

Szlovénia-Magyarország-Horvátország Szomszédsági Program  
2004-2006 keretében megvalósult INTERREG III/A

Az egyetemi innovációs transzfer potenciál elősegítése  
a határmenti régiók KKV-i felé



slovenija  
magyarország  
hrvatska



Baranya Megyei Vállalkozói Központ

# VÁLLALKOZÁSOK EGYÜTTMŰKÖDÉSE

Baranya Megyei Vállalkozói Központ  
Vállalkozásfejlesztési oktatási jegyzet  
Pécs, 2007.

## ***Tartalomjegyzék***

<u>1. Az együttműködésben rejlő erőforrások .....</u>	<u>2</u>
<u>2. A szereplők általános jellemzése.....</u>	<u>6</u>
<u>3. Kormányzati stratégiák (2007-2013) .....</u>	<u>8</u>
<u>4. Az együttműködés célrendszere.....</u>	<u>8</u>
<u>6. A hálózati együttműködés formái, tartalmi követelményei.....</u>	<u>14</u>
<u>7. Az innovációt támogató intézményrendszer.....</u>	<u>17</u>
<u>9. A XXI. század vállalkozása = szabadalmak hasznosítása és a virtualitás világa ?.....</u>	<u>23</u>
<u>FÜGGELÉK.....</u>	<u>26</u>
<u>Irodalomjegyzék.....</u>	<u>30</u>

### ***1. Az együttműködésben rejlő erőforrások***

A vállalkozások évszázados szerves fejlődésük során versenyképességük javítása és piaci sikereik érdekében az együttműködések számos formáját alakították ki, melyek a gazdaság-történettel foglalkozó szakirodalom könyvtárnyi anyagában részletesen megtalálhatók.

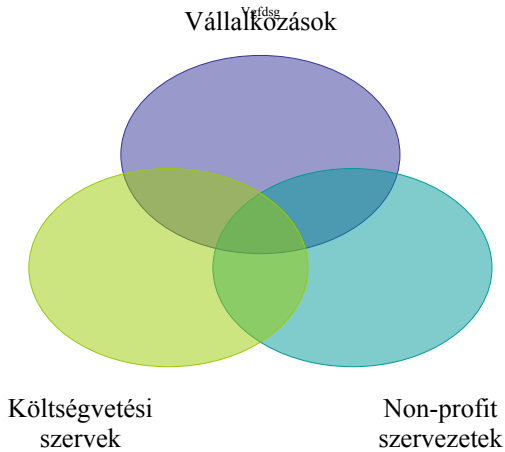
Az együttműködésben rejlő erőforrások kiaknázása alapvető elvárás napjaink korszerű menedzsmentjével szemben, s a vállalati stratégia nélkülözhetetlen elemének tekintjük.

A piaci szereplők bonyolult kapcsolati hálóban vannak egymással, azaz a klasszikus eladó-vevő szerepkörök mögött a sokirányú, többféle érdeket megjelenítő gazdasági kapcsolatrendszerek működnek. (Pénzügyi rendszerek, PR és marketing láncok, ágazati csoportosulások, stb.).

Ahhoz, hogy az együttműködések taglalásai során a szereplők mindegyike említhető legyen, a KSH „Gazdasági szervezetek gazdálkodási forma szerinti osztályozása” (1) szerint nevesítjük a potenciális partnereket. A KSH szerint 3 fő csoportot különböztetünk meg:

- Vállalkozások (V)
- Költségvetési szervek (K)
- Non-profit szervezetek (N)

A következő oldalon közölt egyszerű ábrával jelezzük a 2-2, illetve többszereplős együttműködések, melyeket többféle jogi formában és eltérő tartalommal lehetséges megkötni. A többszereplős kooperációk különösen sérülékenyek, ezért is fontos a szereplők jogállását ismerni.



Miután a 3 pólus mindegyike speciális módszerekkel építi fel együttműködési hálózatát, célszerű megkülönböztetnünk

- saját, belső (homogén) hálózatot, amikor pld. csak a vállalat-vállalat kapcsolat működik;
- illetve inhomogén hálózatot, azaz amikor több partner részvételével jön létre az együttműködés.

- Példák a homogén hálózatokra:

Vállalkozások: Franchise rendszerek; a Kereskedelmi és Vendéglátók Országos Érdekképviseleti Szövetsége (KISOSZ), Magyar Iparszövetség (OKISZ), a Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetsége (MGYOSZ) és a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége (VOSZ).

Költségvetési szervek: Megyei Jogú Városok Szövetsége; Felsőoktatási intézmények konzorciuma - jellemzően támogatások elérése érdekében.

