

## **A Magyar Innovációs Szövetség sajtóközleménye a „Technológiai start-up ökoszisztéma építés” tárgyú kiírással kapcsolatban**

### **I. Bevezetés**

A Nemzeti Innovációs Hivatal (NIH), a Magyar Innovációs Szövetség (MISZ) július 31-i állásfoglalására válaszul, aug. 8-i reflexiójában kijelentette, hogy a „Technológiai start-up ökoszisztéma építés” tárgyú kiírást nem fogja visszavonni, érdemben nem fogja átdolgozni és újragondolni. Ezzel szemben az átdolgozást megkezdte, igaz eddig csak az elírások, hibás számozások tekintetében. A MISZ tagjai, ezen belül kiemelten Startup Tagozata, azonban nem csak a pályázati kiírás elírásait kívánja kijavíttatni, hanem azt akarja, hogy a start-up ökoszisztéma – mely fontos része az innovációs szférának – számára hasznos és életszerű kiírás szülessen. **Ugyanakkor az eredeti kiírással ezt nem lehet elérni.**

Az inkubátorprogram, ill. a start-up ökoszisztéma építésének legutóbb bejelentett folytatását örömmel üdvözljük. További támogatási összegek biztosítása – melyet egyébként régóta szorgalmazunk – még aktuálisabbá teszi a szóban forgó pályázati kiírás **jelentős tartalmi átdolgozását.**

A MISZ az alábbiakat, a legfontosabbakat felsorolva, összegzi, hogy miért van szükség a kiírás jelentős átdolgozására. (A továbbiakban tételesen, indoklással egybekötve, válaszolunk a NIH reflexióira.)

1. a kétlépcsős pályázati forma (külön az „Akkreditált Technológiai Inkubátor” cím elnyerésére, és külön a technológiai inkubátor felállítására) bonyolult és fölösleges, mert a kétszer kell pályázni ugyanarra,
2. az I-es alprogram kiválasztási kritériumainál a tervezett ütemezés egyáltalán nincs összhangban az „Akkreditált Technológiai Inkubátor” cím elnyerésére kiírt pályázat ütemezésével,
3. az alprogramokhoz kötött támogatási összegek jelentős piactorzítást jelentenek, nehezítik a Jeremie kockázati tőketársaságok piaci befektetéseit, és az innovációt „elszakítják” a piaci körülményektől,
4. a pályázat finanszírozás modellje teljesen ellehetetleníti a start-upok jelentős részét (A mellékletben egyszerű számszerű példát mutatunk be állításunk egyértelmű bizonyítására.),
5. a start-up vállalkozások (jellegüknél fogva) nem alkalmasak biztosíték/fedezet nyújtására, mert nem rendelkeznek saját likvid tőkével, bankgaranciákkal,
6. irreális, hogy az iparjogvédelmi feladatok teljesítését a prototípus-készítés (deszkamodell) előttre helyezi a kiíró, hiszen ezzel nem a gyakorlati és logikai cégépítési sorrendet követi,
7. a start-upok döntő többsége az első években elbukik, ezért értelmetlen és végrehajthatatlan, fenntartási kötelezettséget helyezni a start-upokra,
8. a kiírás bonyolult és feleslegesen sok benyújtandó dokumentumot (magyar és angol nyelven) követel meg a pályázótól, amely teljesen ellentmond a pályázati eljárásrend egyszerűsítésére vonatkozó kormányzati szándéknak.

### **II. Általános észrevételek**

1. Az inkubátor és akcelerátor szervezetek eddig is minden tőlük telhetőt megtettek azért, hogy a lehető legjobb szakembereket vonják be annak érdekében, hogy eladhatóbbá tegyék saját szolgáltatásaikat. Azonban ismeretes, hogy minden igyekezetük ellenére sem sikerült betölteni ezt a hiányt, habár többen közülük nemzetközileg elismert tanácsadókat is bevontak a projektek értékelésébe és egyéb stratégiai szerepkörökbe (pl. Colabs). Ezen a **tényen sajnos nem változtat az, ha – a NIH válasza alapján – csupán vizsgálják ezen kompetenciáknak a meglétét vagy hiányát a pályázatok értékelése során.**

