

**ECOLAB**  
**Gazdasági Tanácsadó Kft.**

**Javaslatok**  
**a kis- és középvállalkozások kutatási-fejlesztési hátterét erősítő**  
**intézmények, együttműködési hálózatok és támogatási módszerek**  
**fejlesztésére**

**Tanulmány**

Készítette: Goldperger István  
Koordinátor: Dr. Jávorka Edit

Budapest, 2002. május hó

# Tartalom

<b>Vezetői összefoglaló .....</b>	<b>3</b>
<b>Bevezetés.....</b>	<b>11</b>
<b>1. Jövedelemtermelés és K+F tevékenység a KKV szektorban.....</b>	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
<b>2. Technológiapolitikai elvek és a gyakorlat a vállalati K+F hálózatok területén .....</b>	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
2.1. Nemzetközi tapasztalatok .....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
2.2. A hálózatok szerepe a hazai technológiapolitikai irodalomban.....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
<b>3. A K+F szolgáltatások szerepe a hazai vállalkozások kapcsolatrendszerében .....</b>	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
3.1. A kutató-fejlesztő szervezetek szolgáltatásai a vállalkozások részére .....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
3.2. Az egyetemek és a vállalkozások kapcsolatai .....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
3.3. A K+F szolgáltatások helyzete az ipari parkokban .....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
3.4. A magyar „hídképző” modell tapasztalatai (Bay Z. Alapítvány) ...	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
3.5. NKFP – a csúcstechnológiai vállalkozások erősítésnek ígéretné modellje..	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
<b>4. Technológiapolitikai feladatok a KKV szektor K+F háttérének erősítésében .....</b>	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
4.1. A fennálló helyzetre és a feladatok jellegére levonható következtetések....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
4.2. A szakmai szerveződés szerepének és jelentőségének érvényesítése a gazdaságpolitikában .	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
4.3. A háttérfunkciók differenciált kialakítása.....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
<b>5. A kis- és középvállalatok versenyképességét erősítő együttműködési formák a K+F területén.....</b>	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
5.1. Szakmai K+F szolgáltató közösségek.....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
5.2. Az aktív integrátori funkciók kibontakoztatása a beszállító (intermediér) szektor kínálati oldalán .....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
5.3. Csúcstechnológiai integrátorok.....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
<b>6. Javaslatok a támogatási rendszer továbbfejlesztésére.....</b>	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
6.1. A jelenlegi pályázati rendszer lehetőségei és korlátai a kooperatív hálózatok támogatásában... <b></b>	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
6.2. Javaslatok a pályázati rendszer módosítására .....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
<b>FÜGGELÉK .....</b>	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
A technológiapolitika szektorális szempontja .....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>

## Vezetői összefoglaló

Alapvető gazdaságstratégiai kérdés, hogy mi biztosítja a magyar gazdaság európai felzárkózását és az egyensúlyi pozíciók stabilizálását, ha külső, vagy belső okok következtében lecsökken a külföldi működő tőkebefektetések dinamikája. Ebben az értelemben **a növekedés és a foglalkoztatás legfontosabb tartaléka** a termelő és szolgáltató ágazatok létszámának közel háromötödét foglalkoztató **kis- és középvállalati szektor értéktermelő képességének növelése.**

A magasabb érték (jövedelem) realizálásnak nem egyedüli, de elengedhetetlen feltétele a technológiai színvonal növelése, az összességében elégtelen **kutatási-fejlesztési tevékenység erősítése**, valamint a külső tudományos-technológiai eredmények átvétele és hasznosítása. Ezt a fejlődési folyamatot segítő technológiapolitika a tartós növekedés biztosításának fontos eszköze.

