pénzügyi válság hatására általánosan igaz, hogy a kockázati és magántőke befektetők egyre nehezebben fognak tudni forrást bevonni, mind az intézményi, mind a magánbefektetőiktől. A hitelből finanszírozott kivásárlások forrásai beszűkültek, mivel a kereskedelmi bankok is általános forráshiányban szenvednek és jelentősen kockázatkerülőbbek lettek a válság hatására. Árulkodó adat miszerint a Dealogic statisztikája alapján 658,9 milliárd dollárról 71%-kal 188 milliárd dollárra zuhant vissza a 2008-as kockázati és magántőke befektetések volumene, így az a 2003-as szintre esett. Szintén zuhanást mutat a Deloitte Közép Európai Kockázati Tőke Bizalmi Indexe is, amely soha nem látott 44 ponton állt 2008 októberében.

A Deloitte Közép Európai Kockázati Tőke Bizalmi Indexe (pont)

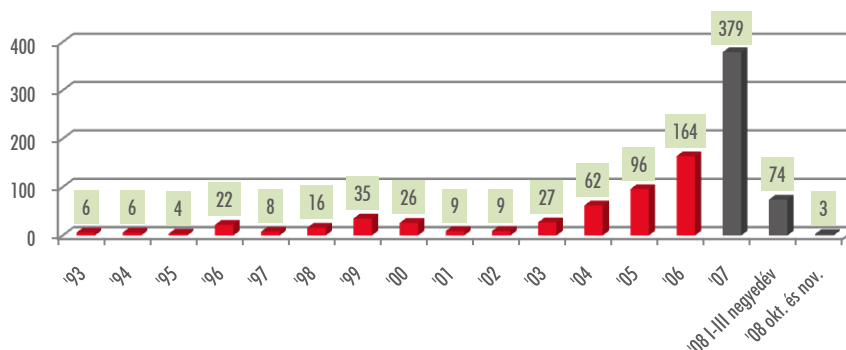


Forrás: Deloitte, Portfolio.hu

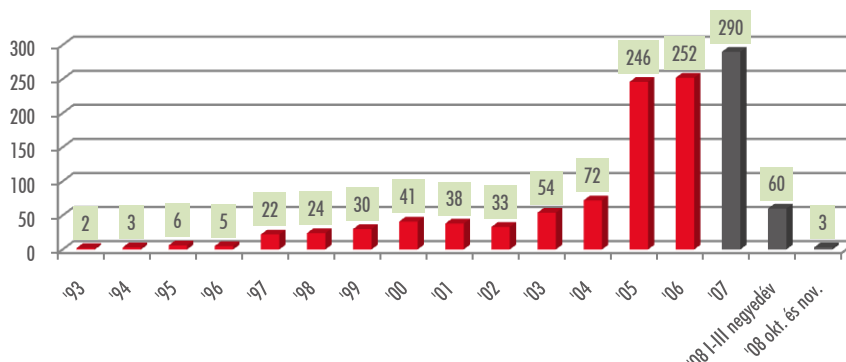
A forrásbevonási lehetőségek beszűkülése magával hozza, hogy jelenleg nem várhatóak új és főként nagy értékű tranzakciók, így az alapkezelők, hasonlóan a 2003-as évhez, a portfólió-cégek szorosabb kezelésével lesznek elfoglalva, az új tranzakciók előkészítése helyett. Mivel az elmúlt 1-2 évben a tranzakciós aktivitás magas volt, számos alapkezelő, akkor inkább erre koncentrált a portfólió-cégek gondozása helyett, amit most lesz alkalmuk bepótolni. Ha a finanszírozási ciklus végét, vagyis a kiszállási lehetőségeket vizsgáljuk további probléma, hogy az alapkezelők szintén nehezen találnak majd fizetőképes vevőkre, azaz lényegesen megnehezedik az exit. Az exit-ek kerülését támogatja az értékelési szintek összezuhanása is, ugyanis a válságban szinte csak a kényszerlikvidálás (ld. például a Lehman Brothers csődje miatti portfólió-cégek eladását) esetén lehet racionális kiszállásról beszélni. A keresleti oldalon ugyanakkor élénkülésre számíthatunk, hiszen a hitelforrások szűkülésével felértékelődik a kockázati és magántőke befektetők szerepe, akik azonban várhatóan alacsonyabb beszállási szinten tudnak majd részesedéseket vásárolni.

Megfigyelhető, hogy még 2007-2008 nyara között a tőzsdei árszintek viszonylag magasan értékelték voltak, ami azt eredményezte, hogy a nagy tranzakciók a hitelszűke miatt, míg a kisebb tranzakciók a még magasan ragadt vevői árelvárások miatt hiúsultak meg. Azok az alapok, akik 2006-2007-ben csúcson vásároltak, most érzékenyen figyelik a soha nem látott értékelési szinteket. Álláspontunk szerint 2009. február eleji helyzet nem tekinthető a válság aljának, mivel a válság alján az eladók elvesztik majd a reményt a korábban biztosnak hitt ársávban és beindulhatnak a jelenleg még részben emiatt is álló tranzakciók. Az iparági stagnálás azonban várhatóan azokat az alapokat érinti erősebben, akik nem rendelkeznek jelentősebb szabad pénzeszközzel, hiszen a hitelezés befagyásával nincs forrásuk új tranzakciókra. A mostani időszakban, amikor a forint a 300-as szint felé került, mindenki átértékelte az ország sérülékenységét és sebezhetőségét. Számos corporate finance tanácsadó is mára arról panaszkodik, hogy már az átvilágításokat sem indítják el inkább a jelenlegi környezetben. Az elemzők egy része bár Magyarországot tartja a régió legkockázatosabb befektetési helyszínének, a kockázati tőkealapok jellemzően régiókra és nem az egyes országokra fókuszálnak.

A bevont LBO hitelek mértéke az USA-ban (milliárd USD)



A bevont LBO hitelek mértéke Európában (milliárd USD)



Forrás: Deloitte, BCG, Portfolio.hu

A válság legnagyobb vesztesei a LBO-kra szakosodott kockázati tőketársaságok lehetnek, akik 2003-2007 között még tekintélyes hozamokat realizálhattak az alábbi körülmények miatt:

1. Hatalmas összegű olcsó hitel rendelkezésre állása.
2. Emelkedő profitabilitás a globális vállalati szektorban.
3. Szárnyaló eszközárak szinte minden piacon.
4. Az intézményi befektetők diverzifikációs igényük miatt tömegével fordultak a kockázati tőke, mint eszközkategória felé.

A válság hatására azonban a fenti sikertényezők az ellenkező irányba fordultak:

1. A 2007-es évre a fenti kockázati tőketársaságok hatalmas adósságállományt halmoztak fel a hitelből történő kivásárlások finanszírozása miatt. 2008 végére a hitelpiac teljesen kiapadt és a bevont hitelek mértéke a 2004-es szintre süllyedt vissza.
2. Míg 2007-es év végéig szinte a világ minden országában erős profitnövekedés volt tapasztalható, addig a 2008-as év már a hanyatlásról szólt. A Boston Consulting Group (BCG) egyes forgatókönyvei szerint, a 2009-es év átlagosan 20%-os értékesítési volumen csökkenést hozhat, miközben az értékesítési árak akár 10%-kal is csökkenhetnek.
3. A már sokat említett értékeltségi szintek hatalmasat zuhantak az előző időszakhoz képest, amikor is 2003-2007 között még 42%-kal nőttek a piaci szorzószámok, a 2008-as év már

45%-os visszaesést mutat. Ha ehhez még hozzávesszük, hogy az előző pont alapján a profitvárakozások is romlanak, könnyű belátni, hogy szinte minden exit csak veszteséget lenne képes produkálni az alapkezelő számára.

4. Mivel 2003-2007 között az ilyen típusú kockázati tőkealapok szárnyaltak, számos intézményi befektető (biztosító, nyugdíjpénztár, stb.) növelte az ilyen eszközökben lévő kitétséget. A részvény és kötvényárak zuhanása miatt a kockázati befektetők aránya mesterségesen megnőtt az intézményi befektetők portfóliójában és így a befektetők által előzetesen elfogadott arány felé emelkedett a súlyuk. Ezek alapján aligha számíthatnak az alapkezelők friss tőkére ebből a szektorból.

A BCG várakozásai szerint a fenti okok miatt számos kockázati tőkealap és azok portfólió cégei jelenthetnek csődöt, amely tovább növeli a szektor iránti bizalmatlanságot.

A fentiekkel nagyban összecseng a Deloitte iparági bizalmat szondázó felmérésének a főbb megállapításai, amely nem specifikusan a LBO-kra szakosodott társaságokat mérte, hanem a teljes szektort:

1. **Gazdasági klíma:** A gazdasági klímával kapcsolatban hat hónappal ezelőtt megfogalmazott aggodalmak miatt a növekedési várakozások rövid távon a nullához konvergálnak. A válaszadók 92%-a számít az általános gazdasági környezet romlására.
2. **Hitelek elérhetősége:** A hitelek elérhetőségére vonatkozó várakozások elmúlt évben egyértelműen érezhető romlása minden eddiginél jobban megrázta a kelet-európai piacokat, ahol egyre kevesebb hitellehetőség mutatkozik egyre magasabb kamatok mellett.
3. **Befektetői prioritások:** A piaci szereplők a portfólió-kezelésre összpontosítanak, így – nagyon hasonlóan a 2003-as piaci helyzethez – háttérbe szorulnak az új befektetések.
4. **A tranzakciók mérete:** A kis- és középpiaci tranzakciók esetében várhatóan jobban fennmarad a piaci aktivitás, így itt némi növekedési potenciál is mutatkozhat a következő időszakokban. Elsősorban alacsony tőkeáttétellel megvalósuló, kis értékű tranzakciókra számíthatunk.
5. **Piaci aktivitás:** Rövid távon benuitnak látszik az M&A piac, és a várakozások szerint csak 2009. második vagy harmadik negyedévére térhet magához.
6. **Befektetések hatékonysága:** Rövid távon jelentős változásra számíthatunk a befektetések hatékonyságában a korábbi időszakokhoz képest. A válaszadók 40%-a vélekedett úgy, hogy romlani fog a pénzügyi befektetések teljesítménye, míg hat hónappal ezelőtt egyik megkérdezett sem válaszolt negatívan erre a kérdésre.
7. **Befektetői aktivitás:** Tekintettel a jelenlegi értékelési szintekre nem meglepő, hogy a magántőke alapok arra számítanak, hogy nettó vevőként fognak megjelenni a piacon. Jellemzően alacsonyabb értékelési mutatókkal bíró új és kiegészítő befektetéseket keresnek, és arra számítanak, hogy a 2009-ben elvetett magok bő termést fognak hozni.
8. **Az új befektetések közti verseny:** Várható, hogy rövid távon a piacvezető cégek, és a kevésbé érintett, jelentős potenciállal rendelkező középpiaci felvásárlási célpontok lesznek a befektetői érdeklődés középpontjában.

9. **Új tőke bevonása:** A tőkebevonási környezet igen ígéretesnek ígérkezik, és a piac várhatóan a stabil múltbeli teljesítménnyel rendelkező, régi, ismert szereplőket fogja előnyben részesíteni.
10. **Az új befektetések közti verseny:** A felmérés résztvevői rövid távon a verseny erősödésére számítanak. A küzdelem valószínűleg a kevésbé érintett, növekedési potenciállal kecsegtető kis- és középpiaci felvásárlási célpontokért illetve az egyértelmű szektor- vagy piacvezető cégekért fog folyni, amelyek várhatóan megtartják domináns helyzetüket.

A mélyinterjúk során megkérdezett stakeholderok véleménye szerint pénzügyi válság általánosan nem érinti negatívan a Technológiai Inkubátor Programot és az alábbiakat lehet kiemelni a válaszaikból:

- A nagyvállalatok a költségcsökkentési lépéseik során az elsők között csökkentik a K+F-re fordított költségeiket.
- A válság szűkíteni fogja a cégek finanszírozási lehetőségeit, ami felértékelheti a tőkebefektetők szerepét. Mivel a spin-off és start-up vállalkozások eleve finanszírozási nehézségekkel küzdenek, így a válság érdemben nem változtat a pozícióikon.
- A vissza nem térítendő támogatásokat nyújtó programok támogatási intenzitásait növelni kell.
- A válságnak nincs lényeges befolyása a start-up és spin-off cégekre, mivel az általuk végzett kutatási fázis hossza meghaladja majd a recesszió hosszát és a termék már a fellendülésben kerülhet a piacra.
- A magántőke esetén érezni lehet a befektetési hajlandóság csökkenését.
- A válság vizsgálata szektor specifikus megközelítést igényel, azaz vannak olyan szektorok, amelyek rugalmasabban reagálnak a válság hatásaira – azaz jobban érintettek – (pl. autóipar) és vannak olyanok, amelyek rugalmatlanok (pl. dohányipar, biotechnológia, gyógyszeripar).
- A válság egyben lehetőséget is teremt a piaci viszonyok és részesedések újrendeződésére.
- A válság után fellendülés jön, amely hatalmas lehetőséget teremt a K+F-ben érdekelt cégeknek.
- A legnagyobb probléma, hogy nem látható a válság alja és a fellendülés formája.
- A válságból V alakú fellendülésre számítanak.
- A korai fázisú cégek esetében 2-3 éves kiszállással lehet fantázia a befektetésben.
- Az exit-ek problémásak lehetnek a válság alatt.
- A forrásoldal beszűkülése komoly keresleti igényeket fog támasztani.
- Az Új Magyarország Kockázati Tőke iránt érdeklődők egy nagy része hitelből kívánta finanszírozni a minimálisan szükséges magánbefektetői hozzájárulást, amely a hitelpiac beszűkülésével veszélybe kerülhet. Mivel így lényegesen több magántőkét kell majd megmozgatni a Közvetítők is kockázatkerülőbben fognak viselkedni.
- Az állami szereplők szerepe felértékelődik és a dominancia is ismét erősebb lesz.
- A válság hatására növekedik a kockázatkerülés, amely az innováció legnagyobb ellensége.
- A magántőke eleve bizalmatlan az innovációkkal szemben, így még fontosabb, hogy az állam belépjen kockázatcsökkentő szereplőként.

Mint látható a fenti észrevételek összhangban vannak az általános piaci véleményekkel és a válságban rejlő pozitív lehetőségeket, valamint az állami szerepvállalás növelését hangsúlyozzák.

Véleményünk szerint a válság az alábbi okokból nem érinti érdemben a Technológiai Inkubátor Program várható eredményességét:

- A Technológiai Inkubátor Társaságok létrehozásához és elindításához szükséges tőkét jellemzően nem a válsággal leginkább sújtott szereplők (nagy LBO és kivásárlások finanszírozásra szakosodott alapok) fogják biztosítani, hanem várakozásaink szerint szindikátusba szerveződő üzleti angyalok, vagy olyan magántőke befektetők, akik rendelkeznek szabad, befektethető készpénz állománnyal, de annak mérete nem alkalmas nagyobb tranzakciók finanszírozására és fogékonyak az innováció tartalmú projektekre vagy korai fázisú befektetésekre.
- A Technológiai Inkubátor Társaság létrehozásához és elindításához szükséges tőke mérete nem jelent nagy befektetést, azaz az abban potenciált látó befektetők képesek lesznek ennyi forrás allokálására.
- Az 1. inkubációs szakasz lezárására (tipikusan 2 év körül), vagyis a tőkeemelési kötelezettség teljesítésének időpontjára várhatóan ismét megindul a forrásbeáramlás szektorba és megnyílhat akár a hitelből történő finanszírozás lehetősége is.
- A Technológiai Inkubátor Társaságnak a stratégiája a viszonylag alacsony kockázat mellett megszerezhető üzletrész értékének a maximalizálásában van, amelyhez jelentős inkubációs környezetet képes a Technológiai Inkubátor Program biztosítani. A Technológiai Inkubátor Társaság érdeke tehát az értékteremtésben van.
- A Technológiai Inkubátor Társaság számára az kiszállási (exit) perspektívát az Új Magyarország Kockázati Tőke programban résztvevő Közvetítők és a nagy növekedési kilátással rendelkező technológia orientált kockázati tőkealapok jelenthetik. Mivel az exit lehetősége várakozásaink szerint a Technológiai Inkubátor Program indulását követő 5 év környékén válhat esedékessé, addigra még az elhúzódó recesszióval számoló forgatókönyvek szerint is fellendülés várható.
- Amennyiben a válság mégis elhúzódna a Technológiai Inkubátor Társaság várható kiszállási időszakáig, úgy a piacon lévő kockázati tőkealapok a limitált szabad készpénzállományuk miatt kényszerűen is a kis értékű tranzakciók felé fognak fordulni.
- A historikus adatok tanulsága szerint a legnagyobb hozamokat a recesszió alján befektető kockázati tőkealapok realizálták. Az 1991-es recessziót követő 5 évben átlagosan 81,8%-os hozamot realizáltak évente. Az 1992-ben (fellendülés évében) realizált befektetések már csak évi 40% hozamot hoztak.

5.11 A helyzetelemzés SWOT analízise

Erősségek	Gyengeségek
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Az érintettek érdekeinek és igényeinek összhangja ▪ Külföldi tapasztalatok hasznosítása ▪ Új TTI-politikai stratégia és intézkedési terv ▪ Jelentős pályázói érdeklődés (kivéve az emelt szintű tanácsadást) ▪ Jelentős hazai és uniós K+F+I támogatási források ▪ Nemzetközi befektetési alapok növekvő megjelenése hazai és regionális szinten ▪ Növekvő számú hazai vállalkozás, amelyek több mint 90%-a mikrovállalkozás 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Az induló technológiai intenzív vállalkozásokba történő magán- és kockázati tőke befektetések passzivitása ▪ Az ingatlanfejlesztésekre koncentráló, támogatott fejlesztések ▪ Inkubációs kultúra hiánya ▪ Összehangolt támogatási struktúra hiánya ▪ Kedvezményezetttek tájékozatlansága ▪ Magvető és kockázati tőke alapok hiánya ▪ Duális gazdaság: egyik oldalon a többségében külföldi tulajdonban lévő, magas termelékenységgel működő, technológia-intenzív vállalkozások; a másik oldalon a törékeny hazai KKV szektor ▪ A teljes K+F ráfordítás, de különösen az üzleti K+F ráfordítás szintje alacsony ▪ A felsőfokú végzettséggel rendelkezők aránya a teljes népességen belül elmarad az EU átlagától ▪ Az innovatív vállalkozások alacsony aránya, különösen a KKV szektorban ▪ A K+F ráfordításokban az állami források magas aránya ▪ Magyarország a régió egyik legkockázatosabb befektetési helyszíne

Lehetőségek	Veszélyek
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Meglévő inkubátorházak és/vagy science parkok tulajdonosainak együttműködése ▪ Science parkok fejlesztése ▪ Nemzetközi szintű együttműködések növekedése ▪ Közbenő értékelések tanulságainak hasznosítása ▪ A hazai és uniós források hatékonyabb felhasználása ▪ A modern döntés-előkészítési eszköztár rendszerszemléletű alkalmazása (értékelés, független vizsgálatok, előrettekintés, technológiai hatásvizsgálat stb.), s ezáltal a szakpolitika tanulási lehetőségének megragadása ▪ Új Magyarország Kockázati Tőke program (JEREMIE) ▪ A felsőoktatási kutatóhelyek részaránya csökken a vállalkozások javára ▪ Javuló a kutatás-fejlesztést végző vállalkozások működési környezete ▪ A kis értékű tranzakciók kedvező helyzetbe kerülnek 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Az érdekeltek megfelelő tájékoztatásának hiánya ▪ Fejlesztési programok értékelésének és összehangolásának hiánya ▪ Vállalkozói érdektelenség és tájékozatlanság ▪ Nem a piaci igényekhez illeszkedő támogatási összegek ▪ Beruházás-ösztönzési stratégia hiánya ▪ A korai fázisú befektetési aktivitás csökkenése ▪ A kutató-fejlesztő intézményeket és a vállalkozásokat összekapcsoló intézményi, hálózati struktúrák hiánya vagy gyengesége ▪ Fiatal kutatók növekvő elvándorlása ▪ A gazdasági válság elhúzódása

6 A TECHNOLÓGIAI INKUBÁTOR PROGRAM KONCEPCIÓJÁNAK ÉRTÉKELÉSE

A Technológiai Inkubátor Program stratégiája könnyen értelmezhető, de számos kérdést vet fel a részletekre vonatkozóan. A koncepció tagolt, de nagyon általános és nehezen átlátható, a benne foglaltak kevesek a véleményalkotáshoz, ezért vállaltuk már az ajánlattételnél az ex-ante értékelés mellett a koncepció kiterjesztését a programozási munkával is. Jelen értékelés az NKTH által készített koncepció alapján készült el, konkrét programozási javaslatunkat a 8. fejezet tartalmazza.

6.1 Relevancia

A relevancia vizsgálat célja az, hogy a célkitűzések megfelelően tükrözzék a koncepcióban vázolt negatív állapotok javítását és a pozitív lehetőségek kiaknázását.

Relevancia tekintetében a koncepciónak alapvetően a helyzetelemzés és a SWOT analízis megállapításaira kellene épülnie, és összhangban kell lennie az irányadó EU-s és nemzeti politikákkal. A célok és a beavatkozási területek, támogatandó tevékenységek esetében pedig mindig egy adott átfogó, vagy specifikus kiindulási problémának kell megfelelnie. A kiindulási problémák bemutatására a helyzetelemzés, illetve a SWOT analízis hivatott, amelyeket a vizsgált koncepció nem tartalmaz.

A fentiek ellenére úgy véljük, hogy a Technológiai Inkubátor Program koncepciója valós szükségletekre reagál, a megfogalmazott problémák orvoslása valóban szükséges, a megfogalmazott célok véghezvitele, megvalósulásuk számos pozitív hatást eredményezhet. Szükségét látjuk a felvetett problémák pontosabb megfogalmazásának, tagolásának. A megjelölt problémák és igények alaposabb feltérképezése szükséges, amelyek mind piackutatást feltételeznek, hiszen a koncepcióban a 2. A Programmal megoldandó problémák c. pontban felsoroltak megalapozatlan véleményeknek hatnak. A felsorolt problémák helytállóak tehát, de nincsenek alátámasztva, amely a jó programozás egyik alapkövetelménye. A helyzetelemzés és az alkalmazott intézkedések között világosabb összefüggések létrehozására kell törekedni, ehhez viszonyítási számok, mérhető és megfelelően tagolt indikátorok kellene.

Összességében megállapítható, hogy a Technológiai Inkubátor Program jelenleg vizsgált verziójában a belső logikai folytonosság szempontjából hiányosság tapasztalható. A programban felvázolt célok és azok elérését segítő beavatkozások alátámasztása nem megfelelő. Hiányzik a célok szintjeinek kialakítása, az átfogó célok kiemelése, ezek strukturálása. A vizsgálat során az értékelők több olyan céllal is találkoztak, melynek szükségessége helyzetelemzési szinten egyáltalán nem is szerepel.

6.2 Konzisztencia

A konzisztencia vizsgálat során megállapításra kerül a Technológiai Inkubátor Program belső szerkezete tekintetében a probléma-cél-hatás együttes összetartozás és összefüggés erőssége, valamint ellentmondás-mentessége. A kormányzat által ajánlott stratégia- ill. koncepció-alkotás

módszertan közös értelmezési keretet biztosít a tervezők részére. A módszertan alapvetően fontos a megalapozott, hiteles eredmények eléréséhez, és biztosítja az átláthatóságot az olvasó és az értékelők számára. Jelen fejezet vonatkozásában nem áll az értékelők rendelkezésére a konzisztencia ill. belső koherencia vizsgálathoz szükséges, a koncepción belüli ellentmondások feltárására alkalmazandó:

- a jelenségek közötti kauzális viszonyokat leíró, alapesetben háromszintű ok-okozati fából (pillérek, sarkalatos tényezők, specifikus tényezők) készített célfa
- célhierarchia és ennek különböző szintjein meghatározott indikátorok

Ezen átlátható sémák és megalapozott indikátorok részét képezik a tanulmánynak, mint javaslatok, de jelen értékelés ezekre nem terjed(het) ki.

A külső koherencia vonatkozásában a Technológiai Inkubátor Program nem taglalja a lehatárolásokat vagy szinergiákat más, hasonló célkitűzéssel rendelkező magyarországi támogatási programokkal. Különös figyelmet kellene szentelni a társadalmi egyeztetésre meghirdetett Regionális technológiai inkubátorok létrejöttét támogató DAOP 1.3.1.A pályázat vonatkozásában a párhuzamosságok elkerülésére az inkubátorok létrehozásának támogatásában. Szintén figyelembe kell venni a GOP 1.2.2. Innovációs és technológiai parkok támogatására kiírt pályázat eredményeit, a pályázat keretében kiépült technológia infrastruktúra teljes körű kihasználása érdekében.

Az értékelők hiányolják továbbá az egyes fogalmak, mint spin-off, start-up, K+F, inkubátor, innováció, kockázati tőke befektetők stb. pontos definícióját a támogatási program megfelelő körülhatárolása érdekében.