## 2.

„A régió innovációs potenciáljának fejlesztése innovatív start-up cégek létrehozásával” c. program – melyre másfél-szeres túljelentkezés volt - megvalósítása az elmúlt hetekben indult el, a támogatási szerződések megkötése a közelmúltban fejeződött be. A „pályázati programok korlátozott sikerét” még nem gondoljuk, hogy időszerű megítélni, mivel a pályázatok lebonyolítása jelenleg is folyik. Megjegyezzük ugyanakkor, hogy „A régió innovációs potenciáljának fejlesztése innovatív start-up cégek létrehozásával” c. pályázat feltétel-rendszerével kapcsolatban valóban lettek volna fejlesztendő elemek. Ennek előkészítése során, a társadalmi vitában a MISZ is részt vett, viszont az ott felvetett módosításaink jelentős része nem került beillesztésre a végleges pályázati felhívásba.

Azáltal, hogy az inkubátorokra/akcelerátorokra befektetési kényszer fog nehezedni, várhatóan lesznek olyan következményei a kiírásnak, amelyek holtpontra juttathatnak start-upokat, ha nincsenek kellőképpen szabályozva és egységesítve a befektetési feltételek. Bár nagyon üdvözlendő a pályázati kezdeményezés, de testközelből ismerve a magyar start-upok finanszírozásának kiforratlan gyakorlatát, joggal félhetünk attól, hogy a jóhiszeműség ellenére komoly károk keletkezhetnek a jelenlegi kiírásban rejlő csapdák miatt.

Attól, hogy maximalizálva van az inkubátorok által szerezhető tulajdoni hányad a start-upokban, még rengeteg kérdés marad nyitva a befektetői szerződés tartalmát illetően. A befektetői szerződéseknek általánosságban véve tartalmilag két fontos pontja van. Az egyik a pénzügyi feltételeket foglalja magában, a másik pedig a kontroll-mechanizmusokat. A kontroll sok esetben fontosabb, mint a tulajdoni arányok. Egy igen kisarkított példát hozva, be lehet építeni olyan kontroll-mechanizmusokat egy befektetői szerződésbe, hogy a kisebbségi tulajdonnal rendelkező félhez kerül a többségi irányítás. Ezt a példát nem azzal a céllal hoztuk, hogy bárkiről is rosszhiszeműséget feltételezzünk, hanem azért, hogy rávilágítsunk egy fontos hiányosságra. A befektetési szerződési feltételek egységesítésére van precedens (Vanilla Term Sheet), amit azzal a céllal hoztak létre, hogy a vállalkozóknak kedvezzen a befektetőkkel szemben, de még éppen tartalmazza azokat a garanciális szabályokat, amely nem engedi felelőtlenül felhasználni a befektető pénzét.

A jól átgondolt, egységesített, első körös befektetési feltételeknek két nagyon fontos pozitív hozadéka van. Az egyik, hogy nem kell sok millió forintot elkölteni minden egyes befektetés előkészítése során. A második, hogy csökkenti annak a veszélyét, hogy esetleg olyan hibák legyenek a szerződésben, amely eleve elveszi a kedvét egy professzionális pénzügyi befektetőnek (JEREMIE vagy külföldi alap) a következő körös befektetéstől. Erre az eshetőségre számtalan nemzetközi példa van, amit egy szakmai vita során örömmel kifejtünk.

Természetesen nem várható el a NIH-től, hogy saját maga dolgozza ki az egységesített befektetési feltételeket. Szerencsére már számos olyan start-upper van Magyarországon, akik saját vállalkozásaikon keresztül megtapasztalták és megismerték – a magasabb befektetési kultúrával rendelkező országokban – a korai fázisú start-up befektetéseket, amit örömmel kamatoztatnának itthon. Igény esetén, a MISZ örömmel javasol szakembereket, akik képesek megbirkózni egy ilyen horderejű kihívással. Az 1. és 2. pontokban leírtak alapján ezért véleményünk a júl. 31-eihez hasonló: **szükséges lenne olyan kiírás is, mely az akcelerátor/inkubátor rendszerektől függetlenül célozza a start-upok támogatását, különösen a KM régióban.**

3. A NIH szerint félreértés, hogy az I. alprogram futamideje 36 hónap. Válaszként elég, ha egyszerűen idemácsoljuk a pályázati kiírás megfelelő részét a 14. oldalról, szó szerint:

*„A projekt fizikai befejezésének meg kell történnie a projekt megkezdését, vagy amennyiben a projekt a Támogatási Szerződés hatályba lépéséig nem kezdődött meg, a*