### *A jövedelemtermelő képesség különbségei*

A jövedelemtermelő képesség különbségei igen szorosan összefüggenek a vállalkozások méretével és azzal, hogy külföldi, vagy hazai tulajdonoshoz tartozik a vállalkozás. A 250 fő felett foglalkoztató nagyvállalati kategóriában átlagosan 1,4-1,6-szor akkora bruttó hozzáadott érték képződik egy főre számítva, mint a kis- és középvállalatoknál. Azok a vállalkozások, amelyek többségi külföldi tulajdonban vannak 1 foglalkoztatottra számítva közel 2,5 szer nagyobb bruttó hozzáadott értéket realizálnak, mint a többségi hazai tulajdonú vállalkozások. A tulajdoni hovatartozás és a vállalati méret közvetlenül is összefügg. Az alsó méretkategóriákban a külföldi tulajdonosok részesedése a jövedelemből nem haladja meg a 30 százalékot, a nagyvállalati csoportban – a jegyzett tőke arányát messze meghaladóan – a tőkejövedelmek 76 százaléka külföldi tulajdonosokhoz kerül. (L. 1. tábla.) A kis- és középvállalkozások fejlődését támogató technológiapolitika tehát egyúttal a hazai vállalkozói réteg erősítését is szolgálja.

A feladat jelentőségét érzékelteti, hogy ha sikerülne elérni, hogy a külföldi és a hazai többségi tulajdonú vállalkozásokban termelt egy főre jutó bruttó hozzáadott érték átlagosan 2,5-szörös különbsége a felére csökkenjen, ez önmagában közel 38%-kal növelné meg a vállalkozási szektorban létrehozott bruttó hozzáadott értéket. Mivel a nemzetgazdasági bruttó hozzáadott értéknek kb. 58%-a származik a vállalkozási szektorból, a nemzetgazdasági szinten elért

növekedés mintegy 22% lenne. Ez azt jelenti, hogyha 10 év alatt sikerülne a hazai tulajdonú vállalkozások fajlagos jövedelemtermelési hátrányának a felét ledolgozni, ez önmagában évi 2% növekedési többletet eredményezne.

### *Alacsony K+F a kis- és középvállalati szektorban*

Vizsgálataink igazolták a kisvállalati méret és a kutatási fejlesztési ráfordítások alacsony arányának az összefüggését is. A kisvállalati kategóriában a saját K+F ráfordítás egy főre vetítve a negyede, a keletkező bruttó hozzáadott értékre vetítve harmada, mint az összvállalati átlag. A GDP-hez viszonyított magyar vállalati K+F arány maga is harmada negyede, mint európai versenytársainknál.

A versenyképességhez és a magasabb jövedelemszint eléréséhez szükséges szellemi termékekkel való ellátottság elégtelensége abban is megmutatkozik, hogy a kisebb vállalkozások az indokoltnál és a lehetségesnél sokkal kevésbé veszik igénybe az országban rendelkezésre álló K+F és technológia transzfer kapacitásokat. Általában is elégtelen a vállalkozások és a kutatóhelyek kapcsolata. A legfrissebb K+F statisztika szerint a vállalkozások összes saját K+F kiadásuknak csak 13 százalékát fordítják a főhivatású és felsőoktatási kutatóhelyek által végzett munkákra. Ebből is a felsőoktatási kutatóhelyek aránya csupán 4,6 százalék. A kutatás és a gazdaság közötti kapcsolat intenzitása a másik oldalról szemlélve is alacsony. A kutató-fejlesztő intézetek és egyéb kutatóhelyek K+F tevékenységét csak 8,8 százalékban, a felsőoktatási kutatóhelyek K+F ráfordításait 5,8 százalékban finanszírozzák a vállalkozások megrendeléseivel. Minden tapasztalat arra utal, hogy a kis- és középvállalkozások igénye a K+F intézményrendszer piaci szolgáltatásai iránt a fent bemutatott értékek töredéke.

Az ipari parkokban nincs, vagy alig van a kisebb vállalkozások számára hasznos technológiai és K+F szolgáltatás. Az egyetemi kutatóhelyek – amelyek a növekvő oktatási terhelés és az elavuló laboratóriumi felszerelés miatt maguk is minőségi kapacitás gondokkal küzdenek – külső megbízáson alapuló kutatásaikat csaknem kivétel nélkül a nagyvállalatoknak végzik. A kis- és középvállalkozások kutatási-fejlesztési háttér intézményeként létrehozott non-profit elven működő Bay Zoltán Alkalmazott Kutatási Alapítvány intézetei a vállalati szektornak végzett munkáik alig egytizedét szolgáltatják a kis és középvállalkozásoknak.