6.3 Fenntarthatóság

A Technológiai Inkubátor Program fenntarthatóságának vizsgálata kiterjed a program eredményeinek hosszú távú fenntartásának lehetőségeire, a folyamatos támogatás megszűnése esetén. Továbbá a várható eredmények vizsgálatára és az aktuális szükségletek kielégítése, és a rájuk adott megoldások figyelembe vételével. A Technológiai Inkubátor Program működéséhez szükséges intézményi és szervezeti struktúra a koncepcióban nincs meghatározva. Ennek átgondolt és átlátható tervezése az egyik garanciája a sikeres megvalósításnak és az ezt követő fenntarthatóságnak.

A Technológiai Inkubátor Program pénzügyi fenntarthatóságát a rendelkezésre álló keret, a támogatottak várható és tervezett számának vizsgálatával tudjuk meghatározni. A koncepcióban nem szerepel a programra szánt pénzügyi keret nagysága a megnevezett 5 éves időkeretre. A támogatás mértéke az inkubátorok felállítása vonatkozásában releváns, ellenben a második pályázati fordulóban tervezett, az induló, technológia intenzív vállalkozások támogatása esetében több fenntarthatósági probléma is felmerült:

- A 2. lépésben tervezett maximális támogatás mértéke túl alacsony, ha figyelembe vesszük a megjelölt tanácsadói szolgáltatások piaci értékét, feltételezve, hogy ezek a Magyarországon vagy preferáltabb esetben nemzetközi piacon elérhető ténylegesen minőségi szolgáltatók köréből kerülnek kiválasztásra.
- Szintén a fenti lépésben nem veszi figyelembe a koncepció a támogatott vállalkozások személyi jellegű kiadásait, kizárólag egyes inkubációs szolgáltatások igénybevételével tervez.
- A 3. lépésben opcionálisan igénybe vehető 50%-os intenzitású, menedzsment szakértők bevonására vonatkozó támogatási kategória a hatékony inkubálást feltételezve a 2. lépés része kellene legyen, szintén 100%-os támogatási intenzitással.

- A saját forrással egyáltalán vagy csak kis mértékben rendelkező induló technológia-intenzív vállalkozások esetében kötelezően előírt saját forrás megléte veszélyezteti a program fenntarthatóságát.
- A 4. lépésben vázolt, a magántőke bevonását serkentő állami hozzájárulás mértéke igen magas és véleményünk szerint ebben az időszakban nincs realitása bármilyen mértékű piaci befektetés bevonásának még állami kiegészítéssel sem.

A pénzügyi fenntarthatóság vonatkozásában megállapítható, hogy az állami támogatásnak a legkockázatosabb szakaszban történő koncentrációja növelni tudja a fiatal vállalkozások tőkevonzó erejét és feleslegessé teszi az állami befektetést. Emellett a korai szakaszban a kockázati és magántőke cégmenedzsmentbe való bekapcsolódása és a közös irányítás sokkal erősebb, mint egy korai fázisú befektetés, és nélkülözhetetlen tényező.

A fenntarthatósági vizsgálat másik szempontja az aktuális szükségletek kielégítése és a rájuk adott megoldások vizsgálata. Általánosságban elmondható, hogy a koncepció tervezés a partnerség elvét részben figyelmen kívül hagyta. Az érintettek véleményének kifejezésére csak a KUTIT tagok szintjén biztosítottak lehetőséget. A Technológiai Inkubátor Program érintettjeivel és érdekeltjeivel készített mélyinterjúk során (vö. Helyzetelemzés fejezet) a program fenntarthatósága tekintetében elhangzottak ellenvélemények is. Ezek leginkább a támogatás mértéke, formája és tartalma kapcsán fogalmazódtak meg. Továbbá hangsúlyosan jelen volt az iparági lehatárolódás szükségességének kérdése, különösen az IT és a biotechnológia vonatkozásában.

6.4 Fókuszáltság, koncentráció

A fókuszáltság és koncentráció vizsgálata első körben a rendelkezésre álló pénzeszközök hatékony felhasználását, valamint ezek szélesebb körben is hasznosítható eredményeit kutatja. Emellett elemzésre kerül, hogy a megfogalmazott célok és a várt hatások érzékelhető, kimutatható módon hozzájárulnak-e a feltárt problémák megoldásához illetőleg ezek a leghatékonyabb módon lettek-e megtervezve. Az elemzéshez hiányoznak a szükséges indikátorok, amelyeket a megfogalmazott célokkal azonos szintre tudnánk hozni. Kizárólag ilyen típusú kvantitatív vizsgálat tudja megállapítani, hogy az elérendő célok és ezek megvalósítása érdekében rendelkezésre álló források igazolják-e a költséghatékonyság elvének érvényesülését. Ezen hiányosságok miatt kizárólag az alábbi alfejezetben vázolt ösztönző hatások megállapítására van lehetőségünk jelen fejezet keretei között.

6.5 Megvalósíthatóság

Az értékelők támogatják a 4. A program megvalósítása pontban azt a törekvést, hogy a támogatni kívánt fiatal innovatív vállalkozások kiválasztását és támogatásra ajánlását a támogatott technológiai inkubátorok kizárólagos hatáskörébe delegálja az NKTH, pontosabban az ezek által működtetett szakmai testületekre (vö. 133/2004. (IV. 29.) Korm. rendelet). A koncepció nem tartalmazza a TIP intézményrendszerének a fentiekben túlmutató leírását és a koordinációs szempontokat. A közreműködő intézmények és testületek, valamint ezek feladatainak ismerete nélkül nem állapítható meg teljes körűen a program megvalósíthatósága. Fontos, hogy a TIP pontosan körülhatárolt intézményrendszere, az eljárásrendek és a szabályozások álljanak rendelkezésre a program indulásakor.

7 KÜLSŐ KOHERENCIA VIZSGÁLAT

A külső dokumentumok elemzése során áttekintettük Technológia Inkubátor Programhoz kapcsolódó stratégiai tervezési dokumentumokat, illetve a kapcsolódó jogszabályokat. Továbbá a dokumentumelemzés keretében összevetettük az operatív program stratégiáját a nemzeti és közösségi szakpolitikákkal, a leírtaknak megfelelően.

7.1 EU-s és egyéb nemzetközi külső koherencia vizsgálat

A külső koherencia vizsgálat során elsőként a Technológiai Inkubátor Program koncepciójának az európai uniós és egyéb nemzetközi releváns stratégiai dokumentumok célkitűzéseivel való összhangját vizsgáltuk.

7.1.1 A TIP és a Community Strategy Guidelines (CSG) koherenciája

A Közösségi Stratégiai Iránymutatások – Community Strategy Guidelines (CSG) meghatározó eleme az Európai Bizottság azon törekvésének, amely a kohéziós politika, valamint a növekedésre és foglalkoztatásra fókuszáló lisszaboni stratégia összehangolását tűzi ki célul.

A CSG-ben a leghangsúlyosabb cél az innováció, a tudás és vállalkozó kedv növelése összhangban a Lisszaboni stratégiával, amely célul tűzte ki, hogy Európa 2010-ig a világ legversenyképesebb tudásalapú gazdaságává váljon.

CSG három fő iránymutatása:

1. Európát és régióit a beruházások és a munka szempontjából vonzóbbá kell tenni
2. A növekedést szolgáló tudás és innováció fejlesztése
3. Több és jobb munkahely

E három iránymutatás közül a Technológiai Inkubátor Program közvetlenül a második iránymutatáshoz kapcsolódik, elsősorban a következő területeken:

- A K+F beruházások növelése és fejlesztése
- Innováció és vállalkozókészség fejlesztése
- A forrásokhoz való hozzáférés javítása

A fenti területekhez és a hozzá kapcsolódó intézkedési iránymutatásokhoz a Technológiai Inkubátor Program illeszkedése megfelelő.

A CSG 4.2.4 A pénzeszközökhöz való hozzáférés fejlesztése c. fejezetben hangsúlyozza, hogy az innovációs tevékenységekkel kapcsolatos kockázati tőkepiacok fejlesztésére irányuló programokat az Európai Beruházási Alappal (EBA) való szoros együttműködésben kellene annak érdekében véghezvinni, hogy pénzügyi forrásokat teremtsenek azokban a térségekben, ahol a vállalkozói szellemet a K+F tevékenységekkel összekapcsolt magas kockázat miatt kialakult piaci hiányosságok gátolják. A Technológiai Inkubátor Program nem működik együtt a EBA-val, de hozzájárulhat a nevezett alaptól finanszírozott Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises – JEREMIE program sikeréhez, a kockázatos szakaszban megvalósuló inkubálás támogatásával.

Szintén a nevezett fejezetben kap helyet a különleges csoportok, mint például a fiatal vagy női, vagy a hátrányos helyzetben lévő – az etnikai kisebbségeket is ideértve – csoportokból származó vállalkozók felkarolására vonatkozó iránymutatás. A Technológiai Inkubátor Program egyértelműen nem határozza meg ilyen részletességgel a támogatottak körét, így nincsenek külön nevesítve ezen társadalmi csoportok sem. Mindenképp szükséges ebben a vonatkozásban egy részletes meghatározás.

Összefoglalóan elmondható, hogy a Technológiai Inkubátor Program általánosságban jól követi a CSG által lefektetett, releváns stratégiai irányelveket.

7.1.2 A TIP és az Oslói kézikönyv koherenciája

Világszerte és uniós szinten is a kutatás-fejlesztésre és az innovációra, mint a tudásalapú gazdaság kulcsfontosságú elemeire egyre nagyobb figyelmet fordítanak. E rendkívül fontos terület nyomon követéséhez elengedhetetlenül szükségesek a megbízható és összehasonlítható statisztikai adatok és mutatók. Ezt szolgálják az OECD (Gazdasági Együttműködés és Fejlesztés Szervezet - Organisation for Economic Co-Operation and Development) módszertani kézikönyvei: a Frascati kézikönyv a K+F-ről, az Oslói kézikönyv az innovációról, a Canberra kézikönyv az emberi erőforrásokról, valamint a technológiai fizetési mérlegről és a szabadalmakról, mint tudományos és technológiai (TéT) mutatókról szóló kézikönyv.

Az Technológiai Inkubátor Program vonatkozásában vizsgált Oslói kézikönyv harmadik kiadása csak az üzleti vállalkozási szektor innovációs tevékenységével foglalkozik. Négyfajta innovációt ölel fel: termék-, eljárás-, szervezési-szervezeti és marketing-innovációt. Hangsúlyozza a tudástranszfer és az innovációs vállalati kapcsolódások közvetítő szerepét, valamint kiemeli ezen kapcsolódások innováció-politikai fontosságát.

Az új Oslói kézikönyv szerint innovációs tevékenységnek tekintendő mindazon tudományos, technológiai, szervezési, pénzügyi és kereskedelmi lépés, amely az innováció megvalósítását ténylegesen szándékolja vagy irányítja. Ez a definíció felöleli az innováció folyamatának valamennyi tevékenységét, úgy hogy a K+F már nem önálló innovációs típusként jelenik meg benne.

A Technológiai Inkubátor Program nem tér ki a támogatni kívánt innovációs tanácsadó illetve az innovációs támogató szolgáltatások megtérülésének mutatóira, mindenképpen javasoljuk a további programozási folyamatban ezek részletes meghatározását, a fenti kézikönyvek definícióit alapul véve.

7.1.3 Releváns EU-s rendeletek koherenciája

A vizsgálat során a legnagyobb hangsúlyt a Kutatáshoz, fejlesztéshez és innovációhoz nyújtott állami támogatások közösségi keretrendszerére (2006/C 323/01) fektettük, de további közösségi rendelkezéseket is figyelembe vettünk. (Towards a European Research Area COM (2000) 6; The Regional Dimension of the European Research Area COM (2001) 549; Innovation policy, updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy COM (2003) 112 final)

A kutatáshoz, fejlesztéshez és innovációhoz nyújtott állami támogatások közösségi keretrendszerét olyan támogatások vizsgálatára alkalmazzák, amelyeket a Bizottságnak bejelentettek. A Technológiai Inkubátor Program és a rendelet koherenciáját, különösen az egyes támogatási

intézkedésekben rejlő fokozott kockázatra a verseny és a kereskedelem torzulására nézve vizsgáltuk.

A dokumentum hangsúlyozza: Lehetnek más, megfelelőbb eszközök a K+F+I szintjének emelésére a gazdaságban, például szabályozások, az egyetemek jobb finanszírozása, általános adóintézkedések a K+F+I ösztönzésére. (...) A piaci akadályok csökkentése az állami támogatás nyújtásánál megfelelőbb eszköz lehet arra, hogy egy újonnan fellépő szereplő kezelni tudja a megfelelő K+F+I eredmények elérésével kapcsolatos nehézségeket. A tagállamok ezért csak akkor válasszák az állami támogatást, amikor az a probléma kezeléséhez megfelelő eszköz. Ez szükségessé teszi azon piaci hiányosságok azonosítását, amelyeket a támogatási intézkedéssel orvosolni kívánnak.

A Technológiai Inkubátor Program vonatkozásában a piaci hiányosságok is egyértelműen igazolják az állami beavatkozás szükségességét a korai fázisú technológia-intenzív vállalkozások támogatásában, illetve a befektetett tőke kockázatának mérsékeléséhez, ellenben a magántőke bevonására tervezett állami befektetés indokolatlan, pontosabban azt egy külön magvető tőke programban látjuk relevánsnak.

A magas szintű és minőségű kutatás-fejlesztés és innováció az uniós regionális versenyképesség és a fenntartható fejlődés egyik kulcseleme. A releváns közösségi Irányvonalak ajánlásai az új termékek, szolgáltatások és technológiák fejlesztésére, a kutatóhelyek kutatási feltételeinek, infrastruktúrájának és intézményi együttműködési formáinak javítására, valamint a vállalkozások és beszállítói hálózataik, illetve a régiók innovációs kapacitásának megerősítésére vonatkoznak.

A Technológiai Inkubátor Program nagy hangsúlyt fektet a korai szakaszban lévő vállalkozások közvetlen támogatására és a vállalkozásokat segítő üzleti környezet fejlesztésére. Ezáltal összhangban van a Kisvállalkozások Európai Chartájának prioritásaival is, különösen a technológiai megújulás támogatása, a KKV-k számára hozzáférhető üzleti szolgáltatások fejlesztése, a marketing támogatása, az innovációs és vállalkozói készségek fejlesztése és a tudás- és technológia-transzfer elősegítése területén.

Az Európai Unió kohéziós politikájának alapvető célja a Közösség gazdasági és szociális összetartásának erősítése, a Közösség egészének harmonikus fejlődése, illetve a kevésbé előnyös helyzetű régiók felzárkóztatása. A Technológiai Inkubátor Program nem alkalmazza a közösségi kohéziós politikát a támogatási rendszerben, egyrészt tekintettel arra, hogy a kohéziós politika és annak támogató eszközrendszere leginkább a Strukturális Alapokból és Kohéziós Alapból finanszírozott támogatási programokban van jelen, másrészt a Technológiai Inkubátor Program által létrejövő technológiai inkubátorok az egész ország és kevésbé az adott régió K+F eredményeinek hasznosítására kívánnak hatni.

7.1.4 A TIP és az OECD Reviews of Innovation Policy koherenciája

Az OECD által 2008-ban kiadott Innovációs politikák vizsgálata – Magyarország c. kiadvány értékeli a magyar kutatási és fejlesztési, valamint innovációs képességek jelenlegi szintjét, segítve a magyar kormányt azon döntéseinek előkészítésében, amelyek e képességek fejlesztését és az innovációs rendszer teljesítményének javítását szolgálják.

Az innovációs országtanulmány készítői az elért magyar K+F és innovációs eredményekre építve és egyben a hiányosságokat is figyelembe véve, megfogalmazták javaslataikat a magyar gazdaság további fejlődésének és növekedésének elősegítéséhez.

1. Az innováció ösztönzése a vállalati szektorban

- Erősíteni kell a vállalkozások (különösen a KKV-k) innovációs kapacitásait és az innovációs tevékenységüket, elősegítve az új tudáshoz és technológiához való hozzáférésüket.
- Erősíteni kell a vállalkozások és a kutatói szféra együttműködését, a hazai KKV-k és a nagyvállalatok stratégiai partnerségét, elősegítve ezzel az innovációs központok, a beszállítói hálózatok és a klaszterek kiépítését. Csökkenteni kell a K+F és innováció területén is a regionális különbségeket.
- Meg kell őrizni a közfinanszírozás fenntarthatóságát a nemzeti innovációban, erősíteni a dinamikus magán- és közfinanszírozású befektetéseket az innovációban.

2. A reformok folytatása a közfinanszírozású kutatásokban

- A reformok felgyorsításával elő kell segíteni a közfinanszírozású kutatás területén a kritikus tömeg, a kiválóság és a relevancia elérését, érvényesíteni kell a stratégiai megközelítést, az intézményi funkciók szétválasztását, valamint a teljesítmény és hasznosítás elvét.
- Növelni kell a pályázati támogatást az alapkutatásban.
- Magyarországnak törekednie kell a K+F nemzetközivé válásából származó előnyök maximalizálására.

3. A tudomány-, technológia- és innováció emberi erőforrás alapjának megerősítése

- Növelni kell a természettudományi és műszaki diplomások arányát, erősíteni kell a vállalati képzést és a szakképzést.
- Szigorúbb minőségi feltételek alkalmazása a felsőoktatási intézmények akkreditációjában, az oktatásban. Vonzóvá kell tenni a fiatalok számára a kutatás-fejlesztés és az innováció területét.
- Elő kell segíteni mind a hazai mind a nemzetközi kutatói mobilitást.

4. A K+F és innováció irányítási rendszerének javítása

- Magyarországnak szüksége van egy hosszú távú, tényalapú, kiszámítható tudomány, technológiai és innovációs szakpolitikára és stratégiára.
- A stratégia megvalósításához erős, konszenzuson alapuló politikai elkötelezettségre, hatékony, hosszú távon stabil intézményi háttérre van szükség.
- Kiegyensúlyozott támogatási rendszer működtetése és az értékelési rendszer továbbfejlesztése szükséges.

A Technológiai Inkubátor Program ezen belül hozzájárul a K+F és innováció hazai forrásainak növekedéséhez, a megfogalmazott ajánlások közül pedig különösen a vállalati szektorban történő innováció ösztönzéséhez, és elősegíti az NKTH értékelési, programozási kultúrájának fejlődését.

7.2 Hazai külső koherencia vizsgálat

A hazai dokumentumok vizsgálatát két csoportba bontottuk, aszerint, hogy azok célkitűzései alárendeltjei a Technológiai Inkubátor Program célkitűzéseinek vagy egyfajta mellérendeltségi viszonyról beszélhetünk, amely kapcsán a lehatároltságot és a szinergiákat szükséges vizsgálni. Ennek megfelelően közvetlen koherencia vizsgálatnak neveztük a Technológiai Inkubátor Program felé rendelt dokumentumokat és közvetett koherencia vizsgálatnak a mellérendelt dokumentumokat.

7.2.1 Közvetlen hazai külső koherencia vizsgálat

7.2.1.1 A TIP és a Kormányprogram koherenciája

Magyarország Kormányprogramjának Innováció és tudomány c. fejezete tartalmazza a Technológiai Inkubátor Program végrehajtása során elérendő célokat:

- A húzóágazatokban támogatjuk a technológiai inkubátorok létrehozását és működését, valamint az innovációs szolgáltatásokat nyújtó ipari parkok kialakulását. Ösztönözzük a magyar vállalatok nemzetközi tudományos és technológiai együttműködését, a külföldi vállalatok hazai kutatás-fejlesztési és innovációs beruházásait.
- Olyan szabályozást alakítunk ki, amely előmozdítja a szellemi tulajdon hatékony hasznosítását, a vállalkozásalapítás és tőkebefektetések szabályrendszerének egyszerűsítését. Támogatjuk húzóágazati innovációs parkok, innovációs központok, valamint innovációs klaszterek létrehozását célzó programokat. Ösztönözzük innovatív projektek megvalósítását a Fejlesztési Pólus Program keretében. A szabadalmak hasznosításának elősegítése érdekében, támogatjuk a technológia transzfer központok kiépítését és hatékonyabb működését.

Ebben a tekintetben megállapítható, hogy a vizsgált dokumentumok egymással koherensek.

A közpénzek takarékosabb felhasználása és hatékonyabb, átláthatóbb elköltése érdekében megfogalmazott kormányzati előírások tekintetében a Technológiai Inkubátor Program vizsgált koncepciója nem tartalmaz semmilyen utalást, erre általánosságban az NKTH támogatási irányelveit vettük alapul.

7.2.1.2 A TIP és a Konvergencia program koherenciája

A két dokumentum között direkt kapcsolat jellegükből következően nincs, összevetésük nem releváns. Elmondható, hogy a Technológiai Inkubátor Program által meghatározott célkitűzések közvetlenül hozzájárulnak a Konvergencia programban megfogalmazott makrogazdasági célokhoz.

7.2.1.3 A TIP és az Országos Fejlesztéspolitikai Konceptió koherenciája

Az Országos Fejlesztéspolitikai Konceptió (OFK) két részből áll „A jövőépítés alapjai – Kiindulópontok Magyarország fejlesztéspolitikájához” és a „Célok és eszközök a sikeres Magyarországhoz – Magyarország fejlesztéspolitikai teendői” című dokumentumból.

A Technológiai Inkubátor Program és az első dokumentum koherenciáját a 2.1.3 A gazdasági fejlődés ütemének fenntartásához növelni kell versenyképességünket c. fejezet alapozza meg: Az üzleti szféra innovációs kiadásai különösen elégtelenek, az innováció szempontjából a hazai kkv-k háromnegyede inaktív, a kutatóhelyek és a gazdaság között csekély az átjárás. Ez általánosságban illeszkedik a Technológiai Inkubátor Program koncepcionális hátteréhez.

Az OFK második részében megfogalmazott célok közül a Technológiai Inkubátor Program szempontjából különösen fontosak az alábbiak:

- Vállalkozásbarát környezetet teremtünk (az emberi és a fizikai infrastruktúra fejlesztésével, valamint a magas hozzáadott értékű termelésre ösztönző adó- és szabályozórendszer segítségével).
- Kiépítjük az innovációt segítő hálózatokat (A gazdaság innovációs képessége folyamatosan javul, mert a Nemzeti Innovációs Rendszer minden eleme szoros kapcsolatban áll egymással: a felsőoktatás, a kutatóintézetek, az inkubátorházak és szolgáltatások, a szakmai és tudományos szervezetek, az információs központok és a tudás-intenzív vállalkozások összehangolt fejlesztésével működik).
- A K+F-nek nemcsak a forrásai, hanem az eredményei is megtöbbszöröződnek (A kutatás-fejlesztésre fordítható állami források mellett az üzleti források megtöbbszöröződnek és koncentrálnak. A magvető- és kockázati tőke-alapok elterjedése, valamint az egyetemek és kutatóintézetek mellett működő specializált inkubátorházak rendszere segíti a technológia-intenzív kezdő, kirajzó (spin-off) vállalkozások megerősödését, versenyképes ötleteik terméké fejlesztését és értékesítését).

A növekedésorientált KKV-k fejlődését elősegíti a vállalkozások technológiájának fejlesztése, piacokonform pénzügyi közvetítőrendszeren keresztül a KKV-k többletforrásokkal való ellátása és a működési környezetük javítása.

A technológiai fejlődés felgyorsítása érdekében új, innovatív eljárások bevezetését, beszállítói és együttműködési hálózatok létrehozását, üzleti tanácsadói szolgáltatások igénybevételét kell ösztönözni. Elengedhetetlen a vállalkozások piacra jutásának elősegítése, a vállalatirányítás és szakmakultúra, a vállalkozói ismeretek, képességek fejlesztése, az IKT hatékony alkalmazásának ösztönzése.

A Technológiai Inkubátor Program jól kapcsolódik az OFK fentebb kiemelt céljaihoz.

7.2.1.4 A TIP és az Országos Területfejlesztési Konceptió koherenciája

Általánosságban az Országos Területfejlesztési Konceptió (OTK) egyes területi céljai kevésbé vagy egyáltalán nem illeszkednek a Technológiai Inkubátor Programhoz. Az OTK Középtávú országos területi célok 2013-ig c. fejezetében a régiókat dinamizáló fejlesztési pólusok megerősítésében és a városhálózati kapcsolatrendszer fejlesztésében kiemelten fontos feladatnak tartja a fejlesztési pólusok gazdasági-társadalmi térszervező erejének erősítése érdekében a térségi – innovációs, gazdasági, kulturális – funkcióik fejlesztését.

A koherencia megteremtése érdekében a növekedési pólusként megjelölt nagyvárosok és a Technológiai Inkubátor Program között nagyobb összhangot kellene teremteni.