Támogatási Szerződés hatályba lépését követően  
**I. alprogram esetén 36 hónapon belül,...**

A NIH szerint azt állítottuk, hogy a „**jelenlegi kiírás I. és II. alprogramjainak főbb súlypontjai az akcelerátorokat/inkubátorokat működtető menedzsment személyi költségeinek finanszírozása**”. Július 31-i állásfoglalásunkban azonban a következő olvasható: „**A jelenlegi kiírás I. és II. alprogramjainak főbb súlypontjai az akcelerátorokat/inkubátorokat működtető menedzsment személyi költségeinek finanszírozása, valamint a mentorrendszer és tanácsadói hálózat fenntartásának támogatása.**”

Indoklás: a pályázati felhívás 10-11. oldalán tételesen felsorolták az I-II. alprogramban támogatható tevékenységeket. Az I alprogramban 10 tevékenységet nevesítettek, melyek a 6., 7. és a 9. tevékenység kivételével mind a menedzsment személyi költségeinek finanszírozása, valamint a mentorrendszer és tanácsadói hálózat fenntartásának támogatására vonatkozik

A II. alprogramra valóban nem akcelerátorok/inkubátorok pályázhatnak, hanem startup-ok (és magánszemélyek), de az itt felsorolt négy tevékenység – a pályázati kiírás koncepciója alapján is – ugyancsak az akcelerátorok/inkubátorok menedzsmentjének, ill. kapcsolati hálójának közreműködésével kell, hogy megvalósuljon.

Egy start-up szempontjából a legfontosabb, hogy az első körös finanszírozáshoz a lehető legolcsóbban jusson hozzá. Az első körös finanszírozás segítségével viszont olyan mérföldköveket érhet el, ahol már egy professzionális befektető számára is megfogható értékkel bír a cég, és így kedvezőbb feltételekkel juthat hozzá a második körös (nagyobb összegű) finanszírozáshoz. Bármekkora legyen is az első körös befektetés összege, a tulajdonrészek arányát és a kontroll-mechanismusokat minden esetben úgy kell kialakítani, hogy valamennyi szereplő érdekeltsége és motivációja fennmaradjon, ideértve a következő körös finanszírozót is. A nem megfelelően átgondolt tulajdonrészek és kontroll-mechanismusok miatt igen gyakran előfordul, hogy nem realizálódik második körös befektetés. Erre számos magyar és nemzetközi példát tudunk hozni, amit egy szakmai vita során ki tudunk fejteni.

Azonban mindenképpen meg kell jegyezni, hogy abban az esetben elfogadható a nagyobb tulajdoni arány (akár 24%) szerzése egy start-up cégben már az első körös befektetésnél is, ha a befektető aktív iparági kapcsolatokkal rendelkezik, ami által érdemben tudja segíteni a start-upok termékeinek/szolgáltatásainak piaci bevezetését. Az ilyen szakmai háttérrel rendelkező első körös befektető jelentős értéket teremt a cég számára, ami nagymértékben elősegítheti egy második körös befektetés realizálódását. Fontos kihangsúlyozni, hogy a szakmai háttérű pénzügyi befektető alatt a legkevésbé sem mentort értünk. Az elmúlt néhány évben a „start-up” divatszó lett, akárcsak a „mentor”. A mentorok jelentőségét nem lehet elvitatni, főleg egy korai fázisú start-upnál, viszont azt nem látjuk, hogy a mentorálás önmagában elégséges segítség tudna lenni ahhoz, hogy egy start-up rövid idő alatt jelentős cégérték-növekedést érjen el. Amit hangsúlyozni szeretnénk az az, hogy csupán a pénzügyi befektetés és mentorálás ténye nem indokolja, hogy az első körben a maximálisan lehetséges 24%-os tulajdont szerezzon a befektető a start-upban, ha az szakmai háttér és iparági kapcsolatok híján nem tudja érdemben segíteni a start-upot.