A kis- és középvállalkozások versenyképességének javítását szolgáló és eredményező K+F intenzitás növelésének egyik alapvető akadálya a **hiányos tőkeellátottság** és a pótlólagos forrásbevonás nehézsége, sokszor gyakorlatilag lehetetlen volta. „Halmazottan hátrányos helyzetet” jelent ebből a szempontból,

ha egy vállalkozás induló éveiben van, és ha kizárólag hazai tulajdonosi körhöz tartozik.

### *A K+F intézményrendszer elégtelen vállalati orientációja*

A vállalkozások saját K+F aktivitásnak hiányait nem pótolja az intézményrendszer. Az egyetemi és a főhivatású kutatóhelyek nem tudják vállalni azt a kockázatot és veszteséget, ami a kis- és középvállalkozások tőkehiánya és alacsony vásárlóereje miatt fenyegetné őket, ha külső szolgáltató tevékenységükben lényegesen nagyobb arányban fordulnának a kisebb vállalkozások felé. Másrészt **ezek az intézmények nincsenek felkészülve a kisvállalkozások komplex kiszolgálására**. A kutatóhely elsősorban azt akarja értékesíteni, amit tud, és nem szükségszerűen érdekelt abban, hogy egy viszonylag kis volumenű, de a nagy kutatási projekteknél bonyolultabb új feladatot vállaljon. A kisvállalkozásoknak ugyanis ahhoz, hogy a K+F szolgáltatást hasznosítani tudja, nem elég a kutatási eredményt átadni, hanem számos egyéb segítségre van szüksége, mind a K+F feladatok előkészítésben, mind a bevezetésben és a piacra vitelben.

### *Növekvő támogatás igény*

A vállalkozáserősítő és műszaki fejlesztési pályázatok kínálnak kiegészítő forrásokat, de az összes vállalati támogatásnak csak elenyésző hányadát fordították a K+F támogatására. (A PM TVI szerint 2000-ben a K+F támogatás 1244 millió Ft volt, az összes vállalati támogatásnak mindössze 1 százaléka.) A tőkeszegénység azonban magának a támogatásnak az igénybevételét is korlátozza. A tapasztalatok szerint a vállalkozások által legnehezebben teljesíthető pályázati feltétel az államháztartási törvény által megkövetelt visszafizetési garancia biztosítása, amit sokszor még a végleges juttatást adó pályázatoknál is előírnak.

A technológiapolitikának továbbra is fenn kell tartani a vállalkozások K+F tevékenységének pénzbeli támogatását, sőt azt növelni indokolt. Ugyanakkor a **növekvő támogatási forrásokat célszerű a rendszer hatásfokát javító funkciók erősítésre fordítani**.

Általános érvényű következtetésként fogalmazható meg, hogy a kutatáson alapuló innovációs projektek támogatásának ki kell terjedni az értékesítési szakaszra is, mert az ezeket megvalósító kis- és középvállalkozásoknak a forrásai erre elégtelenek, és eredményes értékesítés hiányában a K+F is hiábavalónak bizonyul. Igaz, az értékesítés nem K+F, de nem mindegy, hogy minek az értékesítést támogatjuk, a bér munka szintű jövedelmet hozó beszállításnak, vagy a hazai szellemi tulajdonon alapuló magas hozzáadott

értékű termékeknek és szolgáltatásoknak. A csúcstechnológia hozamát azoknak kell realizálni az értékesítésben, akik azt létrehozták, különben a fejlődésnek nincs hajtóereje. A hazai K+F hullámvölgye a 90-es években bizonyítja ezt.

### *A vállalkozások érdekei szerint működő hídképző intézmények*

A rendszer hatásfokát javító funkciókra vonatkozó következtetés, hogy **a növekedés legszűkebb keresztmetszete** a K+F eredmények, új technológiák áramlása és különösen **a befogadás**. Legnagyobb hatékonysággal erre a szakaszra koncentrálni lehetne javítani a teljesítményeket. A megoldás kulcsa annak felismerése, hogy a technológiai transzfer úgy működik, mint a kötél: nem lehet betolni egy szervezetbe, ha oda nem húzzák be. Ezért a szóban forgó probléma megoldását segítő, közvetítő, **hídképző intézményeknek** (minél nagyobb arányban) a K+F szolgáltatási piac keresleti oldalán, a felhasználók igényeinek ismeretében, a **felhasználó vállalkozások érdekei szerint kell működniük**.