7.2.1.5 A TIP és a 2004. évi CXXXIV. Törvény (a kutatás-fejlesztésről és technológiai innovációról) koherenciája

A jogszabály a közfinanszírozású támogatások hatékony hasznosulása érdekében előnyben részesíti azokat a kutatás-fejlesztési és technológiai innovációs projekteket, amelyek:

1. megvalósításából származó eredmények a közvetlen gazdálkodói érdekeltség körén túl, nemzetgazdasági vagy társadalmi szinten is jelentkezők;
2. alapvető tudományos és technológiai áttörést hozó eredményeket ígérnek, és ennek érdekében célzott alapkutatási tevékenységet is magukban foglalhatnak;
3. a nemzeti innovációs rendszer több résztvevője – különösen költségvetési kutatóhely és vállalkozás – együttműködését igénylik;
4. regionális, illetve határon átnyúló kutatás-fejlesztési és technológiai innovációs együttműködést valósítanak meg;
5. a kutatás-fejlesztésben foglalkoztatottak szakmai, illetve vállalkozási felkészültségének javítását szolgálják;
6. a kutatás-fejlesztés és a technológiai innováció infrastruktúráját regionális, illetve nemzetgazdasági szinten fejlesztik.

Ez alapján elmondható, hogy a Technológiai Inkubátor Program illeszkedése az törvényhez megfelelő, hiszen a Technológiai Inkubátor Programban a jogszabályban is előnybe részesített beavatkozások és tevékenységek kerülnek támogatásra.

A törvény 7. § (5) fejezetében kiemeli, hogy a közfinanszírozású támogatások tekintetében előnyben kell részesíteni azokat a pályázatokat, amelyek résztvevői korábban hatékony kutatás-fejlesztési, illetve technológiai innovációs tevékenységet végeztek, így különösen:

1. kutatás-fejlesztési eredményeik alkalmazásával a nemzetközi versenyképességet számottevően javító innovációt valósítottak meg,
2. kutatás-fejlesztési eredményeikre iparjogvédelmi oltalmat szereztek, és azt fenntartották,
3. eredményesen valósítottak meg kutatás-fejlesztési projekteket.

A Technológiai Inkubátor Programban ezt a kitételezt a támogatott fiatal innovatív vállalkozások kiválasztásánál előnyként definiálni szükséges, de vállalkozások kezdeti szakaszára koncentráltó támogatási struktúra miatt a kötelező beépítés nem releváns.

A programozási dokumentumok kidolgozása során az egyes definíciók tekintetében szükséges még a törvény iránymutatásainak alapul vétele.

7.2.1.6 A TIP és a 133/2004. (IV. 29.) Korm. rendelet koherenciája

A Technológiai Inkubátor Program a Kutatási és Technológiai Innovációs Alap kezeléséről és felhasználásáról szóló 133/2004. (IV. 29.) Korm. rendeletben, valamint az ezt módosító 209/2008. (VIII. 27.) Korm. rendeletben megjelölt valamennyi releváns előírást teljesíti.

Javasoljuk a rendelet vonatkozó előírásait figyelembe venni a pályázati program kidolgozásakor, különösen a támogatások odaítélése folyamatának kidolgozásakor.

14. § (1) A pályaművek formai, szakmai és pénzügyi elbírálásáról a Hivatal gondoskodik a pályázati stratégiának megfelelően.

(4) A pályázati stratégiában kell meghatározni azokat a pályázat típusokat, amelyek esetében a pályaművek rangsorolását az adott támogatási programok szakmai irányító testületei végzik. A testületek a pályázati felhívásban, illetve útmutatóban megjelent bírálati szempontok és a szakértők bírálati alapján rangsorolják a pályaműveket, és e rangsornak megfelelően javaslatot tesznek a Hivatal elnökének a pályaművek támogatására.

16. § (1) A testületek feladata egyes – a pályázati stratégiában meghatározott – támogatási programok működésének koordinálása, ezen belül különösen a pályázati felhívások véleményezése, döntési javaslat készítése a Hivatal elnöke részére a pályázatok elfogadásáról vagy elutasításáról, a projektek teljesülésének rendszeres szakmai ellenőrzése.

(3) Nemzetközi összetételű testület rangsorolja a pályaműveket olyan pályázat esetében, amelynek felhívásában, illetve útmutatójában szereplő, minimálisan adható támogatási összeg meghaladja az Alap éves kiadási előirányzatának 1%-át.

7.2.1.7 A TIP és a Kormány középtávú (2007-2013) tudomány-, technológia és innováció-politikai (TTI) stratégiájának koherenciája

A stratégia általános célja, hogy Magyarország középtávon olyan országgá váljon, ahol a gazdaság hajtómotorja a tudás és az innováció, és a vállalatok a globális piacon versenyképes termékekkel, szolgáltatásokkal jelennek meg.

Középtávú stratégiai célok:

1. erősödjön a vállalatok kutatási-fejlesztési és innovációs (K+F+I) tevékenysége.
2. épüljenek ki nemzetközileg versenyképes K+F+I kapacitások, központok.
3. erősödjön a társadalmi versenyképességet megalapozó tudás
4. erősödjön a régiók K+F+I kapacitása.

A TTI stratégiai céljainak megvalósítását szolgáló prioritások és eszközök jól illeszkednek a Technológiai Inkubátor Program által megfogalmazott célokhoz.

7.2.1.8 A TIP és az NKTH stratégiai dokumentumainak koherenciája

A koherencia vizsgálat alapját a Tudomány- és technológiapolitika Magyarországon: helyzetértékelés és kitérési lehetőségek c. tanulmány képezte. Különösen a szerzők által megfogalmazott következtetések és javaslatok összhangját vizsgáltuk.

A Technológiai Inkubátor Program a megfogalmazott javaslatok közül közvetlenül az alábbi kettőre fókuszál:

Megkülönböztetett módon szükséges kezelni a hazai kis- és középvállalati (KKV) kört. Innovatív KKV-k fejlesztésére irányuló kormányzati stratégia kimunkálása az egyik legsürgetőbb feladat. Az állami támogatás ne egyszerűen tőkepótló eszköz, hanem az innovációs aktivitást élénkítő tényező legyen, amely szervesen kapcsolódik az adó- és monetáris politikával.

A műszaki innovációk csak akkor sikeresek, ha a szükséges szervezeti, vezetési, piaci stb. innovációkat is bevezetik a vállalatok. Állami eszközökkel kell elősegíteni a diffúziót erősítő regionális hálózatok kialakulását és fejlődését, továbbá a tudásközpontokban az innovatív vállalkozásokat befogadó inkubációs rendszereket. Ez az előfeltétele annak is, hogy a célzott alaputatók az innovációs folyamat szerves részeként hasznosuljanak.

A Technológiai Inkubátor Program céljai illeszkednek a megfogalmazott javaslatokkal.

7.2.1.9 A TIP és az NKTH által kezelt támogatási programok koherenciája

KTI Alap 2009. évi pályázati terve		Szinergiák	Szinkroniák
1. Tudás Magyarország alprogram (Knowledge Hungary)			
1.1.	Nemzeti Tudásközpont Program	–	–
1.2.	Célzott alaputatókat támogató pályázat (OTKA-A08)	+	–
1.3.	Kutatói karrier támogatása (Karrier)		
1.3.1.	Mobilitás pályázat (HUMAN-MB08)	–	–
1.3.2.	Humán erőforrás fejlesztési pályázat	–	+
1.4.	Mecenatúra		
a.)	Innotárs	+	–
b.)	Living Lab	+	–
2. Technológia Magyarország alprogram (Technology Hungary)			
2.1.	Nemzeti Technológia Program		
2.1.1.	Stratégiai kutatások támogatása	+	–
2.1.2.	Integrált K+F projektek támogatása	+	–
2.2.	Szellemi tulajdon jogi védelmének támogatása (IPARJOG_08)	–	+
3. Vállalkozó Magyarország alprogram (Enterprise Hungary)			
3.1.	K+F eredmények és innovatív ötletek megvalósítása (5LET)	+	+
3.3.	Regionális innováció támogatása		
3.3.1.	Regionális programok (Reg) 2008. évi Barros Gábor	+	+
3.3.2.	Regionális programok (Reg) 2009. évi Barros Gábor	+	+
3.3.3.	Innocsekk Plusz	+	+
3.4.	Magasan képzett munkaerő alkalmazásának támogatása	+	–
4. Együttműködő Magyarország alprogram (Cooperative Hungary)			
4.1.	EU K+F programok		
4.1.1.	Az EU 7. Keretprogramba való magyar részvétel támogatása		
4.1.1. a.)	Költségvetési hozzájárulás a támogatott projektekhez	+	–
4.1.1. b.)	Konzorciumépítő pályázat	+	–
4.1.2.	EU K+F közös programokban és technológiai kezdeményezésekben való részvétel ösztönzése		
4.1.2. a.)	Ambient Assisted Living (AAL)	+	–
4.1.2. b.)	EUROSTARS program	+	–
4.1.2. c.)	ARTEMIS és ENIAC	+	–
4.1.2. d.)	Brüsszeli iroda (BUREAU_2)	–	–
4.1.3.	ERA-NET és ERA-NET Plusz programokba való részvétel erősítése		
4.1.3. a.)	ERA-NET és ERA-NET Plusz program	–	–
4.1.3. b.)	ERA-NET-CORNET	–	–
4.1.4.	EUREKA programban való részvétel támogatása	+	–

KTI Alap 2009. évi pályázati terve		Szinergiák	Szinkroniák
	4.1.5. ERC Európai kutatási Tanács programjához kapcsolódó pályázat	+	-
4.2. Kétoldalú nemzetközi együttműködések			
	4.2.2. Kétoldalú TéT együttműködések	+	-
	4.2.3. Kétoldalú K+F projektek támogatása	+	-

7.2.2 Közvetett hazai külső koherencia vizsgálat

7.2.2.1 A TIP és az Új Magyarország Fejlesztési Terv koherenciája

Az Európai Unió Kohéziós Alapjából és Strukturális alapjaiból a 2007-2013 közötti időszakra előirányzott források eredményes és hatékony felhasználását megalapozó stratégiai keretet az Új Magyarország Fejlesztési Terv (ÚMFT) tartalmazza. Az ÚMFT által körvonalazott fejlesztési stratégia konkrét megvalósítását operatív programok (OP) tartalmazzák, részletezik. Ezekre a releváns OP-k vizsgálatára térünk ki részletesen.

Az ÚMFT két területre összpontosít: a foglalkoztatás bővítés és a tartós növekedés elősegítése. A versenyképességet elsősorban a fejlett tudásbázisra építő kutatás-fejlesztés és innováció eredményeinek hasznosításával törekszik növelni. Az üzleti környezet fejlesztését, az elérhetőség megkönnyítésével, a szabályozási környezet javításával, valamint az állam szolgáltatásainak és működésének hatékonyabbá tételével kívánja elérni.

Az országos koncepció és a Technológiai Inkubátor Program célkitűzései egyrészt kapcsolódnak egymáshoz, másrészt pedig, egymás folytatását, kiegészítését jelenthetik, amennyiben megteremtődik a fejlesztések koherenciája, illetve megtörténik a területek egyértelmű elkülönítése, lehatárolása.

7.2.2.2 A TIP és a Pólus Klaszter kézikönyv koherenciája

A kézikönyv elsődleges célja, hogy közérthetően mutassa be az Új Magyarország Fejlesztési Terv Pólus Programját, amely több operatív programot átölelő, a nemzetközi versenyképességet tartósan növelő, a kis- és középvállalkozásokat megerősíteni szándékozó gazdaságfejlesztési koncepció. A Pólus Program a klaszteresedést, ezen belül is a magas hozzáadott értéket előállítani képes, jelentős export-, és innovációs potenciállal rendelkező klasztereket állítja középpontba, és a klasztereken keresztül kívánja elérni a várt eredményeket.

A Technológiai Inkubátor Program koncepció nem tartalmaz területi lehatárolódásokat, nem tér ki a Pólus Programban és a NKTH-ban meghatározott fejlesztési területek favorizálására. Ennek ellenére az NKTH egyes támogatási programjai már szerepelnek a Kézikönyv K+F és vállalkozásfejlesztési támogatások, pólus konstrukciók az innovációs lánc mentén c. összefoglaló táblázatában. A technológiai fejlesztést és a piacra jutást támogató programok esetében a többszereplős együttműködéssel magvalósuló fejlesztések és a gazdasági szereplők, mint kedvezményezettek metszete hiányosságokat mutat, ezért a Technológiai Inkubátor Program beilleszkedik a támogatási láncba.

A Pólus Program koncepciójában meghatározott beruházási és intézményfejlesztési intézkedések segítik és támogatják a Technológiai Inkubátor Programban megfogalmazott célok elérését, függetlenül attól, hogy a megcélzott inkubátorok területileg hol jönnek létre

7.2.2.3 A TIP és Gazdaságfejlesztési Operatív Program koherenciája

A Technológiai Inkubátor Programra vonatkozóan a Gazdaságfejlesztési Operatív Program (GOP) keretében megfogalmazott prioritások és intézkedések közül az alábbiak relevánsak:

1. prioritási tengely: K+F és innováció a versenyképességért
 - Piacorientált K+F támogatása és a kutatási-technológiai együttműködések ösztönzése (K+F projekt (ipari kutatás, kísérleti fejlesztés); KKV-k iparjogvédelme)
 - Innovációs klaszterek támogatása (Innovációs klaszterek létrehozása, bővítése és élénkítése)
 - A vállalkozások önálló innovációs és K+F tevékenységének ösztönzése (K+F projekt (elsősorban kísérleti fejlesztés); KKV-k iparjogvédelme; Piacra vitel; Fiatal innovatív vállalkozásoknak nyújtott támogatás.)
2. prioritási tengely: A vállalkozások (kiemelten a KKV-k) komplex fejlesztése
3. prioritási tengely: A modern üzleti környezet erősítése
 - Vállalkozások részére befektetésösztönzési és piacfejlesztési tanácsadás, szolgáltatás nyújtása. (Üzleti, piacfejlesztési, befektetés-ösztönzési tanácsadás; Pénzügyi közvetítők felkészítési, oktatási programja; Vállalkozások által igénybe vehető visszatérítendő pénzügyi eszközökhöz kapcsolódó tanácsadás)

A Technológiai Inkubátor Program és a GOP több ponton érintkezik, a GOP-ban meghatározott fejlesztések kiegészítő és segítő hatással lehetnek a Technológiai Inkubátor Program specifikus támogatási konstrukciójára nézve. Az 1. prioritási tengelyben megfogalmazott A vállalkozások önálló innovációs és K+F tevékenységének ösztönzése intézkedés tanácsadási, inkubációs, partnerkereső és finanszírozási szolgáltatások biztosításával kívánja elérni a kitűzött célokat. Ebben a vonatkozásban a Technológiai Inkubátor Program javaslatunk szerint vegye figyelembe a GOP keretében megvalósult fejlesztéseket és ezekkel összhangban, ezekre építve valósítsa meg támogatási programját.

Különösen a GOP-2007-1.2.2 és KMOP-2007-1.1.3/B keretében támogatott olyan koncentrált, üzleti alapon működő kutatás-fejlesztési és innovációs szolgáltató központok („science parkok”) kialakítását, amelyek megfelelő kutatási és IKT infrastruktúra létrehozásával az adott ágazat vagy szakterület számára egyedi, magas szintű, testreszabott K+F+I, valamint technológiai inkubátor szolgáltatások széles skáláját képesek nyújtani.

7.2.2.4 A TIP és az ÚMFT regionális operatív programjainak koherenciája

A Technológiai Inkubátor Program céljai és a regionális operatív programok gazdaságfejlesztési célú beavatkozása – a GOP-hoz hasonlóan – kiegészítő és egymást támogató fejlesztések. Azok a műveletek, amelyek hatása helyi, illetve térségi jelentőségű, régiós kompetenciába sorolandók, míg a régió túlmutató, országos, vagy nemzetközi hatáskörű műveletek az ágazati GOP kompetenciájába tartoznak.

A Közép-magyarországi Operatív Program (KMOP) gazdaságfejlesztést célzó intézkedései (1. prioritási tengely: A tudásalapú gazdaság innováció- és vállalkozás-orientált fejlesztése) az ágazati OP-k, köztük a GOP tervezőivel szorosan együttműködve lettek kidolgozva. Ennek eredményeképp a KMOP 1. prioritási tengely keretében megvalósuló intézkedések két csoportra oszthatók. Az első csoport teljes összhangban van a GOP keretében meghirdetett intézkedésekkel, az egységes ágazati stratégia megvalósítását szolgálja a KMR területén. Az intézkedések másik csoportja viszont

a KMR sajátos helyzetének (Pest megye – elsősorban az agglomeráción kívüli térségek – a fejlett Budapestre jellemzőktől eltérő problémákkal küzd) figyelembevételével, a helyi fejlesztési problémákra ad választ. A Technológiai Inkubátor Program vonatkozásában tehát a GOP-hoz hasonlóan figyelembe kell venni a KMOP keretében megvalósult fejlesztéseket és ezekkel összhangban, ezekre építve kell megvalósítani a támogatási programot. Különösen a GOP-2007-1.2.2 és KMOP-2007-1.1.3/B keretében támogatott olyan koncentrált, üzleti alapon működő kutatás-fejlesztési és innovációs szolgáltató központok („science parkok”) kialakítását, amelyek megfelelő kutatási és IKT infrastruktúra létrehozásával az adott ágazat vagy szakterület számára egyedi, magas szintű, testreszabott K+F+I, valamint technológiai inkubátor szolgáltatások széles skáláját képesek nyújtani.

A többi regionális operatív program vonatkozásában a GOP-hoz és KMOP-hoz hasonlóan, javasoljuk, hogy a Technológiai Inkubátor Program vegye figyelembe az alábbi prioritások keretében megvalósuló fejlesztéseket és határozza meg a lehatárolásokat.

Dél-Alföldi Regionális Operatív Program

1. prioritási tengely: Regionális gazdaságfejlesztés
 - Üzleti infrastruktúra, regionális és helyi fejlesztések ösztönzése
 - Üzleti és piacfejlesztési tanácsadás nyújtása, befektetés-ösztönzés, régiómarketing

Dél-Dunántúli Regionális Operatív Program

1. prioritási tengely: Városi térségek fejlesztésére alapozott versenyképes gazdaság megteremtése
 - A kis és középvállalkozásokat támogató tanácsadó rendszer erősítése
 - Inkubátorházak fejlesztése

Észak-Alföldi Regionális Operatív Program

1. prioritási tengely: Regionális gazdaságfejlesztés
 - Regionális üzleti környezet infrastrukturális fejlesztése
 - Információs és innovációs szolgáltatások fejlesztése

Észak-Magyarországi Regionális Operatív Program

1. prioritási tengely: Versenyképes helyi gazdaság megteremtése
 - A vállalkozások versenyképességének javítása
 - Új vállalkozások indításának ösztönzése

Közép-Dunántúli Regionális Operatív Program

1. prioritási tengely: Regionális gazdaságfejlesztés
 - A régió gazdasági vonzerejének növelése
 - A tanácsadási rendszer fejlesztése

Nyugat-Dunántúli Regionális Operatív Program

1. prioritási tengely: Regionális gazdaságfejlesztés
 - A regionális klaszterekhez kapcsolódó szolgáltatások fejlesztése és a vállalkozói tanácsadási tevékenység igénybevételének javítása
 - A befektetői környezet fejlesztése

8 STRATÉGIAI JAVASLATOK

8.1 A Technológiai Inkubátor Program logikai keretmátrixa

A Technológiai Inkubátor Program általunk javasolt modellje, figyelembe veszi az értékelésre bocsátott koncepció magas szintű javaslatait, azonban azzal szemben igyekszik egy zárt logikai keretbe foglalni azt, amelyben biztosított a célok és azok mérését lehetővé tevő indikátorok strukturáltsága és összerendelése. Az alfejezetben használt logikai keretmátrix módszertan az egyik legelfogadottabb programtervezői segédeszköz és szándékaink szerint segíti az NKTH programozóit a további munkáik során.

A logikai keretmátrix egyaránt alkalmazható egy program tervezésére, megvalósítására és értékelésére is. Úgy kell tekinteni, mint egy dinamikus eszközt, amely alkalmazható a projekt felülvizsgálatára és átértékelésére, valahányszor a megvalósítás során a környezeti feltételek változnak. A logikai keretmátrix segíti a projekttervező team-et a projekt valamennyi vonatkozásának végiggondolásában. A projekttervezés információk összegyűjtésén és rendszerezésén, valamint a különböző információk közötti kapcsolatok feltárásán alapszik.

A logikai keretmódszer alkalmazása garantálja a program:

- a valós problémákra épülést,
- a célok strukturáltságát,
- a mérhetőséget,
- a kockázatok felmérését,
- a programterv következetességét.

A mátrix megteremti az inputok, tevékenységek, outputok, eredmények és hatások közötti logikai kapcsolatrendszerrel és egyértelműen megjeleníti őket vizuálisan.

A logikai keretmátrix struktúrája mintegy rákényszeríti a projekttervező team-et, hogy:

- Meghatározza mindazon kritikus feltételezéseket és kockázatokat, amelyek befolyásolhatják a projekt megvalósíthatóságát, majd pedig a kialakított megoldás elterjesztését szolgáló tapasztalatátadási tevékenységet.
- Meghatározza azokat az indikátorokat és indikátor forrásokat, amelyek azután alkalmazhatóak a projekt részletes megtervezése, valamint a megvalósítás monitoringja során.

	A beavatkozás területei (Projektleírás)	Objektíven igazolható eredményességi mutatók (indikátorok)	Az ellenőrzés forrásai és eszközei	Feltételezések és kockázatok (külső tényezők)
A TIP átfogó célkitűzései	A projekt átfogó (hosszú távú, általános) célkitűzései	Az átfogó célkitűzések elérésének indikátorai (mutatói)	Az indikátorok forrása	
	<p>A Technológiai Inkubátor Program átfogó célkitűzése, hogy hozzájáruljon a Kormány 2007-2010-re vonatkozó TTI intézkedési tervében foglalt intézkedések megvalósulásához az alábbi területeken:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ A K+F támogatások hatékonyságának növelése, fókuszálása. ▪ Innovációs szolgáltató központok létesítése és fejlesztése. ▪ Egyéni ötletek megvalósításának, technológia intenzív start-up vállalkozások létrehozásának és működésének támogatása. ▪ Technológiai inkubátorházak létrehozásának, továbbfejlesztésének támogatása. ▪ Az innovatív vállalkozások fejlődésének segítése tőkepiaci eszközökkel. 	<p>A Technológiai Inkubátor Program a TTI Stratégia cél-indikátorait tekinti hatásindikátornak és ezzel kíván hozzájárulni az abban foglalt hatásindikátor teljesüléséhez:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Műszaki és természettudományos szakemberek arányának növelése a 20-29 éves korcsoportban. 2. GDP arányos vállalati K+F ráfordítások növelése. 3. A piacon megjelenő új termékek forgalmi arányának növelése. 4. EPO (European Patent Office) szabadalmak 1 millió főre vetített arányának növelése. 5. Korai fázisú kockázati tőke arányának növelése a GDP százalékában. 	<p>A TIP megvalósulásának indikátorait az alábbi források segítségével lehet ellenőrizni:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. A TIP keretében támogatott vállalkozások 20-29 éves műszaki és természettudományos szakembereinek száma. 2. A TIP keretében támogatott vállalkozások K+F ráfordításai. 3. TIP keretében támogatott vállalkozások új termékeinek száma. 4. TIP keretében támogatott vállalkozások EPO szabadalmainak száma. 5. TIP keretében támogatott vállalkozásokba fektetett kockázati tőke. 6. Éves GDP adat (KSH). 7. EPO szabadalmak száma (EUSTAT). 8. Termékforgalmi adatok (KSH). 	

	A beavatkozás területei (Projektleírás)	Objektíven igazolható eredményességi mutatók (indikátorok)	Az ellenőrzés forrásai és eszközei	Feltételezések és kockázatok (külső tényezők)
A TIP specifikus céljai	Melyek azok a konkrét célkitűzések, amelyeket a projektnek el kell érnie?	Melyek a projekt rövidtávú célkitűzéseinek elérését alátámasztó mennyiségi és minőségi mutatók?	Melyek a meglévő illetve beszerezhető információforrások: Milyen módszerek szükségesek ezen információk megszerzéséhez?	Melyek azok a külső tényezők és feltételek, amelyekre a projektnek nincs közvetlen befolyása, de szükségesek a célkitűzések eléréséhez? Milyen külső kockázatokat kell figyelembe venni?
	<ol style="list-style-type: none"> Az állami bürokrácia nehézségét kiküszöbölő, közös érdekeltségen alapuló ellenőrzési rendszer kialakításával a magvető szakaszban jutatott állami forrás hatékonyabb felhasználása⁵⁶. Az innovatív start-up vállalkozások számának növelése, a kockázatos vállalkozások szigorú szelekcióval történő támogatása. A támogatott vállalkozásoknak nyújtott szolgáltatások minőségének növelése, a jelenlegi alacsony színvonalú inkubátorházi tevékenység minőségivé tétele. A támogatott vállalkozások globális hálózatokba történő integrálódása, a nemzetközi K+F eredményeket felhasználva és azokra támaszkodva kiemelkedően magas árbevétel és transznacionális működés elérése. A kockázatvállalási hajlam erősítése. 	<ol style="list-style-type: none"> A kockázatos vállalkozások támogatási és túlélési aránya (%). Magyarország K+F kiadásainak és támogatott vállalatok árbevételének változása a térségbeli országok ugyanezen értékeihez képest (%). A kockázatos vállalkozások árbevételének aránya a többi vállalkozáséhoz képest (%). A támogatottak forrásszerkezetén belül állami és piaci források aránya (%). Az innovatív szférában jelenlévő kockázati tőke nagyságának változása (%). 	<ol style="list-style-type: none"> Támogatottak száma, ezek forrásszerkezetének vizsgálata. Kockázati tőkebefektetések nagysága. K+F árbevételek nagysága. 	<ol style="list-style-type: none"> A fiatal innovatív vállalkozásokban tőkeemelés ill. tőkebefektetés valósul meg a kockázatos szakasz lezárását követően. A kialakított modell szerint az állami forrás hatékonyan és célzottan kerül felhasználásra. A program ösztönzi az innovatív és technológia-intenzív vállalkozások létrejöttét, valamint a műszaki és természettudományos felsőoktatási képzésben résztvevők számának növekedését. A TIP sikeressége magában hordozza az EPO szabadalmak számának növekedését.