Non-profit szervezetek: Az alábbi szövetségekre jellemző, hogy tagszervezetei is a non-profit szférába tartoznak. A példaként felsorolt non-profit szervezetek egyik jellemzője, hogy a 2004. évi

XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról (2) szóló törvényben ők alkotják a Vállalkozásfejlesztési Tanács tagjait:

Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége (ÁFEOSZ), az Ipartestületek Országos Szövetsége (IPOSZ). A kamarák projektalapú nemzetközi érdekközössége az „Arge 28” nevű szerveződés volt, melynek honlapja a következő: <http://www.arge28.com/>

A homogén hálózatok létrehozását indokolhatja:

- érdekegyeztetés a közös fellépés céljából
- közös marketing akciók végrehajtása
- közös beszerzési politika és akció megvalósítása
- szalgáltatások és termékek közös kifejlesztése a piac számára.

Ez utóbbira számos példa felhozható: felsőoktatási intézmények tananyagfejlesztése, új szakirányok tematikájának kidolgozása távoktatásos kurzusok és e-learning tananyagok formájában; kamarai együttműködés az e-business területén, tagvállalatok egységes piaci megjelenítése érdekében.

Erőteljes és multiplifikálódó hatás érhető el a homogén hálózatok kooperációja esetén.

- Inhomogén hálózatok:

A 3 pólus által közösen lefedett terület a legpreferáltabb együttműködések „terepé”, azaz ebben a közös halmazban foglalnak helyet a konzorciumok és a klaszterek. Tekintettel ezek jelentőségére, később bővebben írunk róluk.

Fontos ismerni a többszereplős inhomogén hálózatok belső működését. Ebben az anyagban kiemelten a gazdaság-felsőoktatás partnerségre helyezük a hangsúlyt, hogy feltárhassuk a vállalatok versenyképességének javításához vezető utat.

Az együttműködés sikeréhez ugyanis mindhárom pólus részvételére szükség van. Az egyes partnerek egyedi erőforrásainak optimális

kihasználásával érhető el az a szinergikus hatás, melyben minden partner megtalálja saját érdekelttségét. A konzorciumi forma elterjedt és az EU által is elfogadott társulási megállapodás.

## 2. A szereplők általános jellemzése

Az együttműködés mozgatórugóinak feltárásához tekintsük át röviden a három pólust, megnevezve fő jellemzőiket:

### 2. a) A vállalkozások helyzetének bemutatása

A mikro-, kis- és középvállalkozások meghatározása a 2004. évi XXXIV. törvény alapján (2)

Vállalkozás kategória	Mikrovállalkozás 10 főnél kevesebb foglalkoztatott		Kisvállalkozás 50 főnél kevesebb foglalkoztatott		Középvállalkozás 250 főnél kevesebb foglalkoztatott	
	Mérleg-főösszeg	Nettó Árbevétel	Mérleg-főösszeg	Nettó Árbevétel	Mérleg-főösszeg	Nettó Árbevétel
2005. jan. 1-től	500	500	2500	2500	10 750	12 500

Az adatok millió forintban a megengedett felső értékek. (A törvény euróban határozza meg az értékeket)

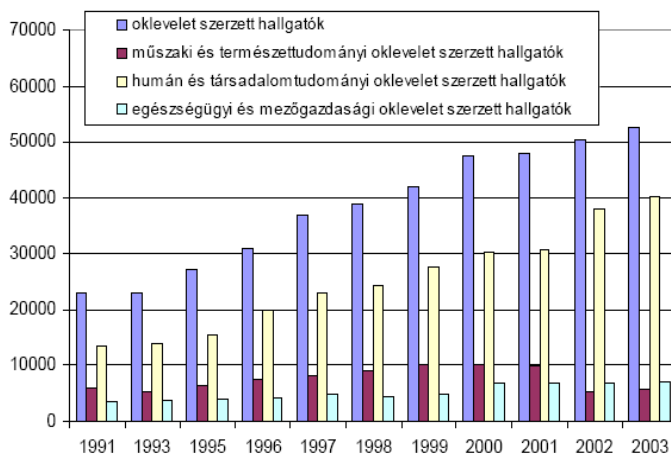
Nagyvállalati kategóriáról beszélünk a középmeretű vállalkozás jellemzőit meghaladó létszám és árbevétel esetén.

### 2. b) Költségvetési szervek bemutatása: (K)

Kitüntetetten a felsőoktatási intézmények érdekesek számunkra. Működésüket a „2005. évi CXXXIX. Törvény a felsőoktatásról” (3) szabályozza.

A hallgatói létszám 1991 óta tartó nagymérvű növekedése együtt járt az oktatói létszám arányos csökkenésével és azzal az elvárással, amely a piaccal történő szorosabb kapcsolattartást fogalmazta meg, erőteljes K+F aktivitás egyidejű feltételezésével.