A meglévő vállalkozássegítő intézményrendszer által döntő hányadban nyújtott általános vállalkozási tanácsadás hasznos, fontos, de nem elégséges. A vállalati K+F erősítésére, valamint a vállalkozások és a kutatóhelyek közötti kapcsolat szervezésére vonatkozó követelményeknek csak **szakmai ismeretek bázisán, szakmai specializáltságban lehet megfelelő színvonalon eleget tenni**.

### *Önszerveződés a szakmai szövetségek keretében*

A szakmai ismeret és a vállalkozási érdekek ismerete és képviselete ezekben a szolgáltatásokban azzal biztosítható, ha azt **maguk a vállalkozások hozzák létre**. A vállalkozások szakmai érdekképviseleti szervezeteinek az a funkciójuk, hogy ilyen jellegű feladatokat megoldjanak, mert a vállalkozások a külső K+F szolgáltatásokkal kapcsolatos igényeiket és érdekeiket is döntően a szervezeteken belül fejezik ki. Tehát **generálisan a szakmai szövetségeket kell az önszerveződő, hálózati jellegű K+F háttérszolgáltatások kezdeményezőjének és első keretének tekinteni**.

Ha ezt a gondolatmenetet elfogadjuk és meg akarjuk teremteni a K+F funkciókkal kapcsolatos vállalati hálózatok megszerveződésének feltételeit, változtatni kell a gazdaságpolitika és a technológiapolitika hozzáállásán.

A hazai szakmai közvélemény és a technológiapolitika irányítói ismerték a pozitív nemzetközi tapasztalatokat a piacgazdaságok vállalkozásainak kutatási fejlesztési együttműködéséről, az ezeket támogató szervezetekről és technológiapolitikai eszközökről. A nemzetközi szervezeteknek a gazdasági átmenet szervezésére vonatkozó ajánlásai szintén hangsúlyozottan felhívták a

figyelmet erre a feladatra. Az OMFB kis- és középvállalkozási technológiapolitikai irányelvei (1998), majd a Kormány Tudomány és Technológiapolitika 2000 c. dokumentuma szintén támogatni kívánja a hazai kis- és középvállalatok közötti – fejlesztési együttműködések létrejöttét. A gyakorlat azonban nem követte ezeket a célkitűzéseket.

Miközben a gazdaságpolitika és ezen belül a technológiapolitika szavakban hirdeti a vállalkozások együttműködésének szükségességét, mindenfajta támogatásból kizárja a szakmai szövetségeket, azokat a szervezeteket, amelyek legközelebb vannak a vállalkozások szakmai problémáihoz, érdekeihez, és ebből kiindulva legtöbbet tudnának tenni a hálózati együttműködés kialakításáért. A pályázati rendszer jelentős források felkínálásával ösztönzi a vállalkozások területi koncentrációját (ipari parkok, K+F centrumok), de tudományt sem vesz az önszervezés egyik fontos eszközeként és eredményeként megnyilvánuló **virtuális koncentráció** elősegítéséről, holott ezzel nagyságrendekkel kisebb befektetésekkel lehetne teljesítmény és hatékonyság növelést elérni.

#### *A kis- és középvállalkozási szektor differenciált*

A vállalkozások mintegy harmada lecsúszott, rossz helyzetben van, úgy tekinthetjük, hogy kiszelektálódásuk csak idő kérdése. Felénekkor helyzete bizonytalan, a gazdasági környezetnek és ebben a technológiapolitikának szerepe van abban, hogy a fejlődés, vagy a lecsúszás útján indul el. A vállalkozások mintegy 15 százalékának helyzete stabil. Ezek lehetnek a szektor további növekedésének fő hordozói.

A differenciálódás másik szempontja a technológia igényesség.