Kétség nem férhet ahhoz, hogy a szingapúri és izraeli technológia inkubátor modellek, valamint a Finn Vigo akcelerátor a világ legjobb példái közül valók. Egyetértünk abban, hogy mindent meg kell tennünk annak érdekében, hogy implementálni tudjuk a világban már jól működő innovációs modelleket. Ugyanakkor **a MISZ júl. 31-i állásfoglalása nem az említett modelleket kritizálta, hanem a közreadott pályázati felhívás szövegét.**

4. A legtöbb magyar start-up-nak még annyi anyagi tartaléka sincsen, hogy 50%-os előleg esetén finanszírozni tudja a projektjét. Vegyünk egy példát. Tegyük fel, hogy egy start-up a III. alprogramban (csak) 20 millió forintra pályázik, és a támogatási intenzitás 85%. 10 millió forintot megkap előlegként (50% előleg), viszont a másik 10 millió forintot, ill. a saját erőt (~3,53 M Ft) a start-up-nak kell előfinanszíroznia, ill. előteremtenie. 25%-ot (5 M Ft) mindenféleképpen a projekt beszámoló elfogadása után kap csak meg a pályázó, tehát összesen  $5+3,53 = 8,53$  M Ft-tal kellene rendelkeznie hosszú távon. Ez nem életszerű, mivel sem a III. sem pedig a IV. alprogram fázisában nincsen saját bevétele a start-up-nak. (Nagyobb támogatási igény esetén pedig tízmilliókról lenne szó.) Hasonló számok jönnek ki, ha a IV. alprogram esetén is elvégezzük ezeket az egyszerű számításokat.

A jelenlegi finanszírozási struktúrából viszont könnyen előnyt húzhatnak azok a tőkeerős nem start-up cégek, amelyek fejlesztéseiket kiszervezve új bejegyzésű cégekbe, azokat start-upként exponálva hozzájuthatnak az állami finanszírozáshoz. Amennyiben ez bekövetkezik kontraproduktívá teheti az egész támogatási rendszert

Tovább rontja a helyzetet az a pályázati kiírásba épített hibás kontroll-mechanizmus, miszerint csak a 2. évben vonhat be a start-up újabb befektetést. A JEREMIE program magvető alapjai pontosan abban a nagyságrendben keresnek majd start-up befektetési lehetőségeket, amely képes lenne fedezni a III. vagy IV. alprogramok önrész igényét. Nem értjük, hogy miért van ez a lehetőség kizárva, mikor az ilyen típusú kombinált finanszírozásban több helyen is szinergiák jelennének meg:

- 1.) levenné a start-upokra nehezedő biztosítékok terhét, amelyet a magvető alapok vállalhatnának át garanciaként,
- 2.) kettős szűréseken mennének át a projektek a magvető alapok és az inkubátor szakemberei által, amely kockázatcsökkentő tényező,
- 3.) a befektetési szerződés feltételrendszere rögtön úgy lenne kialakítva, hogy az az inkubátornak és magvető alapoknak is megfeleljen.

Júl. 31-i állásfoglalásunkban nem állítottuk azt, hogy nincsen előleg, azt írtuk, hogy a pályázat **alapotvetően (más szóval: lényegét tekintve) utófinanszírozású, és teljesen ellehetetleníti a start-upok jelentős részét.** Az ebben a pontban bemutatott egyszerű számszerű példa egyértelműen bizonyítja ezt.

## 5.

Egy mikrovállalkozást (pl. start-up-ot) nem az motiválja, hogy szabadalmaztassa találmányát és ennek jogi értelmű sorrendiségét betartsa. Helyette kifejleszt valamit, majd kipróbálja, prototipizálja, teszteli az ötletét, és ezután kezd el azon gondolkodni, hogy az eredményei egyáltalán publikusak lehetnek-e, és szükség van-e a védelmükre. A NIH válaszában sugalmazottakkal ellentétben, **a prototipizálás (deszkamodell-készítés) nem jelent automatikusan nyilvánosságra hozatalt.**

A pályázati kiírás alapján azonban az említett folyamat fordított sorrendben történik. Nevezetesen a későbbi III. alprogram része a prototipizálás, és már ezt megelőzően történne (a pályázat szerint) a jogvédelem, a II. alprogramban. Ez több mint irreális elképzelés, hiszen nem a gyakorlati és logikai cégépítési sorrendet követi, hanem csupán a pályázatkírók gondolatmenetét tükrözi.

(Jelen pont első bekezdésében leírt sorrend alapján is a szellemi jogvédelemmel kapcsolatos szakismeretek és tudatosság színvonalának emelése kiemelt feladat maradhat hazánkban.)