### Felsőfokú oklevelet szerzett hallgatók száma



*Forrás: A Kormány középtávú (2007-2013) tudomány-, technológia és innováció-politikai (TTI) stratégiája (4)*

### 2. c) non-profit szervezetek bemutatása (N)

Miután rendkívül széles spektrumú szektorról van szó, az innováció szempontjából aktívakra kell figyelnünk. Kiemelten fontosak tehát a helyi vállalkozói központok, alapítványok (közalapítványok), egyesületek, szövetségek és köztestületek. Ez utóbbihoz tartozik két magas presztízsértékű szervezet, a Magyar Tudományos Akadémia illetve a kereskedelmi és iparkamarák az agrárkamarákkal egyetemben.

### **3. Kormányzati stratégiák (2007-2013)**

A versenyképesség alakulására meghatározó - bár nem egyedüli - befolyással bír az ország fejlesztési stratégiája.

Tekintettel a „Tudomány-, technológia- és innováció-politikai stratégia„ (TTI) terjedelmére, itt csak utalunk a fő stratégiai irányokra. A kormány által elfogadott anyag az alábbi öt prioritási területre jelöl ki feladatokat:

- A tudományos kutatás eredményei befogadásának és hasznosításának kultúrája;
- Minőség-, teljesítmény- és hasznosítás-vezérelt, hatékony nemzeti innovációs rendszer;
- Megbecsült, a tudásalapú gazdaság és társadalom igényeinek megfelelő kreatív, innovatív munkaerő;
- A tudás létrehozását és hasznosítását ösztönző gazdasági és jogi környezet;
- A globális piacon versenyképes hazai vállalkozások, termékek és szolgáltatások.

A Nemzeti Fejlesztési Terv az alábbi tagolásban határozta meg a kis- és középméretű vállalkozások (kkv-k) fejlesztését

- KKV-k eszközeinek, technológiai folyamatainak korszerűsítése, innovációs tevékenység erősítése;
- Üzleti szolgáltatások elterjedése, korszerű minőségirányítási rendszerek bevezetése, nemzetközi szabványoknak való megfelelés, üzleti tapasztalat fejlesztése;
- Vállalkozások együttműködése, hálózatok;
- Vállalkozási ismeretek, szakmaspecifikus ismeretek.

*(Forrás: Nemzeti Fejlesztési Terv)*

### **4. Az együttműködés célrendszere**

A vállalkozások együttműködése (vállalkozással, költségvetési szervvel vagy non-profit szervezettel) számos jogi formában



lehetséges. A forma megválasztását az határozza meg, hogy mi az együttműködés célja, milyen érdekek mozgatják a szereplőket.

Mielőtt az innováció tartalmú együttműködésekre koncentrálnánk, tekintsük át általánosan a felsőoktatás - gazdaság kapcsolatának sokszínűségét.

A sokszínűségből rendezettséget teremtve (5) három kategóriát képeztünk, melyek az együttműködések széles spektrumát nevesítik, s egyúttal mutatják a lehetséges fő együttműködési területeket is.

### **Az együttműködések fő jellemzői - irányai**

A kooperációs megbízások egyik fő jellemzője, hogy a kis- és középméretű vállalkozások nagyságukból és működési területükből fakadóan a fő tevékenységén kívül nem képesek minden szakterületet professzionálisan ellátni. A hiányzó ismereteket a piacról kell beszereznie, ahol a kínálati oldalt megjelenítheti ugyan a felsőoktatás, de más (for profit) piaci szereplő is komoly versenyben van a megbízásért.

Az egyetemek által kínált lehetőségek az adott intézmények struktúrájára, karaira, tanszékekre és egyéb szervezeti egységekre, fizikai és humán infrastruktúrájára épülnek (közgazdasági, élettudományi, műszaki, természettudományi, jogi stb). Az ipar igényei ehhez ritkán igazodnak, a megoldandó feladatok a termelésből keletkeznek. Ennek feloldásán közösen kell munkálkodni a partnereknek. Nézzük tehát a 3 tipikus területet, mely mögött a termelési problémák állnak.