A kis- és középvállalkozások többsége szám szerint és gazdasági teljesítmény szerint is a **nem tudománybázisú**, nem technológia-intenzív. Ebben a körben nem működnek számottevő saját kutató-fejlesztő kapacitások, és gyakran hiányzik a technológiai transzfer megvalósításához, a technológiai és piaci információk feldolgozásához és adaptálásához szükséges szellemi kapacitás is. A legújabb tudományos és technológiai vívmányok azonban a hagyományos iparágakban is egyre nagyobb mértékben alakítják a versenyképesség feltételeit. Ezért ahhoz, hogy a kis és középvállalati szektorban erősödjék a technológiai innováció, szakmai segítség és a vállalkozások fajlagos kutatási-fejlesztési költségeinek csökkentését eredményező támogatási formák és szervezési megoldások kellenek. A K+F háttér szolgáltatási funkcióknak a szakmai szövetségek keretében kezdeményezett és gesztorált megvalósítása ebben a körben nélkülözhetetlen.

A másik csoportot a zömmel korábban felbomlott kutatóintézetek, vállalati kutató-fejlesztő részlegek szakemberállományából szerveződött **technológia-intenzív vállalkozások** képezik. Ezekben általában jók a kutatásnak, fejlesztésnek, a technológia transzfernek, a nemzetközi kapcsolattartásnak az emberi feltételei. Gyakran szűk keresztmetszet a pénzügyi-gazdasági menedzsment; a növekedés legfőbb korlátja a saját tőke és általában a forrásellátás elégtelensége. Ezért ebben a vállalati körben meglévő humán tőke nem kielégítően hasznosul. A tőke korlát egyben jövedelmezőségi korlátot is jelent, ezért nehezen tudják eltartani a nagyobb dinamikához szükséges kutató-fejlesztő tevékenységeket, így reális veszély a K+F potenciál leépülése.

Egy felmérés szerint ebbe a körbe 10-20 ezer vállalkozás tartozik. Ennek a vállalatcsoportnak a növekedési szerepét érzékelhetjük abból, hogy az eredeti innovációkon alapuló, jól menedzselt exportorientált vállalkozásokban a hazai vállalati átlag tízszeresét is elérheti az egy főre jutó hozzáadott érték.

#### *Javaslatok a pályázati rendszer továbbfejlesztésére*

A pályázati rendszer módosításával a vállalkozások hálózati jellegű kutatási-fejlesztési együttműködésének elindítását kell ösztönözni, és biztosítani kell a fejlesztéshez szükséges kiegészítő forrásokat.

1. A legáltalánosabb feladat **a szakmai szövetségek keretében szerveződő K+F háttérszolgáltatások létrehozása**. Ebben tudományos, technológiai információ feldolgozásra, a vállalkozások K+F igényeinek felmérésére, a közös érdekű K+F feladatok végrehajtásának szervezésére, stb. gondolunk, amelyből kiforrhat a szakmaspecifikus K+F szolgáltatások intézményrendszere.

Ennek ösztönzésére és támogatására két út adódik.

Az egyik a vállalkozások szakmai szövetségeire kiterjeszteni a pályázási jogosultságot azoknál a pályázatoknál, amelyeknél az indokolt. Egyes pályázatoknál (csúcstechnológia, regionális innováció) indokolt a pályázati összeghatárt leszállítani, annak érdekében, hogy az lehetővé tegye az önszerveződéssel létrejövő intézmények szerves, fokozatos fejlődését.

A másik megoldás célzott pályázatot kiírni a szakmai szövetségek részére a K+F háttérszolgáltatások kiépítésre. A két lehetőség együtt is alkalmazható.

Javasolunk kialakítani egy olyan konzorciumi formát a vállalkozások számára, amelyben a konzorciumvezetői funkciót a szakmai szövetség K+F háttérszolgáltató csoportja látja el, akkor is, ha ez a csoport még nem rendelkezik önálló jogi személyiséggel. Ezzel elő kell segíteni a vállalkozások közötti kutatási-fejlesztési kooperációk különböző formáinak kipróbálását.