⁵⁶ Az egyszerű pályázati programokon keresztül jutatott vissza nem térítendő támogatások hatékonyságához képest.

	A beavatkozás területei (Projektleírás)	Objektíven igazolható eredményességi mutatók (indikátorok)	Az ellenőrzés forrásai és eszközei	Feltételezések és kockázatok (külső tényezők)
Várt eredmények	Milyen konkrét teljesítményekkel tervezik elérni a konkrét célkitűzéseket? Melyek a projekt tervezett hatásai és eredményei? Milyen javulást és változást eredményez a projekt?	Melyek azok az indikátorok, amelyekkel mérhető, hogy a projekt eléri-e és milyen mértékben a várható eredményeket és hatásokat?	Az indikátorok forrásai	Milyen külső tényezőknek és feltételeknek kell teljesülniük az elérni kívánt eredmények időben történő megvalósításához?
	<ol style="list-style-type: none"> Megvalósul a kockázatos, innovatív start-up vállalkozások szigorú kiválasztáson alapuló támogatása. Létrejön a legjobb nemzetközi tapasztalatokra alapozva segítő működési környezet, amely lehetővé teszi, hogy a vállalkozások a K+F projektre és az üzletfejlesztésre tudjanak koncentrálni. A kockázati tőkepiac megfelelő működésének hosszú távon is működőképes megalapozása által csökken az állam aktív finanszírozó szerepe. Fejlődik a kockázati tőkepiac, megvalósul az innovatív szférába irányuló kockázati tőkebefektetések szignifikáns expanziója. Kialakulnak a globális szemléletű K+F vállalkozások, Magyarország bekapcsolódik a nemzetközi high-tech ökoszisztémába. 	<ol style="list-style-type: none"> A TIP által finanszírozott fiatal innovatív start-up vállalkozások száma (db). A TIP által finanszírozott vállalatok K+F árbevételeinek nagysága (Ft). A TIP keretében támogatott vállalkozások piacra jutott új termékeinek száma (db). A TIP által finanszírozott vállalkozások szabadalmi bejelentéseinek száma (db). A TIP által vonzott kockázati tőke nagysága (Ft). 	<ol style="list-style-type: none"> Hazánk és a vizsgálatba bevont országok K+F kiadásai (KSH + helyi statisztikai hivatalok). Pályázatot benyújtó vállalkozások száma, támogatottak száma, túlélők száma évek szerinti bontásban, a túlélők árbevétele éves bontásban. A nem kockázatos vállalkozások árbevételének nagysága. Az inkubátorházi szolgáltatások pénzbeli értéke. Tőkebefektetések összege. 	<ol style="list-style-type: none"> Az üzleti és technológiai inkubációt, valamint tényleges K+F tevékenységet támogató, és az inkubált vállalkozások árbevételét jelentősen növelni tudó inkubátorházak jönnek létre. A K+F árbevételek ugrásszerűen növekednek a kockázatosnak ítélt befektetések támogatásával és megvalósulásával. A támogatott vállalatok forrás szerkezetében alapvető változás áll be.

	A beavatkozás területei (Projektleírás)	Objektíven igazolható eredményességi mutatók (indikátorok)	Az ellenőrzés forrásai és eszközei	Feltételezések és kockázatok (külső tényezők)
Tevékenységek	A projekt keretében tervezett tevékenységek sorrendje és kapcsolódásuk a várt eredményekhez	Milyen erőforrások szükségesek a tevékenységek megvalósításához? Pl. szakemberek, berendezések, felszerelések, anyagok, működési feltételek, stb.	Milyen információforrásokból lehet tájékozódni a projekt előrehaladásáról?	Melyek a projekt elindításához szükséges előfeltételek? Melyek azok a külső feltételek, amelyek szükségesek a tervezett tevékenységek végrehajtásához?
	<ol style="list-style-type: none"> 1. A támogatási struktúra teljes megújítása, piaci alapokra helyezése. 2. A kockázati tőkealapok nagyobb mértékű bevonása a finanszírozási folyamatba. 3. Nemzetközi szakértők és sorozatos, tapasztalattal rendelkező befektetők Magyarországra vonzása. 4. Nemzetközi összehasonlításban is versenyképes innovációs hálózat létrehozása, annak bekapcsolása a globális rendszerbe. 5. Megfelelő szolgáltatásokat nyújtani képes inkubátorházak létrehozása. 6. Az innovatív vállalkozásokat támogató állami szolgáltató-rendszer kiépítése, a bürokratikus akadályok felszámolása. 7. Kockázattoleráló támogatási eszközök bevezetése, a merev akadályok lebontása. 8. Szigorú kiválasztási kritériumok megalkotása, a támogatásra jogosultak körének növelése, míg a támogatás elnyerése feltételeinek szigorítása 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Az állami akadályok lebontásában aktív szerepet vállal a jogalkotás. 2. Megteremtődnek a külföldi szakértők hazánkba vonzásának feltételei. 3. Felszámolásra kerülnek a párhuzamosságok az ÚMFT támogatási rendszerével, megfelelő illeszkedés jön létre. 4. Megvalósul a források maximális kihasználása és megfelelő optimalizálása a vállalkozások részére. 5. Megvalósul a résztvevők folyamatos képzése, a kockázatvállalás elsajátítása, a régi, „rossz rutinok” leépítése. 6. A potenciális tőkebefektetők együttműködnek a vállalkozások inkubálási folyamatában. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. A TIP-re közvetlen ill. közvetett hatással lévő hatályos jogszabályok és folyamatban lévő jogalkotási procedúrák. 2. A TIP-et működtető testületekben szerepet vállaló külföldi szakértők számának, tevékenységének és szakmai tapasztalatainak értékelése. 3. A magyarországi innovációs támogatási rendszer szereplői között létrejött egyeztetések eredményei. 4. A TIP-ben és azon kívül működő vállalkozások összehasonlítása (tanulmányok, kétoldali piackutatási eredmények). 5. Az első inkubálási időszakban együttműködőként résztvevő tőkebefektetők száma. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Az állam részéről vállalt elkötelezettség a kockázatonövelésre, illetve a szerepvállalás csökkenésére. 2. Megfelelő számban rendelkezésre állnak független nemzetközi illetve nemzetközi tapasztalattal rendelkező hazai szakértők a TIP lebonyolításához és controlling-jához. 3. Megfelelő számú olyan fiatal innovatív és technológia-intenzív vállalkozás működik vagy jön létre a TIP indulásakor, amely teljesíteni tudja a TIP-ba való bekerülés feltételeit. 4. Működnek Magyarországon a TIP-ben nyújtani kívánt magas színvonalú inkubációs üzleti szolgáltatások ellátásához szükséges tanácsadók (magányszemélyek vagy vállalkozások). 5. A hazai törvénykezés megalkotja a Young Innovatív Company státusszal járó adókedvezmény rendszert. 6. Az 1. inkubálási szakaszt követően növekszik befektetői hajlam.

8.2 Indikátor elemzés

Rövidítés	S	M	A	R	T	Q	Q	T	T	P
Jelentés magyar és angol nyelven	specifikusak (specific)	mérhetőek (measurable)	elérhetőek (available)	relevánsak (relevant)	aktuálisak (timely)	mennyiség (quantity)	minőség (quality)	idő (time)	célcsoport (target group)	hely (place)
Hatás indikátorok (EU Innovation Scoreboard mutatók)										
1. Műszaki és természettudományos szakemberek arányának növelése a 20-29 éves korcsoportban	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
2. GDP arányos vállalati K+F ráfordítások növelése	✓	✓	✓	✓	✓	✓				✓
3. A piacon megjelenő új termékek forgalmi arányának növelése	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
4. EPO szabadalmak 1 millió főre vetített arányának növelése	✓	✓	✓	✓	✓	✓				
5. Korai fázisú kockázati tőke arányának növelése a GDP százalékában	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓

Rövidítés	S	M	A	R	T	Q	Q	T	T	P
Jelentés magyar és angol nyelven	specifikusak (specific)	mérhetőek (measurable)	elérhetőek (available)	relevánsak (relevant)	aktuálisak (timely)	mennyiség (quantity)	minőség (quality)	idő (time)	célcsoport (target group)	hely (place)
Cél indikátorok										
1. A kockázatos vállalkozások támogatási és túlélési aránya (%)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	
2. Magyarország K+F kiadásainak változása (%)	✓	✓	✓	✓	✓	✓				✓
3. A kockázatos vállalkozások árbevételének aránya a többi vállalkozáséhoz képest (%)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	
4. A támogatottak forrás szerkezetén belül állami és piaci források aránya (%)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	
5. Az innovatív szférában jelenlévő kockázati tőke nagyságának változása (%)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓

Rövidítés	S	M	A	R	T	Q	Q	T	T	P
Jelentés magyar és angol nyelven	specifikusak (specific)	mérhetőek (measurable)	elérhetőek (available)	relevánsak (relevant)	aktuálisak (timely)	menyiség (quantity)	minőség (quality)	idő (time)	célcsoport (target group)	hely (place)
Eredmény indikátorok										
1. A TIP által finanszírozott fiatal innovatív start-up vállalkozások száma (db.)	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	
2. A TIP által finanszírozott vállalatok K+F árbevételeinek nagysága (Ft)	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	
3. A TIP keretében támogatott vállalkozások piacra jutott új termékeinek száma (db.)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
4. A TIP által finanszírozott vállalkozások szabadalmi bejelentéseinek száma (db.)	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	
5. A TIP által vonzott kockázati tőke nagysága (Ft)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		

Jelölések	
✓	Megfelelő, jól leírja az adott tematikus területet, jól alátámasztja a helyzetelemzés egyes megállapításait. A szövegben alkalmazott számszerű adatok aránya megfelelő – a mérhetőség és hozzáférhetőség kellően biztosított. Az adatforrások és az adatok idődimenziójának prezentálása szakszerű.
✓	Megfelelő, jól leírja az adott tematikus területet, jól alátámasztja a helyzetelemzés egyes megállapításait, ellenben az elérhetőség tekintetében egyrészt a TIP támogatottjainak teljes átláthatóságát feltételezi, másrészt specifikusabb és relevánsabb mutatók megadását korlátozza.
✓	Az adott indikátor által leírt jellemzőben bekövetkezett tartalmi változást jól mutatja.

Összességében megállapítható, hogy a Technológiai Inkubátor Program indikátorrendszere az elemek többségében megfelel a SMART kritériumrendszernek, továbbá a rendszer egésze szintjén teljesülnek a QQTTP feltételek. Az indikátor elemzés részletes módszertana jelen tanulmány 4. Értékelési módszertan c. fejezetében található.

8.3 A Technológiai Inkubátor Program modellje

A Technológiai Inkubátor Program modellének megalkotásakor a logikai keretmátrixában foglalt általános és specifikus célok megvalósítását szolgáló olyan komplex támogatási program létrehozása volt a cél, amely figyelembe veszi a legsikeresebbnek tekinthető nemzetközi legjobb gyakorlatokat a technológiai inkubáció területén, ugyanakkor sikeresen alkalmazkodik a hazai gazdasági, jogi és társadalmi környezethez. A külföldi modellek tanulmányozásakor világossá vált, hogy azon országok rendelkeznek sikeres és nemzetközileg elismert gyakorlattal, akik figyelembe vették ugyan más országok tapasztalatait, de nem próbálták meg azt erőszakosan adoptálni.

A Technológiai Inkubátor Program modelljét oly módon állítottuk össze, hogy figyelembe vettük a hazai problémákat, szükségleteket és tapasztalatokat. Felmértük a legjobbnak tartott külföldi gyakorlatokat, modelleket és a hazai jogszabályi környezethez, rendelkezésre álló eszközökhöz alkalmazkodó és azokra építő támogatási programot javasolunk.

A Technológiai Inkubátor Program, mint a nevében is magában hordozza alapvetően technológiai inkubációra szoruló, induló, nagy növekedési kilátással rendelkező, innovatív, K+F tevékenységet végző vállalkozások inkubációját vállalja fel, oly módon, hogy aktívan bevonja a magántőke befektetőket és a szereplők számára elfogadható kompromisszumokat, garanciákat, előnyöket ajánl a programban történő részvételért cserébe. A program egyik fő célja, hogy alapvetően a technológiai inkubációra szoruló vállalkozásokat támogassa, mivel ez utóbbi szegmensben látunk kiemelkedő lehetőséget és a legnagyobb induló kockázatokat. A Technológiai Inkubátor Program alapvetően arra ad lehetőséget, hogy Magyarország legkiválóbb induló vállalkozásai egy ideális vagy ahhoz közeli környezetbe kerüljenek, és minden adott legyen a legnagyobb növekedés elérésére, ennek megalapozására. Kiváló lehetőségnek tartjuk a GOP-1.2.2 Innovációs és technológiai parkok támogatása pályázati konstrukció infrastruktúrafejlesztéseinek kihasználását, akik várhatóan megfelelő kutatási és IKT infrastruktúra létrehozásával az adott ágazat vagy szakterület számára egyedi, magas szintű, testreszabott K+F+I, valamint technológiai inkubációs szolgáltatások széles skáláját képesek majd nyújtani. A Technológiai Inkubátor Programban tehát az infrastrukturális keretet azok a létesítmények jelentik, ahol rendelkezésre áll egy olyan közös kutatási, labor infrastruktúra, amit az oda betelepülő vállalkozások igényeik szerint tudnak használni. Ennek következtében más támogatási programok hatékonysága is növekszik, hiszen csak azokat az eszközöket kell a vállalkozásnak beszerezni – lehetőségük szerint pályázati támogatás segítségével –, amelynek bérlésére a helyszínen nincs lehetőségük. A Technológiai Inkubátor Program ugyanakkor szintén kiváló lehetőség ezen infrastruktúra gazdák számára, hiszen megfelelő piacot fog teremteni a kapacitásaik lekötésére, garanciát jelenthet beruházásuk korábbi megtérülésére.

A Technológiai Inkubátor Programban két inkubációs fázist és két fontos szereplőt különböztettünk meg: a Technológiai Inkubátor Társaságokat és Technológiai Start-up Társaságokat. A Technológiai Inkubátor Társaságok olyan nagy induló tőkével, vagy tőkebevonási képességgel rendelkező projektársaságba szerveződő magántőke befektetők vagy üzleti angyalok, akik együttműködő partnereiken keresztül képesek a meghatározott technológiai és üzleti inkubációs szolgáltatások magas színvonalú nyújtására vagy annak átlátható megszervezésére. A Technológiai Inkubátor Társaságoknak kötelező egy ún. Befektetési Tanács megszervezése, akik szakértelmükkel és tapasztalatukkal támogatják a megfelelő Technológiai Start-up Társaság jelöltek kiválasztását. A Technológiai Inkubátor Társaságok üzletrész opciót szereznek a befogadott Technológiai Start-up Társaságokban, amelyet általuk előre meghatározott sikerkritériumok teljesülése esetén méltányos nagyságú, a Technológiai Start-up Társaságban végrehajtott tőkeemelésért cserébe hívhatnak le. A Technológia Inkubátor Társaság célja, hogy a befogadott

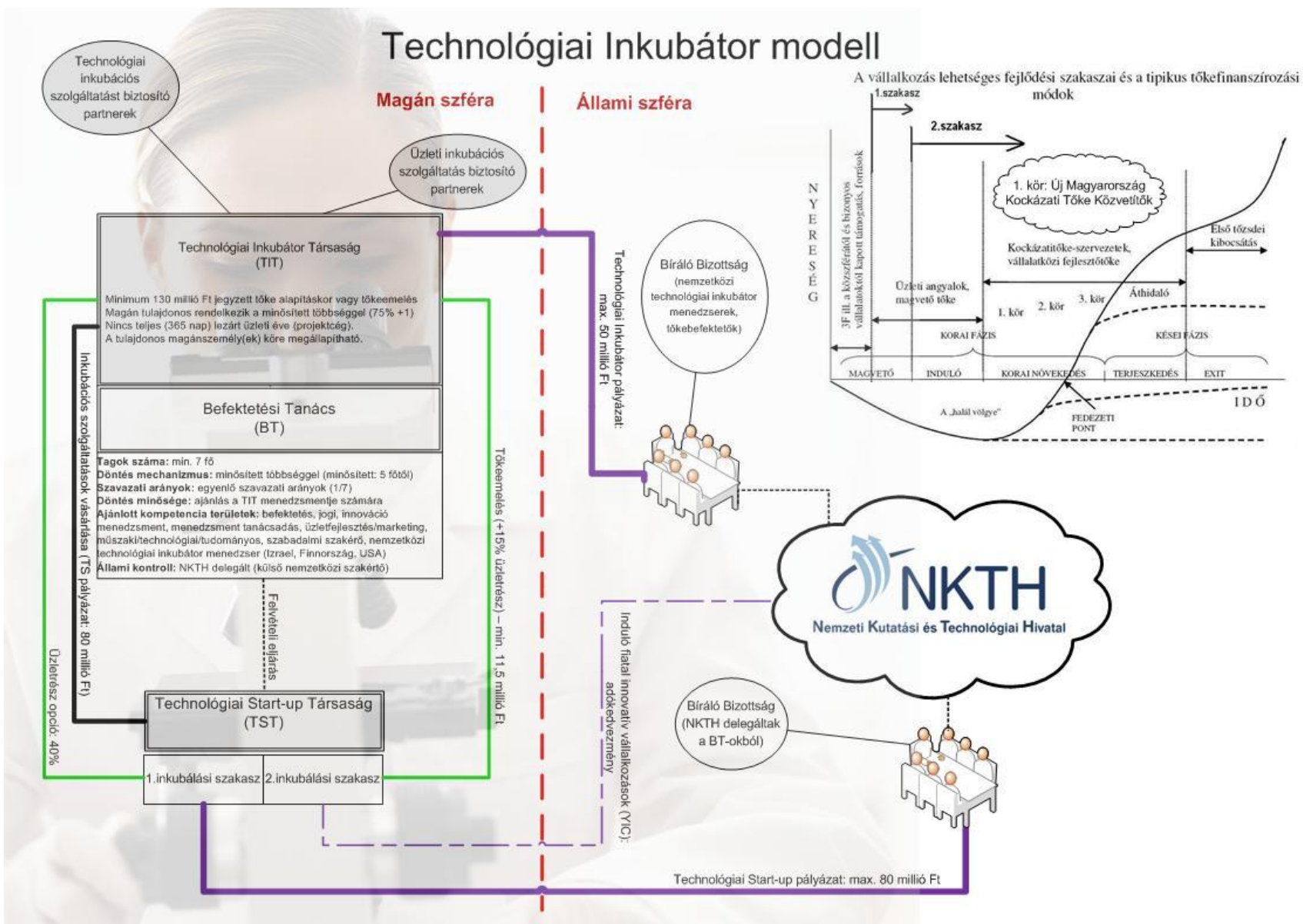
Technológiai Start-up Társaságot az 1. inkubációs szakaszban – amely legfeljebb 24 hónap + 6 hónapig tart – olyan szintig fejlessze, hogy érdemes legyen közvetlenül tőkét fektetni a vállalkozásba. A Technológiai Inkubátor Társaság érdekeltsége a viszonylag kedvező körülmények között megszerezhető üzletrész értékének a maximalizálásában és minél magasabb értéken történő értékesítésében (exit) van. A Technológia Inkubátor Társaságokat egy pályázat keretében az NKTH választja ki a Technológiai Inkubátor pályázaton. A pályázat kedvezményezettjei jogosultak részt venni a programban és 50 millió forint vissza nem térítendő támogatással segítik annak elindulását és a működési keretek megszervezését. Az általa kiválasztott Technológiai Start-up Társaság jelöltek pályázatot nyújtanak be a Technológiai Start-up pályázatra, ahol pozitív döntés esetén 80 millió forint vissza nem térítendő támogatás kerül kihelyezésre 100%-os támogatási intenzitás mellett. A Technológiai Start-up Társaság az elnyert vissza nem térítendő támogatást nagyrészt technológiai és üzleti inkubációs szolgáltatásokra tudja költeni. Emellett a pályázat megengedi, hogy elszámoljanak személyi jellegű ráfordítást is meghatározott mértékben, hogy képesek legyenek a kezdeti időszakban a kulcs munkavállalók, kutatók megfizetésére. A támogatást kizárólag a vállalkozásuk fejlesztésére fordíthatják, azt a megengedett technológiai inkubációs szolgáltatásokon kívül K+F ráfordításaikra nem használhatják fel. A támogatás kizárólag az 1. inkubációs szakaszban jár és megszűnik abban az esetben, ha a Technológiai Inkubátor Társaság az üzletrész opcióját lehívva befektet, azaz lezárja az 1. inkubációs szakaszt.

A 2. inkubációs szakasz maximum 4 évig tarthat, amely alatt a Technológiai Inkubátor Társaság piaci körülmények között, független félnek bármikor értékesítheti a megszerzett üzletrészt. A 2. inkubációs fázis megvalósításának fontos előfeltétele, hogy a Kormány az NKTH által kidolgozott Fiatalköv Innovatív Vállalkozás státuszhoz javasolt adókedvezmény csomagot a Pénzügyminisztérium jóváhagyásával bevezesse. A 2. inkubációs fázisban már az 1. inkubációs fázisban adott direkt támogatást mellőzve, egy sokkal piac-közeli adóinkubációt tervezünk, amelyben nemzetközi, bevált gyakorlatra építve enyhítjük a vállalkozás adó és járulékkerheit.

A modell tervezése során indulásként 4 Technológiai Inkubátor Társasággal számolunk, amelyek a Pólus városokban és Budapesten jönnek létre, továbbá izraeli tapasztalatokat alapján maximum 10 Technológiai Start-up Társasággal tervezünk Technológiai Inkubátor Társaságonként.

A Technológiai Inkubátor Társaságoknak feltételezéseink szerint kiváló kiszállási lehetőségeik lesznek és biztos piacot teremtünk az Új Magyarország Kockázati Tőke kiválasztott közvetítő kockázati tőke-alapkezelői számára. A Technológiai Inkubátor Program emellett feltételezéseink szerint alkalmas lesz olyan ígéretes induló vállalkozások felfuttatására is, akik képesek lesznek nemzetközi, meghatározó kockázati tőkealapok érdeklődésének felkeltésére.

Technológiai Inkubátor modell



8.4 Inkubációs és innovációs szolgáltatások köre

A Technológiai Inkubátor Társaság háromféle módon nyújthat inkubációs szolgáltatást az általa befogadott Technológiai Start-up Társaságok számára:

1. Önmaga nyújt szolgáltatásokat.
2. Egy általa kiválasztott harmadik fél nyújt szolgáltatást.
3. A Technológiai Inkubátor Program keretében valamely másik Technológiai Inkubátor Társaság együttműködő partnere nyújt szolgáltatást.

A fentiekből következően a Technológiai Inkubátor Társaság képes befolyásolni a Technológiai Start-up Társaságoknak nyújtott szolgáltatásokat és azok minőségét, még akkor is, ha nem ő áll szerződéses kapcsolatban a Technológiai Start-up Társasággal. A struktúra lehetővé teszi, hogy akár egyfajta verseny is megvalósuljon a programban résztvevő szakértő társaságok között. A Technológiai Start-up Társaságok kizárólag a Technológiai Inkubátor Társaság által jóváhagyott szolgáltatóval dolgozhatnak a program keretében. A megfelelő minőségért a Technológiai Inkubátor Társaság a felelős.

A Technológiai Inkubátor Társaság a Technológiai Inkubátor pályázatában bemutatja azon inkubációs szolgáltatásokat biztosító partneri körét, akikkel a Technológiai Inkubátor Társaságok inkubációját végre kívánja hajtani. A Technológiai Inkubátor Társaságnak az alábbi szolgáltatásokat javasolt, valamint a „K” betűvel jelölteket kötelezően nyújtania saját alkalmazásban álló szakemberei vagy állandó szerződéses partnerein keresztül:

8.4.1 Technológiai inkubációs szolgáltatások

A Technológiai Inkubációs Szolgáltatások, azok a Technológiai Inkubátor Társaság vagy partnere, vagy a Technológiai Inkubátor Programban résztvevő másik Technológiai Inkubátor Társaság vagy partnere által nyújtott szolgáltatások, amelyek szorosan kapcsolódnak a Technológiai Start-up Társaság K+F tevékenységéhez, így azok alapvetően K+F ráfordításnak minősülnek:

Labor, műszer és egyéb közös kutatási infrastruktúra (K): A rendelkezésre álló labor, műszer, illetve egyéb kutatási infrastruktúra rendelkezésre bocsátása, bérbe adása.