## III. Részletes észrevételek

## A.2. RENDELKEZÉSRE ÁLLÓ FORRÁS ÉS A TÁMOGATHATÓ PÁLYÁZATOK VÁRHATÓ SZÁMA

Abból, hogy a szellemi jogok tulajdonosa a bejelentő vállalkozás vagy magánszemély lesz, nem következik egyértelműen, hogy kié lesz a hasznosítási jog, mely sokszor fontosabb, mint a tulajdonjog. A kiíró ezt tegye egyértelművé a pályázati kiírás kiegészítésével.

## A.5. KÖTELEZŐ VÁLLALÁSOK

Az A.5.1.3. pontban a kötelező vállalás „csak a program időtartamán belül értelmezhető” NIH-állásfoglalás így már egyértelmű, viszont javasolt lenne ezt a pályázati felhívásban is megjelentetni a félreértések elkerülése végett.

Az A.5.2.1.-ben nem az értékesítés fontosságát kifogásoltuk, hanem azt, hogy ezt kötelezően külön munkakörhöz köti a kiíró. Az értékesítést adott esetben végezheti, és sok esetben végzi is, az ügyvezető is.

## A.6.1. A PÁLYÁZAT BENYÚJTÁSÁVAL KAPCSOLATOS EGYÉB FELTÉTELEK

Javasoljuk, hogy csak a szigorúbb feltételt tartalmazza a pályázati kiírás.

## C.9. FENNTARTÁSI KÖTELEZETTSÉG

A júl. 31-i állásfoglalásunkat ennél a pontnál kiegészítjük azzal, hogy **a C.9. Fenntartási Kötelezettség c. pontot teljes egészében ki kell venni a kiírásból.** A start-upok döntő többsége az első években elbukik. Ennek legfőbb okaként a finanszírozás hiányát szokták említeni, de egyéb okok is szerepet játszhatnak. Innovatív technológiákat fejlesztő korai fázisú start-upok esetében például hatalmas a technológiai és pénzügyi kockázat is. Ez utóbbi a valós piaci ismeretek hiánya miatt van (pontosabban azért, mert 2-3 évre előre kellene tudni megjósolni a piaci igényeket, amikor a technológia még csak fejlesztés alatt van). Gyakran megesik, hogy a fejlesztés ideje alatt egy versenytárs jelenik meg nagyon hasonló technológiával, amivel a start-up által célzott piaci szegmenseket teljesen lefedi. De az is előfordul, hogy a fejlesztés éve alatt akkorát fordul a piac, hogy teljesen másfajta igények jelennek meg, és a vizionált termék/szolgáltatás értéktelenné válik. Ezeknél is gyakoribb, hogy a fejlesztések során olyan vis major történik, amely vagy végleg véget vet a fejlesztéseknek, vagy jelentősen meghosszabbítja annak idejét. Ezért a start-up természetével teljességgel összeférhetetlen, hogy fenntartási kötelezettséget helyez rá a pályázat. Nem véletlenül nevezik a start-upok finanszírozását biztosító befektetőket kockázati tőkéseknek.

## D.4 BIZTOSÍTÉKOK KÖRE

Továbbra is kritikusnak látjuk a biztosíték nyújtásának kérdését, ezért a **jogszabályi előírások újragondolására van szükség,** mivel pont a start-up vállalkozások és/vagy tulajdonosai nem rendelkeznek olyan saját likvid tőkével, bankgaranciákkal vagy tárgyi eszközzel, amely biztosíték/fedezet igazolására alkalmasak lennének. A garanciavállaló pénzügyi intézetek kedvezményes garanciái pedig megdrágítják a fejlesztést úgy, hogy ezek költsége nem elszámolható költség. Ennek a feltételnek a megtartása számos innovatív ötleten alapuló, induló vállalkozás támogatását hiúsítaná meg.

## F.1. PROJEKTKIVÁLASZTÁS

A NIH – a válasza legvégén leírtakkal ellentétben – nem fejtette ki részletesen válaszában elején, hogy miért kétlépcsős a pályázati forma (külön az ATI cím elnyerésére, és külön a technológiai inkubátor felállítására). Ezért fenntartjuk állításunkat: **A kétlépcsős pályázati forma bonyolult és fölösleges, önmagában nem garantálja az innovatív vállalkozások kialakulását.**

Budapest, 2013. augusztus 21.