2. A technológiapolitika további fontos célja a **kis- és középvállalkozások, valamint a főhivatású kutatóhelyek közötti együttműködés erősítése.**

Ezt szolgálná a kis- és középvállalkozások által megrendelt **K+F szolgáltatások költségtérítése** pályázat alapján, ha ezen szolgáltatásokat *minősített*, főhivatású kutató-fejlesztő szervezetek teljesítik. A szolgáltatás (K+F eredmény) árának bizonyos százalékában meghatározott támogatás a szolgáltatót illetné, amennyiben a szolgáltatást a megrendelő átvette, és a szerződés szerinti ár rá eső hányadát kifizette.

Annak érdekében, hogy a támogatási rendszer ösztönözze a vállalkozások hálózatszerű szerveződését, megfontolandó, hogy magasabb legyen a költségtérítés aránya, amennyiben a megrendelést több, azonos profilú, vagy konzorciumszerűen együttműködő vállalkozás közösen veszi igénybe.

Megvizsgálandó, hogy lehetséges lenne-e a mainál lényegesen egyszerűbb (a pályázók számára kevésbé költséges) pályázati követelmény előírása és gyorsabb elbírálás megvalósítása, amennyiben a minősített K+F szolgáltató saját szervezetében, vagy hálózati együttműködésben olyan innováció menedzsment funkciókkal is rendelkezik, amelyek biztosítják a K+F szolgáltató által elvállalt projektek előszűrést.

Az **NKFP** eddigi tapasztalatai arra utalnak, hogy ez a modell **alkalmas a gazdaságban jól hasznosuló kutatási eredmények létrehozására.** Az is látható, hogy azokban a konzorciumokban, ahol a konzorciumvezető tudomány- és technológiaigényes vállalkozás, a maga kezdeményező, szervező és ellenőrző szerepével hatékonyan megtermékenyíti, célra orientáltabbá, fegyelmezettebbé teszi a költségvetési gazdálkodású, vagy non profit kutatóhelyeken folyó kutatómunkát. Éppen ezért javasoljuk, hogy a pályázati kiírás, az elbírálás preferenciarendszere határozottabban ösztönözzön az arra alkalmas **vállalkozások által vezetett konzorciumok** alakítására.

3. A pályázati rendszer harmadik súlypontjának a vállalkozások között **üzleti alapon szerveződő**, magas színvonalú, tartós kutatási-fejlesztési együttműködés előmozdítását kell tekinteni.

Ebben az egyik cél a csúcstechnológiai integrátor funkciójának a megteremtése, a másik a beszállítói lánc intermedier fázisában a rendszerintegrátor szerepkör kialakítása.

**A csúcstechnológiai integrátor** magas színvonalú tudományos, technológiai háttérrel, stabil piaci kapcsolatokkal, eredményes vállalkezási tapasztalatokkal rendelkező kis, vagy középvezállalkezés, amelyik technológiaiigényes induló mikro- és kisvezállalkezásokat gesztorál, átvezállalva a technológiaiapolitikai támogatás bizonyos funkcióit. Az így kialakuló integrációs vezállalkezoportosulások nemzetgazdasági szinten is érezhető szinergia hatásokat biztosítanak, és kiindulópontját képezik egy eredményesebb külpiaci fellépéshez szükséges erőkoncentrációnak.

A **rendszerintegrátori funkció** elfogadása hangsúlyeltolódást feltételez a beszállítói programok koncepciójában, mely szerint a támogatásokat a végtermékgyártó nemzetközi nagyvezállalattól a komplex részrendszerek fejlesztését és piacra vitelét megvalósító erős hazai középvezállalkezások irányába kellene átzoportosítani.

Mindkét integrátori rendszer kialakítása többfokozatú pályázati támogatással történhetne.

- Első lépés integrátori minősítés megszerzése.
- Az integrátori címmel rendelkező vezállalkezés jogot nyerne arra, hogy ezen minősítésre hivatkozva pályázatot hirdessen a konzorciumhoz való csatlakozásra.
- Önmagában az integrátori jogosítvány elnyerése nem jár pénzügyi támogatással, hanem csak a konkrét gesztoráló, tanácsadó tevékenység. Az erre szolgáló támogatást konkrét feladatokra igényelhetné a gesztor szervezet, amely a konzorciumhoz tartozó vezállalkezások összesített eredménye alapján válna vissza nem térítendő támogatássá.
- A technológiaiapolitikai pályázatokon belül külön osztályt képeznének a konzorciumi pályázók, melyre vonatkozóan a feltételeket és a bírálati szempontokat a konzorciumi hatások figyelembe vételével alakítanak ki.