Műszaki segítség (a prototípus elkészítéséhez, vizsgálatához, minősítéséhez szükséges technológiai háttérszolgáltatás igénybevétele): A prototípus elkészítéséhez igénybevett különféle szolgáltatások, azaz olyan műveletek mással való elvégeztetése, amelyekre a pályázó nincs felkészülve, pl. mérés-technika, anyagvizsgálat, szoftverfejlesztés, megmunkálási, felületkezelési, szerkezetátalakítási stb. technikák.

Műszaki megvalósíthatósági tanulmány: Az innovációs projekt műszaki megvalósíthatóságának vizsgálatát az adott szakterületen kompetens kutatási szervezettől kell megrendelni, amely fel tudja mérni, hogy a fejlesztési célkitűzés fizikailag és műszakilag elérhető-e, és meg tudja becsülni a vállalkozás üzleti kockázatát, hogy a fejlesztés költségei, valamint a kifejlesztett technológia működtetésének költségei megtérülnek-e az új termékben vagy szolgáltatásban, fel tudja mérni az innováció egészségi, környezeti kockázatát.

Technológiai tanácsadás: A technológiai tanácsadó segítséget nyújthat az új termék előállításához vagy az új szolgáltatás bevezetéséhez szükséges legalkalmasabb technológiák kiválasztásához. A tanácsadót az adott szakterületen kompetens kutatási szervezetek köréből kell kiválasztani.

8.4.2 Üzleti inkubációs szolgáltatások

Az Üzleti Inkubációs Szolgáltatások, azok a Technológiai Inkubátor Társaság vagy partnere, vagy a Technológiai Inkubátor Program másik résztvevő Technológiai Inkubátor Társasága vagy partnere által nyújtott szolgáltatások, amelyek nem kapcsolódnak szorosan a Technológiai Start-up Társaság K+F tevékenységéhez, így azok alapvetően nem K+F ráfordításnak minősülnek:

8.4.2.1 Szellemi tulajdonjoghoz kötődő szolgáltatások

Szabadalmi kutatási szolgáltatások (K): A szabadalmi kutatások célja annak megállapítása, hogy az innovációs projekt valóban eddig nem létező, az eddigiekhez képest új és az eddig létezőknél kedvezőbb műszaki jellemzőkkel rendelkező eljárás, berendezés, termék vagy alkalmazás bevezetésére irányul; illetve, hogy ezek hasznosítása nem sért-e érvényes szellemi tulajdon-védelmi jogokat. A szabadalomkutatás célja lehet pl. az innováció megvalósításához szükséges technológia felkutatása, egy konkrét technológiára vonatkozó publikációk feltárása vagy egy műszaki területhez kapcsolódó fejlesztési irányok meghatározása is.

- Az újdonsgkutatas célja az újdonsg megítélése szempontjából jelentőséggel bíró publikációk feltárása.
- A szabadalmazhatósági vélemény a feltárt publikációk értékelése abból a szempontból, hogy megkérdőjelezik-e a vizsgált megoldás szabadalmazhatóságát. Az innovációs projekt célja a jövőbeli befektetések megtérülése, ami csak akkor valószínűsíthető, ha a projekt olyan új és feltalálói tevékenységen alapuló műszaki megoldásra vonatkozik, ami szabadalomképes. A szabadalmi oltalom monopolhelyzetet biztosít a piacon a kizárólagos hasznosítási jog révén, ami a megtérülés egyetlen záloga.
- A szabadalomtisztasági kutatás arra irányul, hogy az innovációs projekt során megvalósításra kerülő műszaki megoldás nem sért-e érvényes iparjogvédelmi jogokat. A szabadalmi kutatás tárgyát képezheti egy konkrét technológiára vonatkozó publikációk feltárása vagy egy műszaki területhez kapcsolódó fejlesztési irányok meghatározása.
- Az iparjogvédelmi stratégia kialakítása a projekt jellemzőit figyelembe véve annak meghatározása, hogy mikor milyen szellemi tulajdonjog megszerzését szükséges és érdemes elindítani, továbbá a projekt előrehaladásával annak értékelése, hogy a jogszerzés és fenntartás költségeit a megszerzett jogok által biztosított előnyöket figyelembe véve hogyan valósítható meg optimális „gazdálkodás” a jogokkal és költségekkel.

Ipar- és szerzőijog-védelmi tanácsadás (K): Az ipar- és szerzőijog-védelmi tanácsadás célja annak vizsgálata, hogy az innovációs projekthez kapcsolódó műszaki megoldások és szellemi alkotások jogi védelme milyen módon valósítható meg a leghatékonyabban, illetve javaslatok kidolgozása azokra az iparjogvédelmi és szerzői jogi lépésekre, amik a leghatékonyabban szolgálják az innovációs ötlettulajdonos érdekeinek védelmét, beleértve az oltalom megszerzésére irányuló lépések támogatását. Magában foglalja a találmányhoz kapcsolódó jogi helyzet előzetes feltárását (státuszvizsgálat) és a szellemi tulajdon stratégia kialakítását is. E szolgáltatás esetében nem hagyható figyelmen kívül a szabadalmi ügyvivők gyakorlati tapasztalata.

Hazai, valamint külföldi szabadalmi, védjegy-, használati- és formatervezésiminta-oltalmi bejelentések (K): Szabadalmi, védjegy-, használati- és formatervezésiminta-oltalmi bejelentés alatt a Magyar Szabadalmi Hivatalnál nemzeti úton tett oltalom iránti bejelentés értendő (Ha az innovációs projekt szabadalomképes ötlet hasznosítását célozza, célszerű a bejelentést azelőtt kezdeményezni, mielőtt a projekt megvalósításába más szervezeteket és magánszemélyeket bevonnának.). A különböző oltalmi formáknak megfelelő bejelentések kidolgozása és magyar, illetve nemzetközi valamint külföldi bejelentések elindítása. Az engedélyezési eljárások teljes menedzsmentje és ezek során a jogosultak érdekeinek képviselője, a megfelelő érvelés és megegyezés kialakítása.

Licencia dokumentáció készítése és menedzsmentje (K): A licencia megállapodáshoz szükséges dokumentumok kidolgozása, döntés-előkészítés, majd a partnerekkel való kapcsolattartás és a licencia megállapodás megkötése, majd az együttműködés nyomon követése.

8.4.2.2 Finanszírozáshoz kötődő szolgáltatások

Pályázati tanácsadói szolgáltatások (K): Testreszabott forrástérkép összeállítása a következő 12 hónapban elérhető és releváns pályázatokról és ez alapján pályázati stratégia, ütemterv készítése. Pályázati dokumentációk összeállítása és benyújtása. Az elnyert támogatások projektmenedzsmentje, különösen a helyszíni szemléken történő képviselő és felkészítés, a támogatási szerződés megkötése és esetleges módosításai, monitoring jelentések és kifizetési kérelmek menedzsmentje legalább a projektek megvalósítási időtartama alatt.

Jogi és ügyvédi szolgáltatások (K): Jogi szolgáltatások igénybevétele különösen a következő szakterületekről: társasági jog, szellemi alkotások joga, felvásárlások és összeolvadások (M&A) joga, kereskedelmi jog, közbeszerzési jog, munka jog, versenyjog és adójog. A jogi szolgáltatás kiterjed a specifikus állásfoglalások elkészítésére, jogi átvilágításra és a szerződések elkészítésére.

Könyvelési, bérszámfejtési szolgáltatások (K): A hazai számviteli törvény vagy nemzetközi pénzügyi és beszámolási standardok (IFRS) szerinti havi rendszeres könyvelés, az éves beszámoló összeállítása, egyéb számviteli jelentések elkészítése magyar vagy igény esetén angol, német nyelven, valamint a jogszabályok által kötelezően előírt szabályzatok elkészítése. Hivatalos külföldi kiküldetések (tanfolyam, konferencia) során felmerült költségek elszámolása. Bérszámolási tevékenység keretében alkalmazottak egyéni bér-, adó-, és TB nyilvántartásainak vezetése, bérfeladások elkészítése, a szükséges bevallások összeállítása, valamint igény esetén a bérek és a bérek után számított adók banki átutalása.

Pénzügyi tervezés és kontrolling tanácsadói szolgáltatások (K): A vállalkozás üzleti tervének szűkebben vett pénzügyi moduljának kialakítása, amely elsősorban a mérleg-, eredmény-, cash-flow tervekre koncentrál és az üzleti, finanszírozói életben szokásos pénzügyi mutatókat tartalmazza. A kontrolling rendszer kialakítása segítséget jelent a vállalkozásnak a vállalkozás és projektszintű költségei-bevételei követésében, az eltérések elemzésén túl a folyamatos pénzügyi tervezésben, valamint a vezetői döntések támogatásában.

8.4.2.3 Operatív működéshez kötődő szolgáltatások

Iroda és helyiség bérlet, üzemeltetés, ügyvitel adminisztrációs szolgáltatások (K): Funkcionálisan kialakítható helyiség biztosítása, üzemeltetése, közös használatú adminisztrációs szolgáltatások (repció, irodai adminisztráció), tárgyalóhasználat.

IT és szerver hosting szolgáltatások igénybevétele (K): Közös használatú szerver (hardverek, szoftverek és egyéb hálózati eszközök) használata, szerver hosting (web, fájl, email stb.) szolgáltatások. Karbantartási szolgáltatások, közös IT helpdesk üzemeltetése.

Termelékenység tanácsadás igénybevétele: Valamely, piacon már bevezetett termék vagy szolgáltatás előállításával összefüggő termelés-szervezési, logisztikai és erőforrás optimalizálási, módszertani tanácsadás igénybevétele és a javasolt intézkedések bevezetése.

8.4.2.4 Vállalkozás- és menedzsmentfejlesztéshez kötődő szolgáltatások

Cégarculat tervezése és kialakítása: A cégek külső megjelenését, identitását meghatározó komplex arculat kialakítása, minta dokumentumok elkészítése, figyelemmel a cég profiljára a professzionális imázs érdekében.

Stratégiai menedzsment tanácsadói szolgáltatások (K): Vezetési tanácsadás, coaching, vezetői tréningek, speciális oktatási programok, workshopok szervezése. Stratégiai felülvizsgálat, új stratégiai irányok kijelölése, vállalaton belüli stratégiai folyamatok rögzítése.

Üzleti modellezés, üzletfejlesztési szolgáltatások (K): Együttműködési, közös költségviselési, bevétel-megosztási modellek (licencia, K+F megállapodások, értékesítési) kialakítása a kifejezhető termék vagy szolgáltatás piaci konformja és sikere érdekében. Folyamatos üzletfejlesztési szolgáltatás egy olyan koncentrált tevékenység, amely célja a vállalati forgalom növelése és a jövedelmezőség javítása. Magába foglalja üzleti partnerek (közvetlen vásárlók, licencia vevők, illetve együttműködő partnerek) közvetítését valamint disztribútorok felkutatását. Elkészül a vállalkozás üzleti terve, a vállalkozás saját és/vagy más hasonló vállalkozás közelmúltbeli és jelenlegi működésének tényadatai alapján, valamint az ismert és várható gazdasági folyamatok ismeretében a vállalkozás jövőbeni működésének előrejelzését, becslését tartalmazó dokumentum.

Marketingterv elkészítése (K): Az innovációs projekt eredményeként létrejött termék vagy szolgáltatás piaci bevezetésének feltételeit meghatározó, azokra javaslatot tevő tervek elkészítése, azonban nem tartozik ide a tanulmány alapján megvalósítandó reklámkampányok, honlapok és propaganda-anyagok készítése.

Konferenciák, workshopok szervezése: Közös érdeklődésére számot tartó szakmai konferenciák és workshopok megszervezése és lebonyolítása.

Hálózatépítés és partnerkeresés: A vállalkozás üzleti, szakmai kapcsolati tőke építésének támogatása, fontosabb stratégiai partnerek felkutatása és kiajánlása, kapcsolatfelvételek támogatása.

Oktatás, tréning (K): A vállalkozások üzleti fejlődését támogató képzések és tréningek megszervezése, lebonyolítása az alábbi területeken:

- Üzleti angol nyelvtanfolyam
- Prezentációs technikák
- Tárgyalás technika
- Protokoll és üzleti etikett
- Projektmenedzsment
- Üzleti modell készítés
- Pénzügyi tervezés

8.5 Támogatási feltételek

A fejezetben meghatározzuk a Technológiai Inkubátor Program oszlopait jelentő két pályázati kiírásának a legfőbb támogatási feltételeit. Az alfejezetekben foglalkozunk a Technológiai Inkubátor Társaságok számára meghirdetendő pályázattal, ahol el lehet nyerni a Technológiai Inkubátor címet, ami feltétel a programban történő részvételhez, valamint társaság operatív megszervezését segítő vissza nem térítendő támogatást. Foglalkozunk továbbá a Technológiai Inkubátor Társasághoz felvételt nyert vállalkozások technológiai és üzleti inkubációját finanszírozó pályázattal a Technológiai Start-up pályázattal.

8.5.1 Technológiai Inkubátor Társaságok

Technológia Inkubátor Társaságnak tekintjük azokat a vállalkozásokat, akik kedvezményezettjei a Technológiai Inkubátor pályázatnak és annak kapcsán hatályos Támogatási Szerződéssel rendelkeznek.

8.5.1.1 A támogatás általános feltételei és adatai

Támogatás forrása: Kutatási és Technológiai Innovációs Alap.

Támogatás jogcíme: csekély összegű (de minimis) támogatás⁵⁷.

Támogatás formája: visszafizetési kötelezettség nélküli végleges juttatás (vissza nem térítendő támogatás).

Pénzügyi kerete: 200 millió forint.

Támogatásban részesülő vállalkozások várható száma: 4 db.

Támogatás mértéke: maximum 75%.

Támogatás összege: maximum 50 millió forint

Támogatás futamideje: a támogatás odaítélésétől számított 24 hónap.

8.5.1.2 Pályázók köre

- Székhely: A pályázati kiírásra a devizajogszabályok alapján belföldinek minősülő, Magyarországon székhellyel rendelkező gazdasági társaság pályázhat.
- Jogi forma: jogi személyiséggel rendelkező gazdasági társaságok, feltéve, hogy kettős könyvvitelt vezetnek, és nem tartoznak az EVA hatálya alá.

⁵⁷ A támogatás jogcíme a Kutatási és Technológiai Innovációs Alapról szóló 2003. évi XC. tv. 8. §. (1) c.) pontja alapján a 146/2007. (VI. 26.) Korm. rendelet a Kutatási és Technológiai Innovációs Alapból nyújtott állami támogatások szabályairól 3. §. j.) pontja.

- Amennyiben a pályázó, a pályázat benyújtásakor nem bejegyzett szervezet, akkor a pályázat benyújtásának időpontjában igazolni szükséges, hogy a szervezet előtársaságként működik és a bejegyzésére vonatkozó kérelmet a cégbírósághoz benyújtotta, valamint az előírt jegyzett tőkéjét befizette. A szervezet megalapításáról szóló jogerős bírósági bejegyzésnek a Támogatási Szerződés aláírásáig kell rendelkezésre állnia.
- Méret: mikro-, kisvállalkozás vagy középállalkozás⁵⁸.
- Nem rendelkezik teljes (365 napot jelentő) lezárt üzleti évvel.
- A pályázó társasági szerződése (vagy alapító okirat, alapszabály) szerinti jegyzett tőkéje minimum 130 millió forint, vagy a legkésőbb a pályázat benyújtását megelőzően elhatározta tőkeemelést, amely bizonyítására a pályázónak csatolnia kell egy 30 napnál nem régebbi, a számlavezető hitelintézet által kiadott igazolást a törzstőke-emelés címén befizetett összegről, amellyel együtt a pályázó jegyzett tőkéje eléri a minimum 130 millió forintot.
- A pályázó társasági szerződésének (vagy alapító okirat, alapszabály) tartalmaznia kell, hogy a saját tőkéje nem csökkenhet a jegyzett tőke 50%-a alá. A jegyzett tőkének a saját tőke 50%-a alá csökkenése a Technológiai Inkubátor cím haladéktalan visszavonását eredményezi.

8.5.1.3 Kizáró okok

- Aki, vagy amely csőd-, felszámolási eljárás vagy végelszámolás alatt áll.
- Aki, vagy amely a jelen pályázat kihirdetését megelőzően a Kutatási és Technológiai Innovációs Alap vagy az Atv. 16. §-ának (2) bekezdésében foglalt (cél)előirányzatok terhére kiírt pályázatokra benyújtott pályaműben valótlan vagy megtévesztő adatot szolgáltatott, illetve a támogatásai szerződést – neki felróható okból – maradéktalanul nem teljesítette.
- Akinek, vagy amelynek lejárt esedékességű, meg nem fizetett köztartozása van (kivéve, ha arra az illetékes adóhatóság fizetési könnyítést (részletfizetés, fizetési halasztás) engedélyezett).
- Aki, vagy amely az Alappal, illetve az Atv. 16. §-ának (2) bekezdésében foglalt (cél)előirányzatokkal szemben 60 napot meghaladó lejárt fizetési kötelezettséggel rendelkezik.
- Akinek, vagy amelynek a tevékenysége/projektje a környezetvédelmi előírásoknak nem felel meg.
- Aki, vagy amely nem rendelkezik a tevékenység folytatásához szükséges szakhatósági engedéllyel.
- Amely a nehéz helyzetben lévő vállalkozások megmentéséhez és szerkezetátalakításához nyújtott állami támogatásról szóló 2004/C 244/02 számú bizottsági közlemény 2.1 alpontja szerint nehéz helyzetben lévő vállalkozásnak minősül.
- Amellyel szemben az Európai Bizottságnak valamely támogatás visszafizetésére kötelező határozata van érvényben.

⁵⁸ 2004. évi XXXIV. törvény alapján.

- Aki, vagy amely nem felel meg az államháztartásról szóló 1992. évi XXXVIII. törvény 15. §-ban előírt, rendezett munkaügyi kapcsolatok törvényben meghatározott követelményeinek (a Közreműködő Szervezet ezt a pontot a [www.ommf.gov.hu](http://nyilvantartas.ommf.gov.hu) (pontos link: <http://nyilvantartas.ommf.gov.hu/srcvw.php?csop=12>) és www.egyenlobanasmod.hu honlapokon ellenőrzi).
- Akiról, vagy amelyről hitelt érdemlően bebizonyosodik, hogy a pályázat szakmai, pénzügyi tartalmát érdemben befolyásoló valótlan, hamis adatot szolgáltat (a minden kétséget kizáró adminisztrációs hibák kivételével).
- Aki, vagy amely a 217/1998 (XII. 30) Korm. rendelet értelmében a pályázat befogadásának feltételeként nem tesz írásbeli nyilatkozatot ahhoz történő hozzájárulásáról, hogy a köztartozások – az Áht. 13/A. § (4) bekezdésében és a 217/1998. (XII. 30.) Korm. rendelet 92.§ (4) bekezdésében foglaltak szerinti – figyelemmel kísérése céljából a pályázó adószámát vagy adóazonosító jelét a támogatást nyújtó szerv és a Kincstár felhasználja a lejárt köztartozások teljesítése, illetőleg az adósság bekövetkezése tényének és összegének megismeréséhez.
- Aki, vagy amely a közpénzekből nyújtott támogatások átláthatóságáról szóló 2007. évi CLXXXI. törvény 6.§-ának (1)-(2) és (5) bekezdése értelmében a pályázat befogadásának feltételeként nem tesz írásbeli nyilatkozatot az alábbiakban foglaltakról:

Nem indulhat pályázóként, és nem részesülhet támogatásban

- aki a pályázati eljárásban döntés-előkészítőként közreműködő⁵⁹ vagy döntéshozó⁶⁰,
- a kizárt közjogi tisztségviselő⁶¹,
- az a)-b) pont alá tartozó személy közeli hozzátartozója,
- az a)-c) pontban megjelölt személy tulajdonában álló gazdasági társaság,
- olyan gazdasági társaság, alapítvány, társadalmi szervezet, egyház vagy szakszervezet, illetve ezek önálló jogi személyiséggel rendelkező olyan szervezeti egysége, amelyben az a)-c) pont alá tartozó személy vezető tisztségviselő, az alapítvány kezelő szervének, szervezetének tagja, tisztségviselője, a társadalmi szervezet, az egyház vagy a szakszervezet ügyintéző vagy képviseleti szervének tagja,

⁵⁹ **döntés-előkészítésben közreműködő:** a közpénzekből nyújtott támogatások átláthatóságáról szóló 2007. évi CLXXXI. Törvény 2. § (1)

bekezdés b) pontja szerint az a természetes személy, aki

1. munkaviszony jellegű jogviszonyban vagy polgári jogi jogviszony alapján részt vesz a pályázati kiírás vagy a támogatási döntés előkészítésében,
2. támogatási döntés meghozatalára irányuló eljárásban javaslatlételi, véleményezési joggal rendelkezik, vagy ilyen joggal rendelkező testület tagja

⁶⁰ **döntéshozó:** a közpénzekből nyújtott támogatások átláthatóságáról szóló 2007. évi CLXXXI. Törvény szerint 2. § (1) bekezdés c) pontja szerint az a természetes személy, aki

1. feladat- és hatásköre alapján a támogatási döntés meghozatalára jogosult, vagy az erre jogosult szerv vezetője vagy testület tagja,
2. feladat- és hatásköre alapján támogatási döntésre érdemi befolyással rendelkezik, így különösen, ha a támogatási döntéshez kapcsolódóan egyetértési, vétő-, hozzájárulási, illetve jóváhagyási joggal rendelkezik, vagy ilyen joggal rendelkező szerv vezetője vagy testület tagja

⁶¹ **kizárt közjogi tisztségviselő:** a közpénzekből nyújtott támogatások átláthatóságáról szóló 2007. évi CLXXXI. Törvény 2. § (1) bekezdés d) pontja szerint a Kormány tagja, a kormánybiztos, az államtitkár, a szakállamtitkár, a regionális fejlesztési tanács elnöke, a fejlesztéspolitikai ügyekben feladatkörrel rendelkező központi hivatal vezetője, a regionális fejlesztési tanács által törvény előírása alapján létrehozott társaság vezető tisztségviselői, felügyelő bizottsága tagjai, illetve az Ágazati Operatív Programok Közreműködő szervezetei vezető tisztségviselői és ellenőrző szervének tagjai

- akinek a részvételből való kizártságának tényét a 2007. évi CLXXXI. törvény 13.§ alapján a honlapon közzétették.
- aki, vagy amely a pályázatra konzorciumban (nem egyedül) pályázik.

8.5.1.4 Elszámolható költségek

- **Személyi juttatás:** kizárólag a Technológiai Inkubátor projektben résztvevő alkalmazottak személyi jellegű ráfordításai a támogatott projektben végzett tevékenységük mértékéig.
- **Munkaadókat terhelő járulékok:** a személyi jellegű ráfordítás alapján megállapított bérjárulékok (Személyi juttatás és munkaadókat terhelő járulékok maximum az összes elszámolható költség 60%-ig)
- **Információs technológia fejlesztése** esetén az alábbi költségek számolhatók el:
 - Hardver beszerzések.
 - Szoftver beszerzések.
- A **domain név regisztráció** és hozzátartozó **webtárhely** egyszeri díja (maximum 20.000 forintig) (kötelező, ha még nincs honlapja).
- A domain név regisztrációhoz kapcsolódó **honlapfejlesztés** költségei (maximum 300.000 forintig) (kötelező, ha még nincs honlapja, és domain regisztrációra is pályázik).
- **Minőség-, környezet- és egyéb irányítási rendszerek, szabványok bevezetésének támogatása** esetén az alábbi költségek számolhatók el maximum a projekt összes elszámolható költségének 10%-áig, de maximum 2.500.000 forintig:
 - Rendszer kialakítása: irányítási rendszer kézikönyve, folyamatleírások, munkautasítások, munkaköri leírások készítése, irányítási rendszer bevezetése, oktatás (a felkészítő, tanácsadó szervezet árajánlata alapján elszámolt költségek). A rendszer kialakításának költségei, illetve a rendszer tanúsításához szükséges felkészítési költségek csak abban az esetben számolhatóak el, amennyiben tanúsítás is történik.
 - Nemzetközileg elismert tanúsítatás: előaudit, tanúsító audit, a tanúsítvány regisztrációjának költsége a tanúsító szervezet árajánlata alapján.
- **Egyéb működési (dologi) kiadások** (maximum 2.000.000 forintig): anyagok, felszerelések és hasonló termékek költségei, amelyek a projekt érdekében merülnek fel.
 - Irodaszerek, kiegészítők stb.
 - Kiegészítő általános (rezi) költségek.
- **Nyilvánosság biztosítása:** a nyilvánosság tájékoztatására és az elért eredmények terjesztésére vonatkozó költségek (maximum 5.000.000 forintig).

8.5.2 Technológiai Start-up Társaságok

Technológiai Start-up Társaságnak tekintjük azokat a vállalkozásokat, akik kedvezményezettjei a Technológiai Start-up pályázatnak és annak kapcsán hatályos Támogatási Szerződéssel rendelkeznek.

8.5.2.1 A támogatás általános feltételei és adatai

Támogatás forrása: Kutatási és Technológiai Innovációs Alap.

Támogatás jogcíme: fiatal innovatív vállalkozásoknak nyújtható támogatás⁶².

Támogatás formája: visszafizetési kötelezettség nélküli végleges juttatás (vissza nem térítendő támogatás).

Pénzügyi kerete: 3.200 millió forint.

Támogatásban részesülő vállalkozások várható száma: 40 db.

Támogatás mértéke: 100%, nem szükséges saját forrás.

Támogatás összege: 80 millió forint.

Támogatás futamideje: a támogatás odaítélésétől számított 24 hónap, amely maximum egyszeri alkalommal, 6 hónappal meghosszabbítható.

8.5.2.2 Pályázók köre

- Székhely: A pályázati kiírásra a devizajogszabályok alapján belföldinek minősülő, Magyarországon székhellyel rendelkező gazdasági társaság pályázhat.
- Jogi forma: jogi személyiséggel rendelkező gazdasági társaságok, feltéve, hogy kettős könyvvitelt vezetnek, és nem tartoznak az EVA hatálya alá.
- Méret: mikro- vagy kisvállalkozás⁶³.
- Üzleti terve alapján igazolható, hogy a kedvezményezett az előrelátható közeljövőben olyan terméket, szolgáltatásokat vagy eljárásokat fejleszt ki, amelyek újak vagy jelentős mértékben jobbak, mint az Európai Unióban belül az ágazatban létező legfejlettebb tudás, és amelyek a technológiai vagy ipari eredménytelenség kockázatát hordozzák.
- Nem rendelkezik teljes (365 napot jelentő) lezárt üzleti évvel.
- A pályázó gazdasági társaságban a pályázat benyújtását megelőzően nem hajtottak végre befektetést külső befektető, akik megfelelnek az alábbi definíciónak:

⁶² A támogatás jogcíme a Kutatási és Technológiai Innovációs Alapról szóló 2003. évi XC. tv. 8. §. (1) g.) pontja „a hazai és külföldi tudományos és technológiai ismeretek megszerzésére, azok gyakorlati alkalmazására” alapján a 146/2007. (VI. 26.) Korm. rendelet a Kutatási és Technológiai Innovációs Alapból nyújtott állami támogatások szabályairól 3. §. g.) pontja.

⁶³ 2004. évi XXXIV. törvény alapján.

- állami befektető társaságok.
 - finanszírozáshoz való hozzáférés elősegítése céljából rendszeresen kockázati tőke befektetést folytató egyének vagy csoportok, akik vagy amelyek a tőzsdén nem jegyzett vállalkozások alaptőkéjébe fektetnek be.
 - a tőkepiacról szóló 2001. évi CXX. törvény 5. § (1) bekezdésének 53. pontjában meghatározott intézményi befektetők.
- A pályázó tényleges tulajdonosi köre megállapítható.
 - A pályázó kizárólagos jogosultja az üzleti tervében foglalt K+F projekt alapját jelentő szabadalomnak, amelynek a szabadalmi bejelentését legalább benyújtotta a Magyar Szabadalmi Hivatalhoz a pályázat benyújtása napját megelőzően. Ha a pályázó nem vagy nem kizárólagos jogosultja a szabadalomnak, úgy rendelkezik a szabadalom jogosultjától nyilatkozattal, amely szerint átruhazza vagy hasznosításba adja a pályázónak, amennyiben a pályázat során támogatásban részesítik.
 - Ha a pályázó még nem tette meg a szabadalmi bejelentést, akkor legalább a következő feltételek együttes teljesítése szükséges:
 - A szabadalmi bejelentés tárgyában rendelkezik közjegyzői okiratba foglalt know-how-val.
 - A közjegyzői okiratba foglalt know-how vonatkozásában rendelkezik pozitív újdonságkutatással a Magyar Szabadalmi Hivatal vagy regisztrált szabadalmi ügyvivő által.
 - Nyilatkozatban vállalja, hogy a támogatás megítélésétől, vagy legkésőbb a Támogatási Szerződés megkötésétől számított maximum 6 hónapon belül megteszi a szabadalmi bejelentést a Magyar Szabadalmi Hivatalnál.
 - Rendelkezik technológiai leírással a találmányról, amely alapján világosan megítélhető annak műszaki megvalósíthatósága és alkalmazási területe. A leírás az alábbiakat tartalmazza:
 - a projekt szakmai célja: a koncepció, a megoldandó probléma bemutatása,
 - az innovációs ötlet, a találmányi gondolat leírása, lényege, a megoldás előnye, hátránya, a kifejlesztés stádiuma,
 - a találmány újdonsága hazai, ill. nemzetközi összehasonlításban (saját technológiai szektorában első számú vagy nagyságrendileg jobb megoldás a fogyasztói problémákra, nemzetközileg miért kiemelkedő, stb.),
 - találmány lehetséges alkalmazási területei, használói, a kifejleszteni kívánt termék gazdasági haszna,
 - a piaci cél, igény, az üzleti lehetőségek, a versenytársak bemutatása,
 - a szükséges további kutató-fejlesztő munka rövid összefoglalása, a megvalósításnál várható nehézségek, kockázatok, mérföldkövek,
 - a találmány termékké fejlesztéséhez szükséges idő és a költségek becslése (figyelemmel a kockázati tényezőkre is),
 - a megoldás iparjogvédelmi háttere: szabadalmi, növényfajta-oltalmi, használati vagy formatervezési mintaoltalmi bejelentés ügyszáma, a bejelentés napja:
 - szabadalom, növényfajta-oltalmi, használati vagy formatervezési mintaoltalom lajstromszáma, az oltalmat megadó határozat kelte;
 - külföldi bejelentés/ek ügyszáma, a bejelentés napja;

- külföldi bejelentés/ek elindításának módja: közösségi, nemzetközi, egyéb nemzeti;
 - szerzői mű típusa, keletkezésének dátuma.
- Rendelkezik a találmány üzleti hasznosítására vonatkozó koncepcióval (nem szükséges üzleti terv), amely nemzetközi és valós piaci igényeket céloz meg.
 - A pályázó vállalja, hogy a támogatás megítélését vagy a Támogatási szerződés hatályba lépését követő 6 hónapon belül megköt az őt befogadó Technológiai Inkubátor Társasággal egy vállalatirányítási szerződést, amelyben a pályázó vezető tisztségviselőjének a kinevezését és visszahívási jogát megosztja a Technológiai Inkubátor Társasággal. Ez alapján kizárólag konszenzussal lehet vezető tisztségviselő(ke)t kijelölni a kedvezményezettnél. Amennyiben a pályázó és a Technológiai Inkubátor Társaság nem tud konszenzussal közös vezető tisztségviselőt kinevezni, a Technológiai Inkubátor Társaság jogosult egyoldalúan felbontani a pályázó inkubálásáról és az üzletrész opciójáról szóló megállapodást. Ezen szerződés felbontása után az NKTH felbontja a Támogatási Szerződését a pályázóval.
 - A pályázó vállalja, hogy a megkötött vállalatirányítási szerződést megküldi az NKTH részére.
 - A pályázó vállalja, hogy a vállalatirányítási szerződés megkötéséig kizárólag 10% előleg lehívására jogosult.
 - A pályázó vállalja, hogy csak 3 évvel a támogatás odaítélését követően részesülhet K+F+I támogatástól és kockázati-tőketámogatástól különböző állami támogatásban.
 - Rendelkezik a Technológiai Inkubátor Társaság Befektetési Tanácsának minősített többségétől a felvételét támogató ajánlással és a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentjétől származó kötelező érvényű és visszavonhatatlan szándéknyilatkozattal a befogadásáról. Amennyiben a Befektetési Tanácsba delegált NKTH-t képviselő tanácstag a Befektetési Tanács ajánlásával ellentétes különvéleményt fogalmaz meg, úgy a pályázó nem nyújthat be pályázatot.
 - A pályázat elbírálásánál előnyt jelent:
 - Olyan elméleti, tudományosan úton létrejött bizonyítás vagy modell, amely megerősíti a szabadalom tárgyának elvárt eredményét vagy megvalósíthatóságát (proof of concept).
 - Ha a pályázó hasznosító (spin-off) vállalkozásnak⁶⁴ minősül.
 - Sikeresen lezár⁶⁵ pályázattal rendelkezik az NKTH 5let pályázatának 1. szakaszában.

⁶⁴ A kutatás-fejlesztésről és a technológiai innovációról szóló 2004. évi CXXXIV. törvény (tv.) 4. §. 6. bekezdés b.) pontja alapján hasznosító vállalkozás: költségvetési kutatóhelyen – a tv. 20. § alkalmazásában nonprofit kutatóhelyen is – létrejött szellemi alkotások üzleti hasznosítása céljából az ilyen kutatóhely által alapított, illetve részvételével vagy részesedésével működő gazdasági társaság;

⁶⁵ Elfogadott szakmai beszámolóval rendelkezik.

8.5.2.3 Kizáró okok

- Aki, vagy amely csőd-, felszámolási eljárás vagy végelszámolás alatt áll.
- Aki, vagy amely a jelen pályázat kihirdetését megelőzően a Kutatási és Technológiai Innovációs Alap vagy az Atv. 16. §-ának (2) bekezdésében foglalt (cél)előírások terhére kiírt pályázatokra benyújtott pályaműben valótlan vagy megtévesztő adatot szolgáltatott, illetve a támogatásai szerződést – neki felróható okból – maradéktalanul nem teljesítette.
- Akinek, vagy amelynek lejárt esedékességű, meg nem fizetett köztartozása van (kivéve, ha arra az illetékes adóhatóság fizetési könnyítést (részletfizetés, fizetési halasztás) engedélyezett).
- Aki, vagy amely az Alappal, illetve az Atv. 16. §-ának (2) bekezdésében foglalt (cél)előírásokkal szemben 60 napot meghaladó lejárt fizetési kötelezettséggel rendelkezik.
- Akinek, vagy amelynek a tevékenysége/projektje a környezetvédelmi előírásoknak nem felel meg.
- Aki, vagy amely nem rendelkezik a tevékenység folytatásához szükséges szakhatósági engedéllyel.
- Amely a nehéz helyzetben lévő vállalkozások megmentéséhez és szerkezetátalakításához nyújtott állami támogatásról szóló 2004/C 244/02 számú bizottsági közlemény 2.1 alpontja szerint nehéz helyzetben lévő vállalkozásnak minősül.
- Amellyel szemben az Európai Bizottságnak valamely támogatás visszafizetésére kötelező határozata van érvényben.
- Aki, vagy amely nem felel meg az államháztartásról szóló 1992. évi XXXVIII. törvény 15. §-ban előírt, rendezett munkaügyi kapcsolatok törvényben meghatározott követelményeinek (a Közreműködő Szervezet ezt a pontot a [www.ommf.gov.hu](http://nyilvantartas.ommf.gov.hu) (pontos link: <http://nyilvantartas.ommf.gov.hu/srcvw.php?csop=12>) és www.egyenlobanasmod.hu honlapokon ellenőrzi).
- Akiról, vagy amelyről hitelt érdemlően bebizonyosodik, hogy a pályázat szakmai, pénzügyi tartalmát érdemben befolyásoló valótlan, hamis adatot szolgáltat (a minden kétséget kizáró adminisztrációs hibák kivételével).
- Aki, vagy amely a 217/1998 (XII. 30) Korm. rendelet értelmében a pályázat befogadásának feltételeként nem tesz írásbeli nyilatkozatot ahhoz történő hozzájárulásáról, hogy a köztartozások – az Áht. 13/A. § (4) bekezdésében és a 217/1998. (XII. 30.) Korm. rendelet 92.§ (4) bekezdésében foglaltak szerinti – figyelemmel kísérése céljából a pályázó adószámát vagy adóazonosító jelét a támogatást nyújtó szerv és a Kincstár felhasználja a lejárt köztartozások teljesítése, illetőleg az adósság bekövetkezése tényének és összegének megismeréséhez.
- Aki, vagy amely a közpénzekből nyújtott támogatások átláthatóságáról szóló 2007. évi CLXXXI. törvény 6.§-ának (1)-(2) és (5) bekezdése értelmében a pályázat befogadásának feltételeként nem tesz írásbeli nyilatkozatot az alábbiakban foglaltakról:

Nem indulhat pályázóként, és nem részesülhet támogatásban

- aki a pályázati eljárásban döntés-előkészítőként közreműködő⁶⁶ vagy döntéshozó⁶⁷,
 - a kizárt közjogi tisztségviselő⁶⁸,
 - az a)-b) pont alá tartozó személy közeli hozzátartozója,
 - az a)-c) pontban megjelölt személy tulajdonában álló gazdasági társaság,
 - olyan gazdasági társaság, alapítvány, társadalmi szervezet, egyház vagy szakszervezet, illetve ezek önálló jogi személyiséggel rendelkező olyan szervezeti egysége, amelyben az a)-c) pont alá tartozó személy vezető tisztségviselő, az alapítvány kezelő szervének, szervezetének tagja, tisztségviselője, a társadalmi szervezet, az egyház vagy a szakszervezet ügyintéző vagy képviselői szervének tagja,
 - akinek a részvételtől való kizártságának tényét a 2007. évi CLXXXI. törvény 13.§ alapján a honlapon közzétették.
- Aki, vagy amely a pályázatra konzorciumban (nem egyedül) pályázik.

8.5.2.4 Elszámolható költségek

- **Személyi juttatás:** kizárólag a Technológiai Inkubátor projektben résztvevő alkalmazottak személyi jellegű ráfordításai a támogatott projektben végzett tevékenységük mértékéig.
- **Munkaadókat terhelő járulékok:** a személyi jellegű ráfordítás alapján megállapított bérjárulékok (Személyi juttatás és munkaadókat terhelő járulékok maximum az összes elszámolható költség 32%-ig, de maximum 25.000.000 forintig)
- **Információs technológia fejlesztése** esetén az alábbi költségek számolhatók el (maximum 2.000.000 forintig):
 - Hardver beszerzések.
 - Szoftver beszerzések.

⁶⁶ **döntés-előkészítésben közreműködő:** a közpénzekből nyújtott támogatások átláthatóságáról szóló 2007. évi CLXXXI. Törvény 2. § (1)

bekezdés b) pontja szerint az a természetes személy, aki

3. munkaviszony jellegű jogviszonyban vagy polgári jogi jogviszony alapján részt vesz a pályázati kiírás vagy a támogatási döntés előkészítésében,
4. támogatási döntés meghozatalára irányuló eljárásban javaslatlattel, véleményezési joggal rendelkezik, vagy ilyen joggal rendelkező testület tagja

⁶⁷ **döntéshozó:** a közpénzekből nyújtott támogatások átláthatóságáról szóló 2007. évi CLXXXI. Törvény szerint 2. § (1) bekezdés c) pontja szerint az a természetes személy, aki

3. feladat- és hatásköre alapján a támogatási döntés meghozatalára jogosult, vagy az erre jogosult szerv vezetője vagy testület tagja,
4. feladat- és hatásköre alapján támogatási döntésre érdemi befolyással rendelkezik, így különösen, ha a támogatási döntéshez kapcsolódóan egyetértési, vétő-, hozzájárulási, illetve jóváhagyási joggal rendelkezik, vagy ilyen joggal rendelkező szerv vezetője vagy testület tagja

⁶⁸ **kizárt közjogi tisztségviselő:** a közpénzekből nyújtott támogatások átláthatóságáról szóló 2007. évi CLXXXI. Törvény 2. § (1) bekezdés d) pontja szerint a Kormány tagja, a kormánybiztos, az államtitkár, a szakállamtitkár, a regionális fejlesztési tanács elnöke, a fejlesztéspolitikai ügyekben feladatkörrel rendelkező központi hivatal vezetője, a regionális fejlesztési tanács által törvény előírása alapján létrehozott társaság vezető tisztségviselői, felügyelő bizottsága tagjai, illetve az Ágazati Operatív Programok Közreműködő szervezetei vezető tisztségviselői és ellenőrző szervének tagjai

Hardver beszerzés esetén a beszerzendő személyi számítógépek (kivéve szerver számítógép) száma, valamint szoftverlicenck (kivéve szerver licenc) beszerzése esetén a beszerzendő licenck száma nem haladhatja meg a pályázó a pályázat benyújtását megelőző hónap átlagos állomnyi létszámának mértékét.

- A **domain név regisztráció** és hozzátartozó **webtárhely** egyszeri díja (maximum 20.000 forintig) (kötelező, ha még nincs honlapja).
- A domain név regisztrációhoz kapcsolódó **honlapfejlesztés** költségei (maximum 500.000 forintig) (kötelező, ha még nincs honlapja, és domain regisztrációra is pályázik).
- **Egyéb működési (dologi) kiadások** (maximum 3.000.000 forintig): anyagok, felszerelések és hasonló termékek költségei, amelyek a projekt érdekében merülnek fel.
 - Irodaszerek, kiegészítők stb.
 - Kiegészítő általános (rezi) költségek.
- **Technológiai inkubációs szolgáltatások**
- **Üzleti inkubációs szolgáltatások:**
 - Szellemi tulajdonjoghoz kötődő szolgáltatások.
 - Finanszírozáshoz kötődő szolgáltatások.
 - Operatív működéshez kötődő szolgáltatások.
 - Vállalkozás- és menedzsmentfejlesztéshez kötődő szolgáltatások.

8.6 A végrehajtás intézményrendszere és folyamatai

8.6.1 A Technológiai Inkubátor Program intézményrendszere

A Technológiai Inkubátor Program intézményrendszerének az elemzésénél számba vesszük azokat az érintett társaságokat, akikre a program közvetlen hatással van. Bemutatjuk a programban játszott szerepüket és az ellenőrzésükre jogosultak körét.

8.6.1.1 Nemzeti Kutatási Technológiai Hivatal

Az NKTH szerepe a Technológiai Inkubátor Programban központiak tekinthető. A vonatkozó jogszabályok és a javasolt modell alapján feladatai a következők:

- Technológiai Inkubátor Program programozása (stratégia, KUTIT előterjesztés, tervezés, előkészítés).
- Technológiai Inkubátor pályázat meghirdetése.
- Technológiai Inkubátor pályázat bírálatának megszervezése és lebonyolítása.
- Technológiai Start-up pályázat meghirdetése.
- Technológiai Start-up pályázat bírálatának megszervezése és lebonyolítása.
- Pályázói tájékoztatás biztosítása.
- Nemzetközi NKTH delegáltak felkérése és finanszírozása a Befektetési Tanácsokba.

- Technológiai Inkubátorok interim (közbenső) értékeléseinek lefolytatása külső nemzetközi szakértővel.
- Az Év Technológiai Inkubátora és az Év Technológiai Start-up vállalkozása díj megalapítása és odaítélése az interim értékelések alapján.
- A szakmai beszámolók elbírálása.
- Helyszíni szemlék, ellenőrzések lefolytatása.

A NKTH ellenőrzésére az őt jogszabályi felhatalmazás alapján felügyelő Kutatás-fejlesztésért Felelős Tárca Nélküli Miniszter jogosult.

8.6.1.2 MAG-Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt.

A MAG Zrt. feladata közreműködő, technikai lebonyolítást támogató feladatnak tekinthető. Az NKTH és a MAG Zrt. közötti megállapodás alapján a MAG Zrt. az NKTH Közreműködő Szervezete, amely alapján a feladatai a következők:

- Technológiai Inkubátor pályázatok formai értékelése.
- Technológiai Start-up pályázatok formai értékelése.
- Technológiai Inkubátor pályázat támogatási szerződéseinek megkötésének a lebonyolítása, a támogatási szerződésmódosítások kezelése.
- Technológiai Start-up pályázat támogatási szerződéseinek megkötésének a lebonyolítása, a támogatási szerződésmódosítások kezelése.
- Technológiai Inkubátor kedvezményezettek pénzügyi elszámolásainak feldolgozása.
- Technológiai Start-up kedvezményezettek pénzügyi elszámolásainak feldolgozása.

A MAG Zrt. ellenőrzésére az őt megbízó NKTH jogosult.

8.6.1.3 Technológiai Inkubátor Társaság

Technológiai Inkubátor Társaságok olyan projektcégek, amelyek mögött tulajdonosként várhatóan magánbefektetők vagy üzleti angyalok szindikátusai jelennek meg. A tulajdonosával és/vagy menedzsmentjével szemben elvárásként kell megfogalmazni, hogy a vagyoni feltételeken túl, rendelkezzen az adott inkubátor létesítmény iparági orientációjához kapcsolódó szakmai és felsővezetői tapasztalattal, vagy 5 év feletti aktív tőkebefektetői gyakorlattal. A Technológiai Inkubátor Társaságoknak preferáltan a pólusvárosokban⁶⁹ megépülő kutatás-fejlesztési és innovációs szolgáltató központokkal együttműködve, azok infrastrukturális bázisán kell létrejönnie. Ezekben a helyszíneken a Technológiai Inkubátor Társaságok és a Gazdaságfejlesztési Operatív Program Innovációs és technológiai parkok támogatása pályázati konstrukció kedvezményezettjei megfelelő kutatási és IKT infrastruktúra létrehozásával az adott ágazat vagy szakterület számára egyedi, magas szintű, testreszabott K+F+I, valamint technológiai inkubációs szolgáltatások széles skáláját képesek nyújtani. A Technológiai Inkubátor Program keretében a Technológiai Inkubátor

⁶⁹ Debrecen (gyógyszeripar, biotechnológia, agrárium, IKT, környezettudomány), Miskolc (nanotechnológia, vegyipar, mechatronika, vegyipar, IKT, megújuló energiák), Szeged (egészségügy, környezetvédelem, mezőgazdaság, szoftveripar), Pécs (kulturális, egészség- és környezetipar), Győr (autóipar, gépgyártás, logisztika, megújuló energiák), Székesfehérvár és Veszprém (járműipar, IKT, mechatronika, logisztika és környezetipar), Budapest és Gödöllő.

Társaságok azonban nem kizárólag ezen infrastruktúra-fejlesztésekre épülhetnek rá, hanem bármilyen egyéb modern, közös kutatás-fejlesztési és innovációs infrastruktúrát biztosító létesítményre amely rendelkezik minimális 10 Technológiai Start-up Társaság befogadásához elegendő korszerű irodahelyiség kapacitással. Amennyiben a Technológiai Inkubátor Társaság a pályázatának benyújtásakor nem tud közös kutatási infrastruktúrát a létesítmény tekintetében együttműködő partnerén keresztül felmutatni, úgy neki vagy az infrastruktúra-szolgáltató partnerének be kell mutatnia és feltétel nélküli kötelezettséget kell vállalnia, hogy a Technológiai Inkubátor cím elnyerésétől számított 12 hónapon belül beszerzi és üzembe helyezi azokat. A beszerzendő eszközökről a pályázat benyújtásakor részletes ismertetőt és nyilatkozatot kell csatolnia. Amennyiben a Technológiai Inkubátor Társaság egy építés alatt álló, de a fenti követelményeknek eleget tevő ingatlanfejlesztő projektjével pályázik, úgy igazolnia kell, hogy az építés alatt álló fejlesztés összes nettó költségének legalább 25%-át közös kutatás infrastruktúra, műszerek, laboreszközök beszerzésére fordítják.

A Technológiai Inkubátor Program, összhangban a Kormány TTI stratégiájával preferáltan az alábbi technológiai kulcsterületekre fókuszál:

- infokommunikációs technológiák,
- élettudományok és biotechnológia,
- orvostechnikai ipar,
- anyagtudomány és nanotechnológia,
- környezeti technológiák,
- az energiatakarékosság és a megújuló, alternatív energiaforrások technológiái,

vagy az alábbi tudásalapú iparágak fejlődését szolgálja:

- IT és elektronikai ipar,
- gép- és járműipar,
- gyógyszeripar,
- vegyipar,
- élelmiszeripar,
- innovatív szolgáltatóipar,
- környezetvédelmi ipar és technológiák.

A Technológiai Inkubátor Társaságnak a pályázata benyújtásakor részletesen be kell mutatnia mind a felkérendő menedzsment tagjai szakmai tapasztalatát, mind azokat a partner társaságait, akikkel a meghatározott és elvárt technológiai és üzleti inkubációs szolgáltatásokat biztosítani fogja. A Technológiai Inkubátor Társaságnak kötelező elkészíteni és a pályázatához benyújtani a menedzsment ösztönzését biztosító rendszer leírását, amellyel szemben az egyedüli elvárás, hogy az alapján 20%-ban a társaság eredményes gazdálkodásában és 80%-ban a sikeres exit-ekben legyenek érdekelték. A partner társaságok esetén, amennyiben azok gazdasági társaságként csatlakoznak az együttműködéshez, úgy annak történetét és referenciáit is ismertetni szükséges, valamint minden szolgáltatáshoz meg kell jelölnie azokat a kulcsembereket, akik az adott szolgáltatások teljesítésében személyesen vesznek majd részt. A pályázat elbírálása során elsődlegesen a bevont kulcsemberek, lehetőség szerint igazolt tapasztalatait fogják értékelni, így az ő közvetlen közreműködésük az inkubáció során nyilvános és kötelező. Amennyiben egy együttműködő partner kulcsembere felmondja az együttműködést a már nyertes Technológiai Inkubátor Társasággal, úgy annak 60 napon belül gondoskodnia kell a távozó kulcsembere tapasztalataival megegyező vagy annál nagyobb tapasztalattal rendelkező szakértőről. A

Technológiai Inkubátor Társaság pályázatának elbírálásánál preferált lesz a nemzetközi vagy nemzetközi tapasztalattal rendelkező szakemberek bevonása.