## Bevezetés

Ez a tanulmány a következő tényekből, gyakorlati tapasztalatokból és az azokon alapuló hipotézisekből indul ki:

A kis- és középvállalkozások fajlagos jövedelemtermelő képessége (az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték) jelentősen elmarad a nagyvállalatok értéktermelésétől. Különösen nagy a különbség a külföldi tulajdonú nagyvállalatokhoz viszonyítva. Ez a kis- és középvállalkozások növekedési korlátjára utal, de a foglalkoztatásban betöltött jelentős súlyuk miatt az egész nemzetgazdaság növekedésére fékezőleg hat.

A különbségnek nem egyetlen, de egyik lényeges oka a vállalatcsoportok tevékenységének K+F intenzitásában lévő különbség. A KKV szektor és ezen keresztül a nemzetgazdaság növekedési lehetőségeinek javítása érdekében – egyéb, elsősorban a finanszírozási források bővítésre irányuló intézkedések mellett – erősíteni kell a K+F eredmények befogadását és piaci hasznosulását ebben a vállaltcsoportban.

Az ország K+F és technológiai transzfer kapacitása nem érte el azt a szintet, amit a Nyugat-Európához felzárkózó színvonalon a gazdaság igényelne, de többre lenne képes attól, mint amit jelenleg a vállalalkozási szektor, azon belül különösen a KKV szektor gyakorlatilag igényel és befogad. A növekedés szűk keresztmetszete tehát ebből a szempontból az áramlás és különösen a befogadás. Legnagyobb hatékonysággal erre a szakaszra koncentrálna lehetne javítani a teljesítményeket.

A megoldás kulcsa annak felismerése, hogy a technológiai transzfer, a K+F eredmények áramlása úgy működik, mint a kötél: nem lehet betolni egy szervezetbe, ha oda nem húzzák be. Ezért a szóban forgó probléma megoldását segítő, közvetítő, hídképző intézményeknek (minél nagyobb arányban) a K+F szolgáltatási piac keresleti oldalán, a felhasználók igényeinek ismeretében, a felhasználó vállalkozások érdekei szerint kell működniük.

A felhasználó vállalkozások érdekei szerint működő segítő, hídképző funkciók gyakorlása feltétlenül szakmai megközelítést kíván, mert a K+F feladatok kezdeményezésének, vagy az eredmények átvételének az alkalmazó vállalkozások piaci, technológiai, humán erőforrás, stb. adottságaihoz kell alkalmazkodni. Ehhez – a felhasználói érdekekkel való azonosulás mellett – rendszeres, alapos, sokoldalú szakmai ismeretek kellenek. Tehát a kis- és középvállalkozások technológiaigényességének erősítésre irányuló technológiapolitikai eszközök csak akkor lehetnek eredményesek, ha ezt a szakmai megközelítést érvényesítik.

A vállalkozások K+F igényeinek kielégítését segítő, szakmai érdekeken és ismereteken alapuló tevékenység kialakult formája a fejlett piacgazdaságokban az érdekelt vállalkozások hálózati szerveződése. Ez Magyarországon hiányzik, vagy keretei kezdetlegesek, feltételei kedvezőtlenek.

A tanulmány ezért állítja a vizsgálat középpontjába a hálózat jellegű megoldások lehetséges intézményi kereteit és támogatási feltételeit.

A tanulmány bemutatja a K+F szektor és a vállalati szektor kapcsolatát, valamint a vállalati méretkategóriák K+F intenzitását jellemző makrogazdasági adatokat. Összefoglalja a kis és középvállalkozások számára K+F szolgáltatásokat nyújtó fontosabb szervezettípusok eredményeit és problémáit. Bemutatja a vállalati oldalról szerveződő K+F hálózatok jellegzetes nemzetközi példáit, valamint az e tárgyban eddig megfogalmazott hazai technológiapolitikai célokat. Javaslatot tesz új, vagy a meglévő kezdeményekből kibontakoztatandó hálózati szerveződési formákra és az azokat segítő támogatási eszközökre.