A Technológiai Inkubátor Társaság feladata továbbá a Befektetési Tanács tagjainak a felkérése és azok ösztönzési rendszerének kidolgozása, amely része a pályázati anyagnak. A Befektetési Tanács részére kizárólag olyan ösztönzési rendszer dolgozható ki, amely a sikeres exitek jövedelméből jutalmazza az adott Technológiai Start-up Társaság kiválasztásában közreműködő tagokat.

A Technológiai Inkubátor Társaság maximum 10 Technológiai Start-up Társaságot inkubálhat az 1. inkubációs szakaszban, ugyanakkor az indulását követő 18 hónap után ezek száma nem csökkenhet 4 alá.

A Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentje, a Befektetési Tanács véleményének kikérése mellett köteles haladéktalanul kizárni az inkubációból a Technológiai Start-up Társaságot, amennyiben olyan piaci és/vagy műszaki, technológiai körülmény merül fel, amelyre a Technológiai Start-up Társaságnak nincs befolyása és az 50%-nál nagyobb mértékben rontja a befogadásakor kitűzött célok teljesítésének a valószínűségét, ezzel a 2. inkubálási szakaszba lépésnek az esélyét. Ha a Technológiai Inkubátor Társaság a fenti körülmény felmerülése esetén nem e szerint jár el, az haladéktalanul a Támogatási Szerződésének és a Technológiai Inkubátor Programban történő részvételének a felmondását eredményezi.

A Technológiai Inkubátor Társaságnak a befogadásra kerülő Technológiai Start-up Társasággal közösen vállalatirányítási szerződést kell kötnie, amely alapján jogosultságot szerez a Technológiai Start-up Társaság vezető tisztségviselőjének a közös megválasztására. Ha a Technológiai Start-up Társasággal a Technológiai Start-up Társaság számára szabott feltételek szerint és időpontig nem képesek konszenzusra jutni, úgy a Technológiai Start-up Társasággal felmondja az NKTH a Támogatási szerződését.

A Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentjének döntése és a Befektetési Tanács ajánlása alapján az adott Technológiai Start-up Társaság 1. inkubálási szakasza bármikor lezárható a befogadását követő 24 hónap alatt. Ez az időszak a Technológiai Start-up Társaság kezdeményezése alapján a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentjének egyetértése mellett egyszeri alkalommal maximum 6 hónappal meghosszabbítható.

A Technológiai Inkubátor Társaság az általa befogadott és az NKTH által a Technológiai Start-up pályázaton támogatott társaság üzletrészeinek 40%-ra üzletrész vételi opciót szerez, amely opció lehívásának az időpontja nem lehet hamarabb mint az adott Technológiai Start-up Társaság viszonylatában az 1. inkubációs szakasz lezárásának időpontja. Az üzletrész opció lehívásának további feltétele, hogy a Technológiai Start-up Társaság a befogadásakor rögzített sikerkritériumokat elérje és a Technológiai Inkubátor Társaság a Technológiai Start-up Társaságban **minimálisan** a következő mértékű közvetlen készpénzzel teljesített tőkeemelést hajtson végre, miután a tőkeemelés végrehajtása előtt a Technológiai Start-up Társaság cégértéke megállapításra kerül az NKTH megbízásából egy független pénzügyi tanácsadó társaság által:

- Ha a megállapított cégértéke a Technológiai Start-up Társaságnak eléri vagy meghaladja a 80 millió forintot, akkor a Technológiai Inkubátor Társaságnak a megállapított cégérték 15%-ának megfelelő összegű tőkeemelést kell végrehajtania a Technológiai Start-up Társaságban.
- Ha a megállapított cégértéke a Technológiai Start-up Társaságnak nem eléri el a 80 millió forintot, akkor a Technológiai Inkubátor Társaságnak 12 millió forint összegű tőkeemelést kell végrehajtania a Technológiai Start-up Társaságban.

Ha a Technológiai Inkubátor Társaság az 1. inkubálási szakasz végén, úgy dönt, hogy nem hívja le az üzletrész opcióját a Technológiai Start-up Társaságban, vagyis nem lép azzal a 2. inkubálási

szakaszba, úgy a Technológiai Start-up Társaság kikerül a Technológiai Inkubátor Társaság portfóliójából. Ezen eseményt követő 12 hónapig kizárólag harmadik fél fektethet be a Technológiai Start-up Társaságba, amely bizonyítása a Technológiai Start-up Társaságot terheli. Ha a Technológiai Inkubátor Társaság vagy annak érdekeltségébe tartozó társaság üzletrészt szerez a Technológiai Start-up Társaságban, akkor a Technológiai Start-up Társaságnak visszafizetési kötelezettsége keletkezik az Alappal szemben a felhasznált Technológia Start-up támogatás vonatkozásában. Ha a visszafizetési kötelezettségének a megjelölt határidőben nem tesz eleget, úgy az NKTH a Technológiai Start-up Társaságot 2 évre kizárja minden támogatási programjából.

Ha a Technológiai Inkubátor Társaság az 1. inkubálási szakasz végén, az üzletrész opció lehívása mellett dönt, úgy valós, közvetlen tulajdonosi érdekeltsége jön létre a Technológiai Start-up Társaságban. A 2. inkubálási szakaszban megszűnik a Technológiai Start-up Társaság Technológiai Start-up támogatása. Ekkorra a várakozásaink szerint sikerül bevezetni a Fiatal Innovatív Vállalkozás (YIC) státuszt, amely különböző adókedvezményeket biztosítana a Technológiai Start-up Társaságnak. Ezzel egy sokkal „piac-közelibb”, adóinkubációs környezetbe kerülne, amely komoly kedvezményeket jelenthetne a befektető Technológiai Inkubátor Társaság számára is. A 2. inkubálási szakasz maximum 4 évig tarthat. A 2. inkubálási szakasz a Technológiai Inkubátor Társaság Technológiai Start-up Társaságokban megszerzett üzletrészeinek az értékesítésével (exit) és/vagy további tőkebevonással érne véget.

A Technológiai Inkubátor Társaság a portfóliójában 2. inkubálási szakaszban lévő Technológiai Start-up Társaságokat kizárólag független harmadik félnek értékesítheti.

A Technológiai Inkubátor Társaság ellenőrzésére jogosult annak Felügyelő Bizottsága a 2006. IV. törvény a gazdasági társaságokról szabályozása alapján, valamint az NKTH vagy egy általa felhatalmazott Közreműködő Szervezet (MAG Zrt.).

8.6.1.4 Befektetési Tanács

A Befektetési Tanács elsődleges feladata a Technológiai Inkubátor Társaság számára a befogadási és befektetési döntések támogatása és a jelentkező Technológiai Start-up Társaságok előszűrése. A Befektetési Tanács tagjait a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentje kéri fel és gondoskodik a díjazásukról, valamint ösztönzési rendszerük kidolgozásáról. A Befektetési Tanács minimum 7 főből áll, akik a következő javasolt szakterületek jeles, nemzetközi tapasztalatokkal rendelkező szakértői:

- Jogtudomány (M&A, IPR, társasági jog)
- M&A
- Innováció menedzsment
- Stratégiai menedzsment tanácsadás
- Üzletfejlesztés, marketing területek
- Műszaki, technológiai, tudományos szakértő⁷⁰
- Nemzetközi technológiai inkubátor menedzser (pl. Izrael, Finnország, USA)

⁷⁰ Összhangban az adott inkubátor tudományos orientációjával.

A Befektetési Tanács állandó tagja továbbá az a nemzetközi szakértő, akit az NKTH kér fel a folyamatos ellenőrzés és nemzetközi tapasztalatainak átadása céljából. A delegált költségeit 100%-ban az NKTH fedezi.

A Befektetési Tanács feladata a jelentkező Technológiai Start-up Társaságok előszűrése. Az előszűrés kapcsán kick-out kritériumként használhatják a Technológiai Start-up pályázat elvárásait, valamint személyes tapasztalataikat, vagy a Technológiai Inkubátor Társaság által használt kiválasztási módszertant. A részletes eljárási szabályzatuk kidolgozására Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentje jogosult.

A Befektetési Tanács kizárólag ajánlásokat fogalmaz meg a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentje számára. A döntéseit minősített többséggel hozza meg, ahol a tagok azonos arányú szavazattal rendelkeznek. A minősített többség abban az esetben áll fenn, ha minimum 5 vagy az összes tag 70%-a és az NKTH delegáltja jelen van a döntés meghozatalakor. Az NKTH delegált tagja részletesen indokolt különvélemény megfogalmazására kötelezett, amennyiben nem szavaz a tagok minősített többségével. Egy Technológiai Start-up Társaság akkor indulhat a Technológiai Start-up pályázaton, ha az NKTH delegáltja nem fogalmazott meg különvéleményt a felvételi ajánlásával szemben és a Befektetési Tanács minősített többsége támogatja.

A Befektetési Tanács a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentjének ajánlásával maguk közül választ elnököt, aki minden évben beszámolót készít a Befektetési Tanács munkájáról, működéséről és döntéseiről, amelyet eljuttat a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentje és az NKTH számára.

8.6.1.5 Technológiai Start-up Társaság

A Technológiai Start-up Társaságok azok a vállalkozások, amelyeket az NKTH támogatásban részesít a Technológiai Start-up pályázatán, hatályos Támogatási Szerződéssel rendelkezik és azokat valamelyik Technológiai Inkubátor Társaság befogadta.

A Technológiai Start-up Társaságok a hazai vállalati szféra legversenyképesebb és legígéretesebb induló, technológia orientált kutatás-fejlesztéssel foglalkozó vállalkozásai, amelyek kivételesen ideális technológiai és üzleti körülmények között fejlődhetnek a vállalati életrészek legveszélyesebb időszakában.

A Technológia Start-up Társaságok méretüket tekintve maximum kisvállalkozások, amelyek nem rendelkeznek teljes (365 napos) lezárt üzleti évvel (projektcég). A jelentkezés beadása előtt nem voltak még be külső tőkebefektetőt és rendelkeznek olyan találmánnyal, amelyet szabadalom véd, vagy annak bejelentéséről, egyéb rendezéséről gondoskodtak. A tulajdonosi körük világosan megállapítható és rendelkeznek olyan dokumentummal, amely alapján vizsgálható a találmányuk műszaki megvalósíthatósága, alkalmazási területe. Rendelkeznek üzleti hasznosíthatóságot bemutató koncepcióval (nem üzleti terv), amely egyértelműen nemzetközi piaci lehetőségeket tükröz. A Technológia Start-up Társaságnak vállalnia kell, hogy megköti az üzletrészeinek legalább 40%-ára vonatkozó üzletrész opció eladási szerződést az őt befogadó Technológiai Inkubátor Társasággal legalább a 9.6.1.3 fejezetben foglaltak szerint.



A Technológiai Start-up Társaság először a Technológiai Inkubátor Társaságnál kérelmezi felvételét a Technológiai Inkubátor Programba. Amennyiben a Technológiai Inkubátor Társaság Befektetési Tanácsa felvételre ajánlja a Technológiai Start-up Társaságot a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentje számára és a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentje a felvétel mellett dönt, jogosulttá válik a Technológiai Start-up pályázatra jelentkezni, ahol egy egyszerűsített bíráló mellett megítélik számára a Technológiai Start-up pályázatból járó vissza nem térítendő támogatást az inkubáció biztosítására. A maximum 80 millió forint támogatást a Technológiai Start-up Társaság technológiai és üzleti inkubációs szolgáltatások vásárlásán túl személyi jellegű ráfordításokra költheti. A személyi jellegű ráfordításokra allokált keretet úgy terveztük, hogy maximum három kulcsalkalmazott, maximum havi bruttó 800.000, 600.000 és 400.000 Ft és járulékait képes fedezni egy éven keresztül. A személyi jellegű keretet a Technológiai Start-up Társaság szabadon átcsoportosíthatja, azonban nem számolható el alkalmazottanként havi bruttó 800.000 Ft és járulékait meghaladó összeg. Azért javasoljuk a személyi jellegű ráfordítások elszámolhatóságát a fenti szabályok figyelembevétele mellett, mert azt szeretnénk, hogy ne jelentsen visszatartó erőt a feltalálók számára a meglévő egzisztenciájuk felmondása ha a Technológiai Start-up Társasággá kívánnak válni, valamint legyen lehetőségük a kulcs emberek kielégítő színvonalú megfizetésére.

A támogatási keret másik részét olyan technológiai és üzleti inkubációs szolgáltatásokra költheti, amely széleskörűsége és kiemelkedő szolgáltatási színvonala nemzetközi szinten versenyképes technológiai és vállalkozásfejlesztési körülményt teremthet számára, annak érdekében, hogy a lehető legnagyobb eséllyel legyen képes piaci alapon hozott döntés mellett tőkebefektető(k) bevonására és ezáltal kiemelkedő növekedés elérésére.

Javasoljuk, hogy mind az NKTH, mind az ÚMFT támogatási rendszerein keresztül K+F+I és egyéb vállalkozásfejlesztési pályázaton jelentsen többlet pontot, ha Technológiai Start-up Társaság a pályázó. Az így adott többlet pontok súlya érje el a minimum 10%-os szintet, az összes adható pontszámán belül.

A Technológiai Start-up Társaságok inkubációját két részre bonthatjuk. Az 1. inkubálási szakaszban a cél, hogy egy létező piaci hiányosságot⁷¹ kezelve olyan körülményt biztosítsunk a Technológiai Start-up Társaságok számára, amelyben minden szellemi erőforrásukat a találmányuk kifejlesztésére fordíthatják oly módon, hogy közben minden támogató technológiai és üzleti szolgáltatást képesek piaci körülmények között megvásárolni. Az 1. inkubálási szakasz legfontosabb célja, hogy minimalizált állami beavatkozással megtörténjen az első korai fázisú piaci alapon meghozott tőkebefektetői döntés, amely mérföldkövet jelent a két inkubációs szakasz között. A 2. inkubálási szakaszban a Technológiai Start-up Társaság számára már nincs szükség az 1. inkubálási szakaszhoz hasonló koncentrációjú inkubálásra, azonban jótékony hatással lehet fejlődésére az addigra várakozásaink szerint bevezetendő Fialat Innovatív Vállalkozások státusz után járó adókedvezmény csomag. Az adókedvezményekkel a Technológiai Start-up Társaságok kedvező adókönyvet kapnak, amely érinti a társasági adó és a K+F munkavállalók bére után fizetendő járulékkerheteket. A státusszal az alábbi adókedvezmények lesznek elérhetőek:

- mentesek a K+F beosztásban foglalkoztatott munkavállalók béreit terhelő nyugdíjbiztosítási járulék, illetve az egészségbiztosítási járulék megfizetésének kötelezettsége alól;
- az első három adóévük alatt mentesek a társasági adó alól;

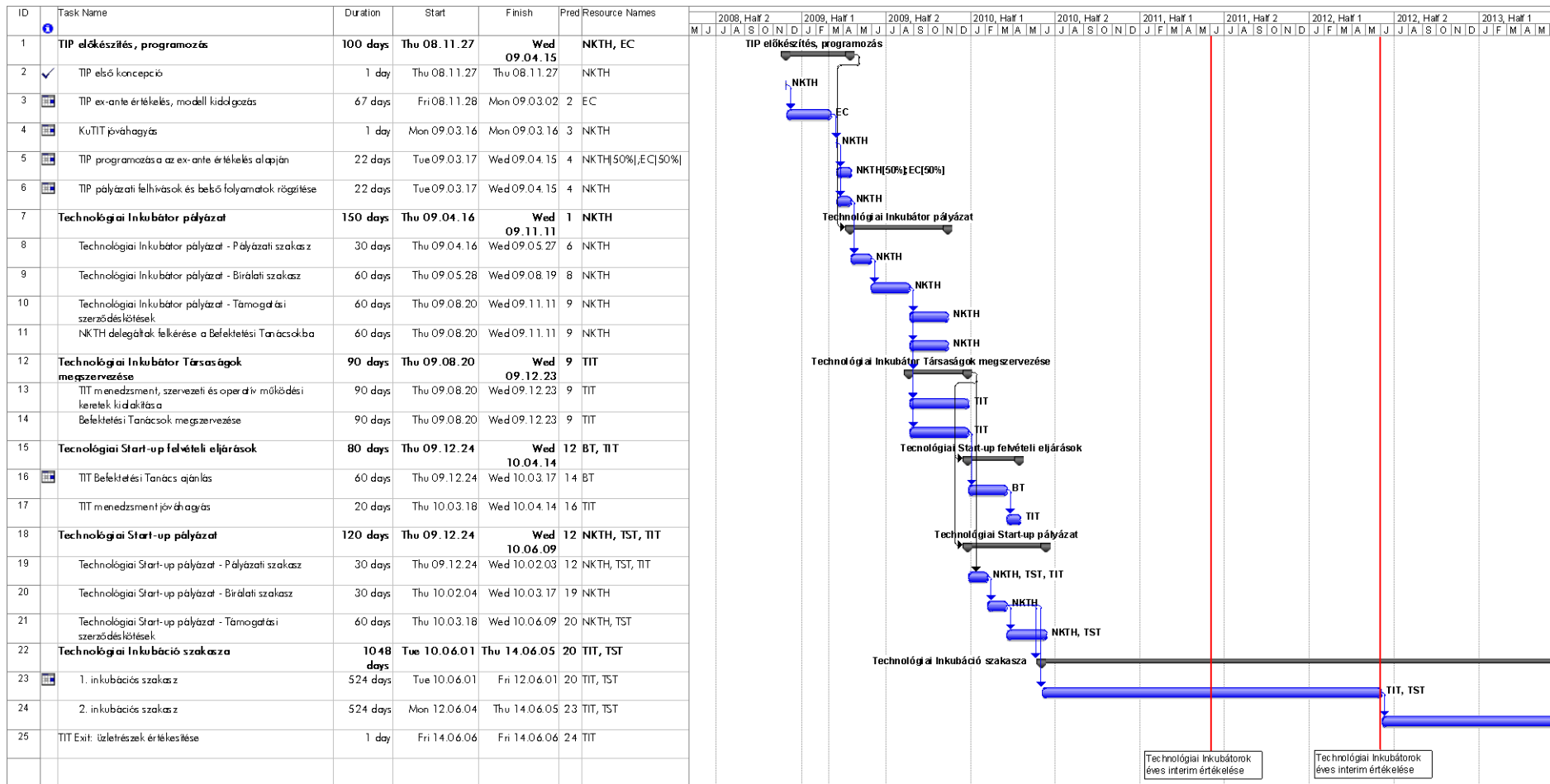
⁷¹ „Piaci hiányosságról” akkor beszélünk, ha a magára hagyott piaci nem vezet gazdaságilag hatékony eredményre. Ilyen körülmények között az állami beavatkozásnak, beleértve az állami támogatást is, lehetősége van a piaci eredmény javítására az árak, a termelés és a forrásfelhasználás tekintetében.

- az adómentes időszakot követő két üzleti évben, illetve nyereségadózási időszakban realizált nyereség 50%-a mentes a társasági adó alól;
- a státusz alatt veszteségelhatárolást bármikor korlátlanul igénybe veheti.

A Technológiai Start-up Társaságok ellenőrzésére jogosult a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmenlje, a Befektetési Tanács és az NKTH vagy egy általa felhatalmazott Közreműködő Szervezet (MAG Zrt.).

8.6.2 A Technológiai Inkubátor Program folyamatai

A Technológiai Inkubátor Program folyamatát és várható ütemezését az alábbi ábrán látható GANTT diagram szemlélteti. A diagram két éves 2. inkubálási szakasszal számol.



A Technológiai Inkubátor Program első szakasza az **Előkészítés, programozás** fázis. Ebben a fázisban zajlik a Technológiai Inkubátor Program koncepciójának kidolgozása, a koncepció ex-ante értékelése és javaslat tétel a koncepció és modell továbbfejlesztésére. Az elfogadott javaslatokkal módosított modell a KuTIT hagyja jóvá és elkezdődhet a belső folyamatok, eljárásrendek és a pályázati dokumentációk kidolgozása.

A Technológiai Inkubátor Program második szakasza **Technológiai Inkubátor pályázat** meghirdetése és lebonyolítása a Támogatási szerződések megkötéséig. Ebben fázisban kiválasztásra kerülnek a Technológiai Inkubátor Társaságok. Felállításra kerülnek a Befektetési Tanácsok, megszületnek a belső szabályzatok, eljárásrendek. Megkötésre kerülnek a Technológiai Inkubátor Társaság együttműködési szerződésai a technológiai és üzleti inkubációs szolgáltatásokat biztosító partnereivel. A fázis végére a Technológiai Inkubátor Társaságok felkészülnek a Technológiai Start-up Társaság jelöltek felvételi eljárásának lebonyolítására.

A Technológiai Inkubátor Program harmadik szakasza a **Technológiai Start-up felvételi eljárások** lebonyolítása. Ebben fázisban kiválasztásra kerülnek azok a Technológiai Start-up Társaság jelöltek, akik majd jogosultak lesznek benyújtani a pályázatukat a Technológiai Start-up pályázatra. A pontos felvételi eljárás Technológiai Inkubátor Társaságonként eltérő lehet, így annak a folyamatát nem tudjuk és tarjuk célszerűnek rögzíteni. A főbb döntési elveket a Technológiai Inkubátor Társaság és a Befektetési Tanács szerepének részletezésénél már bemutattuk a részletes szabályok kidolgozása és bemutatása a Technológiai Inkubátor pályázók feladata. A felvételi eljáráson azok a Technológiai Start-up Társaság jelöltek jogosultak a Technológiai Start-up pályázat benyújtására, akiket a Befektetési Tanács minősített többséggel támogat (és az NKTH delegált a támogatók között található) és a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentje jóváhagyja azt.

A Technológiai Inkubátor Program negyedik szakasza a **Technológiai Start-up pályázat** lebonyolítása. Ebben a fázisban azok a Technológiai Start-up Társaságok nyújthatják be a pályázataikat, akik kiválasztásra kerültek a Technológiai Inkubátor Társaságok felvételi eljárásán és teljesítik a Technológiai Start-up pályázat kritériumait. A szakasz keretében a Technológiai Start-up Társaság jelöltek mély szakmai bírálata már nem történik, kizárólag egy utolsó formai, jogszabályi követelményeket betartását és utolsó jóváhagyást biztosító Bíráló Bizottság kerül megszervezésre, amely tagjainak a döntő többségét (min. 75%) a Technológiai Inkubátor Társaságok Befektetési Tanácsainak NKTH delegáltjai alkotják. A Technológiai Start-up Társaságok a Támogatási Szerződésük megkötése után, a köztük és az őket befogadó Technológiai Inkubátor Társaság között megkötendő vállalatirányítási szerződés hatálybalépéséig kizárólag 10% előlegre jogosultak. A vállaltirányítási szerződés megkötése után jogosultak a megítélt támogatás fennmaradó 90%-ának lehívására, amely automatikusan történik a vállalatirányítási szerződés benyújtása és jóváhagyását követően. A szakasz végére a Technológiai Start-up Társaságok beköltöznek az őket befogadó Technológiai Inkubátor Társaság iroda, labor infrastruktúra szolgáltatójához és megkezdődik az inkubáció.

A Technológiai Inkubátor Program ötödik szakasza a **Technológiai Inkubáció** fázisa. Ebben a szakaszban zajlik a Technológiai Start-up Társaságok inkubációja, amely két fázisra osztható. Az 1. inkubálási szakaszt tekintjük a legkockázatosabb magvető vállalati életszakasznak, ahol a Technológiai Start-up Társaságok nem képesek piaci körülmények között banki hitel vagy tőkefinanszírozás megszerzésére. Ez tekinthető a legkritikusabb szakasznak is, hiszen ezt a szakaszt éli túl sikeresen a legkevesebb vállalkozás. Az 1. inkubálási szakasz legfőbb feladata tehát, hogy minél hamarabb olyan állapotba kerülhessenek a Technológiai Start-up Társaságok, hogy azok képesek legyenek piaci vagy közel piaci körülmények között tőkebefektető bevonására. Az 1. inkubálási szakaszban a vállalkozások igénybe vehetnek professzionális technológiai és üzlet inkubációs szolgáltatásokat, valamint a támogatás felhasználásával képesek lesznek személyi jellegű ráfordításaik okozta pénzügyi nehézségeik enyhítésére. Az 1. inkubálási szakasz, akkor ér

véget, ha a Technológiai Inkubátor Társaság lehívja az üzletrész opcióját és teljesíti a minimális lehívási feltételeket. Az 1. inkubálási szakasz ideális esetben legfeljebb két évig tart, amely egy alkalommal legfeljebb 6 hónappal meghosszabbítható a Befektetési Tanács ajánlása és a Technológiai Inkubátor Program menedzsmentjének jóváhagyása alapján. A meghosszabbított időszakra további Technológiai Start-up támogatás nem jár. Az 1. inkubálási szakasz lezárása egyben a Technológiai Start-up pályázat támogatásának a felfüggesztését is jelenti, hiszen ekkor már feltételezhető, hogy képes piaci vagy közel piaci körülmény között tőkebevonásra. Nagyon nehéz egységes mérföldkövet kinevezni, hogy mivel zárulhat le ez a szakasz, azaz mi(k)nek a teljesülését tekintjük sikerkritériumnak. Annak érdekében, hogy ne alkossunk rugalmatlan, bizonyos életszerű szempontokat nem mérlegelő sikerkritérium rendszert, azt javasoljuk, hogy a sikerkritériumokat a Technológiai Inkubátor Társaságok menedzsmentje állapíthassa meg a felvételi eljárás során, amit a Technológiai Start-up Társaság a Technológiai Start-up pályázatában már be tud mutatni az NKTH számára. Az 1. inkubálási fázis végén két döntési lehetősége van a Technológiai Inkubátor Társaságnak:

1. Lehívja az üzletrész opcióját: amennyiben a Technológiai Inkubátor Társaság mellett dönt, hogy folytatni kívánja a Technológiai Start-up Társaság inkubációját, mert várakozásainak megfelelően alakultak a folyamatok az 1. inkubációs fázisában, akkor köteles lehívni a minimális lehívási feltételek mellett az üzletrészopcióját és az előírt mértékű tőkét emelni. Ekkor a Technológiai Start-up Társaság a 2. inkubációs szakaszba lép.
2. Nem hívja le az üzletrész opcióját: amennyiben a Technológiai Inkubátor Társaság mellett dönt, hogy nem kívánja folytatni a Technológiai Start-up Társaság inkubációját, mert nem a várakozásainak megfelelően alakultak a folyamatok az 1. inkubációs szakaszban és nem teljesültek az előre megállapított sikerkritériumok, úgy a Technológiai Inkubátor Társaságnak lejár az üzletrész opciója a Technológiai Start-up Társaságban. A Technológiai Start-up Társaság ebben az esetben kikerül a Technológiai Inkubátor Programból. A Technológiai Inkubátor Társaság vagy a Technológiai Inkubátor Társasággal kapcsolódó vagy partner vállalkozási viszonyban lévő vállalkozás ezután 24 hónapig nem szerezhethet tulajdonrészt az adott Technológiai Start-up Társaságban vagy annak kapcsolódó vagy partner vállalkozásában. Amennyiben a Technológiai Start-up Társaságban az Technológiai Inkubátor Programból történő kikerülést követő 24 hónap alatt külső befektető tőkét emel, vagy üzletrészt értékesít, bizonyítania kell, hogy az a Technológiai Inkubátor Társaságtól független harmadik féllel hajtott végre, különben visszafizetési kötelezettség terheli a felhasznált Technológiai Start-up támogatás tekintetében.

A 2. inkubációs szakaszban a Technológiai Start-up Társaságban már tulajdonosi érdekeltséggel rendelkezik a Technológiai Inkubátor Társaság. A Technológiai Start-up Társaság várhatóan továbbra is a Technológiai Inkubátor Társaság inkubációs infrastruktúra szolgáltató partnerénél folytatja tevékenységét, azonban ekkor már egy tágabb inkubációs burokba kerül. A várakozásaink szerint ekkora már bevezetésre kerülhet a Fiatal Innovatív Vállalkozásoknak adható adókedvezmény, amelyet a Technológiai Start-up Társaság igénybe tud venni. A K+F+I pályázatokon továbbra is javasoljuk a pozitív megkülönböztetésüket, hiszen a tőkebevonással részben bizonyították életképességüket és piaci relevanciájukat. A 2. inkubációs szakaszban a Technológiai Inkubátor Társaság tetszőleges mértékben és formában további tőkeemelést és/vagy üzletrész vásárlást hajthat végre. A 2. inkubációs fázis akkor ér véget, ha a Technológiai Inkubátor Társaság részben vagy egészben értékesíti az üzletrészt egy harmadik félnek minősülő tőkebefektetőnek. A várakozásaink szerint az akkora már működő Új Magyarország Kockázati

Tőke program Közvetítői számára kiváló célpiacot jelenthet a Technológiai Inkubátor Programban inkubálódott társaságok halmaza.

Az inkubációs fázisban évente külső interim értékelést folytat egy független nemzetközi cég az NKTH megbízásából és értékeli a Technológiai Inkubátor Társaság és a Technológiai Start-up Társaság teljesítményét. Erre vonatkozó javaslatinkat bővebben a 8.8. Monitoring és értékelési rendszer fejezet tartalmazza.

8.7 Technológiai Inkubátor Társaság létrehozásának feltételei

A Technológiai Inkubátor Társaság létrehozásának a fontosabb adminisztratív feltételeit már részben kifejtettük a 8.5. Támogatási feltételek fejezetben, így itt olyan stratégiai irányokra teszünk javaslatot, amelyet fontosnak tartunk érvényesíteni a pályázati útmutatók kidolgozása és a bírálati szempontrendszer összeállítása során:

- Menedzsment kompetencia vizsgálata: javasoljuk vizsgálni a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentjének személyi összetételét, a leendő menedzsment és kulcspozíciókban dolgozó alkalmazottak szakmai tapasztalatát. A menedzsment szintjén erősen preferált a nemzetközi innovációmenedzsmentben vagy meghatározó K+F tevékenységeket folytató vállalatoknál vagy tőkebefektetői tevékenységet folytató társaságnál szerzett 5-10 éves vezetői tapasztalat. Az ideális menedzsmentben a következő három kompetencia terület kerül lefedésre: innovációmenedzsment, tőkebefektetés és az adott Technológiai Inkubátor Társaság iparági fókuszához kapcsolódó szakmai, tudományos munkássággal rendelkező emberi erőforrás.
- Szolgáltatások és partneri hálózat vizsgálata: javasoljuk vizsgálni a Technológiai Inkubátor Társaság által nyújtandó innováció és inkubációs szolgáltatások körét. Az innovációs és inkubációs szolgáltatások lefedettségét két szinten kell vizsgálni:
 - A Technológiai Inkubátor Társaság belső erőforrással képes lefedni.
 - A Technológiai Inkubátor Társaság külső erőforrással képes lefedni.

Ha külső együttműködő partnerrel kívánja a Technológiai Inkubátor Társaság az adott szolgáltatást lefedni, úgy legalább kötelező érvényű és visszavonhatatlan együttműködési szándéknyilatkozattal vagy együttműködési előszerződésekkal alátámasztott szakértői kör bemutatása szükséges.

A javasolt szolgáltatások közül összességében 90%-os lefedettséget kell minimálisan és folyamatosan biztosítani a Technológiai Inkubátor Társaságnak a Technológiai Start-up Társaságok számára. A „K” betűvel jelölt szolgáltatások biztosítása kötelező. A legfontosabb együttműködő partnere a Technológiai Inkubátor Társaságnak a technológiai inkubációs infrastruktúrát biztosító partner, amely esetében a következő szempontok vizsgálatát tartjuk szükségesnek:

- Rendelkezésre álló bérelhető irodai helyiségek mennyisége.
- Bérleti díj, üzemeltetési díj a Technológiai Inkubátor Társaság és a Technológiai Start-up Társaságok számára.
- Rendelkezésre álló közös kutatói infrastruktúra színvonala, mennyisége a várható kihasználtság függvényében.
- Releváns felsőoktatási, kutatóhelyi kapcsolat és fizikai távolság.
- ICT infrastruktúra kiépítettsége, színvonala.

- Középtávú fejlesztési tervek.
- Betelepült vállalkozások arányán belül a K+F+I tevékenységet végző vállalkozások aránya.
- A betelepült vállalkozások iparági, tudományterületi változatossága.
- A betelepült vállalkozások eltérő vállalati életszakasza.

A partneri együttműködések viszonylatában elsődlegesen a szolgáltatásnyújtásban operatíván résztvevő szakemberek tapasztalatát vizsgáljuk és javasoljuk annak alátámasztását kérni. Javasoljuk a megjelölt emberi erőforrások folyamatos közreműködését ellenőrizni, azok érintettségét transzparenssé és így a Technológiai Start-up Társaságok által is ellenőrizhetővé tenni. Ennek megfelelően a partneri hálózat vizsgálata során elsősorban nem a közreműködő társaságok referenciáját, hanem a társaságon keresztül a teljesítésbe bevont szakértők hozzáértését kell vizsgálni. A nemzetközi tapasztalattal rendelkező és/vagy nemzetközi cégek bevonása a partneri hálózatba kiemelten preferált.

- Befektetési Tanács: a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentje számára a legfontosabb tanácsadó szerv és egyben a jelentkező Technológiai Start-up Társaságok előszűrését is végző szakmai testület. A Befektetési Tanács minimum 7 főből áll, akik a következő javasolt szakterületek jeles, nemzetközi tapasztalatokkal rendelkező szakértői:
 - Jogi területek (M&A, IPR, társasági jog),
 - M&A,
 - Innováció menedzsment,
 - Stratégiai menedzsment tanácsadás,
 - Üzletfejlesztés, marketing területek,
 - Műszaki, technológiai, tudományos szakértő⁷²,
 - Nemzetközi technológiai inkubátor menedzser (pl. Izrael, Finnország, USA).

A fenti kompetencia lefedettség biztosítása 100%-ban kötelező. A fenti szakterületek 30%-ában kötelező külföldi szakértő bevonása, efelett preferált a pontozás során. További releváns kompetenciaterületek bevonása preferált.

- Ösztönzési és motivációs rendszer: a Technológiai Inkubátor Társaságnak be kell mutatnia, hogy milyen javadalmazási/ösztönzési/motivációs rendszerrel fogja mind a saját menedzsmentjét, mind a Befektetési Tanács tagjait motiválni a megfelelő Technológiai Start-up Társaságok kiválasztására. A javadalmazási/ösztönzési/motivációs rendszerrel szemben az egyedüli rögzített elvárás, hogy jövedelem forrása az összes elérhető jövedelmen belül a Technológiai Inkubátor Társaság menedzsmentje esetén 50%-ban, míg a Befektetési Tanács tagjainál 80%-ban a 2. inkubációs szakaszban végrehajtott üzletrész értékesítésekből (exit) származhasson, vagyis a Technológiai Inkubátor Társaság a Technológiai Start-up Társaság üzletrészei értékének a maximalizálásban legyen elsődlegesen érdekelt.
- Tőkeerősség: javasolt bírálati szempont a Technológiai Inkubátor Társaság tulajdonosával szemben kötelezően előírt jegyzett tőke befizetési kötelezettségen felül teljesített befizetés preferálása.

⁷² Összhangban az adott inkubátor tudományos orientációjával.

- Üzleti terv: vizsgálandó a Technológiai Inkubátor Társaság fenntartható működését bemutató magas színvonalú üzleti terv megalapozottsága és kidolgozottsága.
- Kommunikációs és PR terv: vizsgálandó, hogy a Technológiai Inkubátor Társaság miként kívánja kommunikálni tevékenységét és az általa elért eredményeket, valamint a Technológiai Start-up Társaságok folyamatos státuszát.

A Technológiai Inkubátor pályázaton a potenciális Technológiai Inkubátor Társaságok számára a következő kötelezően benyújtandó dokumentumokat javasoljuk előírni:

- A jelentkező Technológiai Start-up Társaságok előválogatását és szűrését módszertanát bemutató dokumentum.
- A befogadott Technológiai Start-up Társaságok előrehaladását vizsgáló monitoring rendszert bemutató dokumentum.
- A Befektetési Tanács Működési Szabályzata.
- Ösztönzési rendszer.
- Üzleti terv.
- Kommunikációs és PR terv.
- Vállalatirányítási szerződésminta.

Javasoljuk, hogy a fenti szempontokat az NKTH ne kizárólag a Technológiai Inkubátor pályázatok elbírálása során vizsgálja, hanem folyamatos évente zajló ún. közbenső (interim) értékelések keretében vizsgálja azok megvalósulását, betartását. A közbenső értékelések szükségességéről és folyamatáról bővebben a 8.8 Monitoring és értékelési rendszer fejezetben lehet olvasni.

A Technológiai Inkubátor Társaság pályázatok bírálatára javasolunk többségében külföldi zsűrit felkérni gyakorló technológiai inkubátorházak menedzserei közül. A bírálat folyamán a bíráló bizottság tagjainak igénye szerint a nem világos kérdések tisztázására legyen lehetőség a pályázók személyes meghallgatására tekintettel a feladat komplexitására és a tapasztalatok, benchmark lehetőségek hiányára.

8.8 Monitoring és értékelési rendszer

A Technológiai Inkubátor Program monitoringja nem más, mint annak tervezése során meghatározott különböző szintű célok teljesülésének vagy megvalósulásának a nyomon követése a javasolt indikátorkészlet alkalmazásán keresztül. A 8.2 Indikátorelemzés fejezetben két indikátorelemzési módszertan szerint tesztelése kerültek a Technológiai Inkubátor Program logikai keretmátrixában meghatározott indikátorjavaslatok. A monitoring tevékenység során az NKTH feladata a Technológiai Inkubátor Program indikátoraihoz kapcsolódó adatgyűjtés megszervezése, biztosítása és felügyelete. Az adatgyűjtés lehetővé teszi a folyamatos ellenőrzést, a monitoring tevékenységet és inputként szolgálhat közbenső és utólagos értékelések során.

Fontosnak tartjuk elválasztva értelmezni az ellenőrzés, monitoring és értékelés fogalmait, amelyet legfontosabb jellemzői szerint az alábbi táblázatban csoportosítottunk:

Tevékenység	Ellenőrzés	Monitoring	Értékelés
Cél	A szabályoknak, támogatási szerződéseknek, előírásoknak való megfelelés vizsgálata	A kitűzött célokhoz viszonyított megvalósulás vizsgálata	A tevékenység hatásának vizsgálata a megoldani kívánt társadalmi-gazdasági probléma viszonylatában
Időbeliség	Folyamatos a TIP teljes életszakaszában	Folyamatos a TIP teljes életszakaszában	Pontszerű: előzetes, közbeni és utólagos
Tevékenység végzője	NKTH	NKTH	Külső megbízott
Tevékenység jellege	Operatív	Operatív	Elemző-tudományos
Visszacsatolás módja	Szankció	Kiigazítás hatékonyság érdekében	Tanulási folyamat

A monitoring tevékenység eredményeit három terület felé lehet prezentálni:

- Adófizetők felé: cél a Technológiai Inkubátor Program eredményeinek láthatósága, megismertetése vagy bemutatása. Fontos felhasználói a monitoring eredményeinek, mert igényük van az átláthatóság biztosítására és a közpénzek felhasználása miatt elszámolási kötelezettség áll fenn velük szemben. Az NKTH fontos feladata, hogy az adófizetők megfelelő kommunikációval tudatosítsa, hogy a Technológiai Inkubátor Program egy rendkívül kritikus életszakasz támogatását vállalja fel, így nagy a kockázat, amelyet azonban közép és hosszú távon ellensúlyozhat a magas megtérülési lehetőség.
- Döntéshozók felé: cél a Technológiai Inkubátor Program eredményeinek felhasználása a tény-alapú stratégia formálásához, a policy tanuláshoz, a policy irányvonalak feltérképezése és kialakításához.
- Pályázók felé: iránymutatást ad a folyamatokhoz, hangsúlyokhoz és benchmarkingra ad lehetőséget.

A Technológiai Inkubátor Program monitoring legfelső felügyeletére javasunk egy belső monitoring bizottságot felállítani, amely a legfőbb döntés-előkészítő szerve lenne a program irányításának az NKTH-n belül. A monitoring bizottságba javasunk külső, lehetőleg nemzetközi technológiai inkubációban jártas szakértőket bevonni, valamint az érintett szervezeti egységek vezetőit (pl. Programtervezési Főosztály stb.).

A monitoring bizottság **feladatai** az alábbira terjednének ki:

1. Rendszeresen megvizsgálja a támogatási célkitűzések megvalósításában elért eredményeket.
2. Megvizsgálja a végrehajtás eredményeit, különösen az intézkedésekhez kapcsolódó célok teljesülését; megvizsgálja továbbá a közbeni értékelést.
3. Javaslatokat fogalmaz meg az NKTH elnöke és KuTIT felé a program hatékonyságának és pénzügyi irányításának javítása érdekében.

4. Megerősíti vagy módosítja az NKTH által kidolgozott Programdokumentumot, ideértve a Technológiai Inkubátor Program monitoringját és indikátorkészletét.
5. Áttekinti és jóváhagyja a projekt kiválasztási kritériumokat.
6. Javaslatot tehetnek forrásallokáció módosításra, szükség esetén forrásbővítésre.

A Technológiai Inkubátor Program monitoring rendszer **eszköztárára** az alábbi javaslatot tesszük:

1. Indikátorkészlet használata
2. Negyedéves monitoring jelentés a folyamatokról (Technológiai Inkubátor)
3. Éves előrehaladási jelentés (Technológiai Start-up)
4. Helyszíni szemlék
5. Nyilvános beszámolók a közbenső értékelések publikálásakor

A Technológiai Inkubátor Program értékelési rendszerének meghatározása során fő szabályként és először figyelembe kell venni a közfinanszírozású támogatásban részesülő kutatás-fejlesztési és technológiai innovációs programok értékelése rendszeréről és tartalmi követelményeiről szóló 198/2005 Korm. rendelet előírásait. A 198/2005. Korm. rendelet kiterjed az Innovációs Alap kezelőire, felügyelő szervére és a támogatási programok kedvezményezettjeire. A rendelet meghatározza a K+F és technológiai innovációs programok értékelésének célját, a vizsgálandó területeket, az értékelés időzítését (előzetes, közbenső, utólagos), főbb szabályait és a végrehajtandó tevékenységeket.

A szigorú monitoring tevékenység folytatása mellett nagy hangsúlyt kívánunk arra fektetni, hogy a közvélemény és a szakma számára egy magas presztízzsel bíró program lehessen, így minden évben külső lehetőség szerint nemzetközi tanácsadó cég által elvégzendő közbenső (interim) értékelést kell végezni. A közbenső értékelés célja:

- felmérni az indikátorok alakulását,
- felmérni a Technológiai Inkubátorok teljesítményét
- felmérni az inkubáció alatti Technológiai Start-up fejlődését
- összegyűjteni a stakeholderek tapasztalatait és véleményét
- javaslatot tenni a legjobban teljesítő Technológiai Inkubátor Társaságra
- javaslatot tenni a legjobban teljesítő Technológiai Start-up Társaságra

A közbenső értékelés alapján javasoljuk bevezetni az Év Technológiai Inkubátora díjat, valamint az Év Technológiai Start-up vállalata díjat. A díj képes hangsúlyozni a program presztízsét és lehetőséget teremt a kiemelkedő eredményt nyújtó szereplők teljesítményének elismerésére. A díjat az NKTH alapítja és a mindenkorai kutatás-fejlesztésért és technológiai innovációsért felelős miniszter adná át a NKTH elnökével. A díj segítségével a legjobban teljesítő Technológiai Inkubátorok ingyenes reklámozást kaphatnának és a szélesebb szakma vagy közvélemény számára is láthatóvá válnának a program eredményei.

A közbenső értékelést, összhangban a 198/2005. Korm. rendelettel javasoljuk az NKTH honlapján nyilvánosságra hozni, így transzparensé válna a szereplők teljesítménye, amely véleményünk szerint komoly ösztönző szerepet lenne képes betölteni.

8.9 A Technológiai Inkubátor Program várható ösztönző hatásainak vizsgálata

Az alábbiakban összegyűjtöttük, hogy milyen várható közvetlen és közvetett költségvetési-, tőkevonzó illetve innováció politikai hatása lesz a Technológiai Inkubátor Program megvalósulásának.

8.9.1 Közvetlen hatások

- Megnö az innovatív vállalkozások alapítási hajlandóság.
- Megnö a diplomás, nyelveket beszélő munkavállalók (értékesítés, marketing, termelés, pénzügy, stb.) száma, az inkubátorok működtetése, valamint a K+F eredmények piaci hasznosítása által. Emellett bővíthet az a jelenleg nagyon szűk innovatív vállalati kör, amely 20-50 főt foglalkoztat.
- Megnövekedik a fiatal innovatív vállalkozások befektetői-tőkevonzó képessége. A hazai befektetők az érettebb fázist preferálják, a magvető és korai fázisban nagyon kevés a befektetés. A Technológiai Inkubátor Program és a remélt Young Innovative Company (YIC) státusszal járó adókedvezmények együttesen élénkítő hatást váltanak ki az befektetési hajlamra Magyarországon.
- Növekszik az EPO (European Patent Office) szabadalmak 1 millió főre vetített aránya.

8.9.2 Közvetett hatások

- növekednek a befizetett járulékok és adóelőny keletkezik. A foglalkoztatottak számának növekedése magával vonzza a befizetett járulékok emelkedését. K+F tevékenység következtében magas hozzáadott értékű termékek, szolgáltatások bevezetésének köszönhetően extra-profitot realizálnak a vállalatok, amelyek különböző adók formájában költségvetési megtérülést eredményeznek már középtávon (ez a feltételezés még akkor is helytálló, ha bevezetésre kerülnek a YIC státusszal járó adókedvezmények!).
- Javul Magyarország nemzetközi megítélése, kimagasló nemzetközi gazdasági, technológiai piaci és befektetői iparági visszhang várható.
- Erősödik a magántőke befektetések és magántőke által dominált „matching fund” programok sikerei, csökken az állami támogatások mértéke és szükségessége.
- Javul a külgazdasági mérleg: csúcsmínőségű, jellemzően globális piaci igényeket kiszolgáló terméket, szolgáltatásokat előállítását által.
- Megnö a vállalkozások hajlandósága a tiszta munkáltatói viszonyok teremtésére a rendszeres ellenőrzésnek és főként az alacsonyabb terheknek köszönhetően. A humán erőforrást terhelő magas járulékoknak köszönhetően az innovatív kis- és középvállalkozók előszeretettel alkalmaznak színlelt vállalkozási szerződéseket, annak ellenére, hogy a kockázati tőke befektetők is elvárják a tiszta jogviszonyokat.
- Növekszik a műszaki és természettudományos felsőoktatási képzésben oklevelet szerzett szakemberek száma.
- Növekednek a vállalati K+F ráfordítások a GDP arányában.

8.10 Horizontális elvek érvényesülése



a hazai országos szintű fejlesztési tervekkel való összhang megteremtése és a partnerségben folytatott programozás volt.

A horizontális elvek fontosságát nem elvitatva, meg kell jegyezni, hogy a hazai forrásból finanszírozott fejlesztési, támogatási programokra nem vonatkoznak a Strukturális Alapokból finanszírozott programok során érvényesítendő horizontális elvek kötelezettsége, azonban mint kiemelt európai szintű törekvés, hangsúlyt kell kapjon a hazai programok esetében is.

A kutatás-fejlesztési programok területén, a fentiekén túl érdemes szem előtt tartani a 2005. március 11-én az Európai Bizottság által ajánlásként elfogadott Európai Kutatói Chartát (European Charter for Researchers) és a Kutatók Felvételi Eljárásának Magatartási Kódexét (Code of conduct for the recruitment of researchers), melyek kötelező hatállyal nem bírnak, betartásuk tehát önkéntes. Ezen két dokumentum egy vonzó, nyitott és fenntartható európai kutatói munkaerőpiac kialakításához kíván hozzájárulni.

Megállapítható, hogy az egyes kulcsfontosságú tudományágakban jelentős kutatóhiány tapasztalható, mely nemcsak az EU, de Magyarország innovációs erejére, tudáskapacitására és versenyképességére is kihatással van. A kutatói pályának sokkal vonzóbbá kell válnia ahhoz, hogy minél több fiatal válassza ezt a szakmát. Ehhez azonban elengedhetetlenül szükséges:

- a kutatók karrierkilátásainak javítása, folyamatos szakmai fejlődésük biztosítása;
- a nemzetközi és interszektorális mobilitás ösztönzése és elismerése a kutatói életpályán történő előrelépéshez;
- a női kutatók részvételének erősítése azáltal, hogy megteremtik számukra a család és munka összeegyeztetésének lehetőségét;
- egy egységes értékelési rendszer kialakítása, melyek figyelembe veszik a kutatók teljes kutatási tevékenységét és kutatási eredményeit, így pl: publikációk, szabadalmak számát, a nemzeti és nemzetközi együttműködések, tanításukat, mobilitásukat.

A Technológiai Inkubátor Program véleményünk szerint hozzájárul a fenti célok egyes részeinek megvalósításához, hiszen egy olyan kutatói perspektívát képes ajánlani a tehetséges kutatók számára, amely képes versenyezni a multinacionális vállalatok bérszínvonalával és kiemelkedő szintű technológiai, üzleti szolgáltatásokkal teszi lehetővé, hogy a kutató azzal foglalkozzon amihez a legjobban ért. A Technológiai Inkubátor Program egy hosszú távú program, amely reményeink szerint növelni fogja a kutatók hosszú távú kilátásait és versenyképes perspektíva lesz a fiatalok, ezen belül a női kutatók számára is.