<b>Technológia</b>	<b>Marketing</b>	<b>Tudás / képzettség</b>
Szabadalmak	Társaságnév és logo	Eljárási módszertan
Új termék-technológiák	Márkacsaládok	Minőségellenőrzési normák
Termékállandóság /Egyedi azonosíthatóság	Védjegycsaládok	Nemzetközi kutatási értékesítési ügyletek
	Termékgaranciák és bizonylatok	Árpolitikák

Forma és méret-választék	Marketing stratégia és fogyasztói reklámtervek	Díjstruktúrák
Tervezési technológia	Promóciós koncepciók	Értékelési módszerek
Design-tervek és kísérletek	Szerzői jogi portfóliók	Készletezési politika
Környezeti technológiák	Címkézési és csomagolási tervek és jogok	Biztonsági rendszerek üzemeltetése
Műszaki adattárak (teszt, anyag, kutatási)	Domain nevek és website-ok	Üzleti licenzek
Gyártási, telepítési, beruházási, tervezési módszertanok és dokumentációk		Hitel- és finanszírozási rendszerek

(Forrás: Bendzsel Miklós MSZH 2007)

*Technológiai igények* esetén az egyetemek jól felszerelt és akkreditált laboratóriumukkal, műszerparkjukkal és magas kvalifikációjú oktató-kutató apparátusukkal lehetnek esélyesek arra, hogy kutatás-fejlesztési megrendelést kapjanak a kkv-któl.

*Marketing* jellegű feladatok ellátására a felsőoktatás mellett komoly versenytársak vannak jelen a for-profit szférából is. Esetenként megjelenik tartós vevőként az egyetemi szféránál multinacionális cég, illetve nagyvállalat is.

*Tudás / képzettség* kategória a legjobban kihasználható a vállalkozások - felsőoktatás együttműködésben. A life long learning, távoktatás, stb. térhódításával a piac jelentősen kiszélesedett.

**A feladat-szemponitú bontás mögé helyezük el a konkrét kapcsolattal megoldott, gyakorlatban létező együttműködéseket:**

Az érintett szereplők mindegyike rendelkezik ugyanis valamiféle prioritással, stratégiával, aktuálisan megoldandó feladattal, melyekre a közös fellépés adhat választ. Tekintsük át, mely feladatokat oldanak meg az egyes partnerek közösen? Bizonyos esetekben a felsőoktatás (kölségvetési szerv) a vállalkozásokkal és a non-profit szférával is társul azonos céllal (Izd: a hallgatók gyakorlatának megszerzése érdekében.)

Gazdasági társaságok (V)	Felsőoktatási int-ek (K)	Egyéb intézmények: (Vállalkozói Központok, kamarák) (N)
Képzés: alternáló ipari képzés		
Szakember utánpótlás biztosítása több szinten: felsőfokú / post secondary /középfokú /		
Spin off cégek létrehozása		
Humán erőforrás tréningek		
Speciális szakmai továbbképzések		
Vállalkozási szerződések kötése -K+F munkák vállalása -Gazdaságfejlesztési témák (marketing; pénzügy stb)		
Gyakorlati képzőhely funkció vállalása		
	Kihelyezett Tanszék funkció vállalása *	
	Gyakorlati képzőhely funkció vállalása	
	Vállalkozási szerződések kötése -K+F munkák vállalása -Gazdaságfejlesztési témák (marketing; pénzügy stb)	

Sajnálatos módon az egyetemi szféra honlapjain a piac számára kínált ajánlatok nem jelennek meg önálló menüpontként. (Pld:nem

találhatók K+F ajánlatok vállalkozások számára), mint ahogy a pozitív példaként felhozható referenciák is kevés esetben találhatók meg a „pólus-szereplőknél”.

## **5. Hogyan tervezzük meg az együttműködést?**

A cél, illetve célrendszer eléréshez a következő szempontok mérlegelése szükséges:

- a) milyen szoros kapcsolatot kívánnak fenntartani egymással a potenciális partnerek;
- b) mennyi időre tervezik az együttműködést;
- c) milyen a szereplők jogi státusza (társasági törvény hatálya alá tartozó, költségvetési intézmény/szervezet, nem jogi személyiségű társaság, magánszemély, stb.);
- d) lényeges-e az együttműködő szervezetek méret-különbözősége.

A mérlegelés azt jelenti, hogy azt az együttműködési formát célszerű választanunk, amely által a kooperáció leginkább közelebb visz céljainkhoz.

### **Részletesebben az egyes szempontokról tehát:**

- a) a kapcsolat szorosságát meghatározza, hogy az együttműködés során a partnerek eredményköteles /szerződéses viszonyban vannak-e egymással. A pénzügyi teljesítéssel járó üzleti együttműködés feszesebb, szorosabb kapcsolat lehet, mint az azonos érdekek megjelenítése érdekében kifejtett kooperáció.

Szoros a kapcsolat egy beszállító - beszállítató rendszerben, melyet vállalkozi szerződésben rögzítenek a felek.

Általában kimondható, hogy kevésbé szorosnak tekinthető pld egy egyesületi tagság. Ezekben a non-profit jellegű szervezetekben a

közösen elfogadott Alapszabályban rögzített módon történik a határozathozatal.

b) az együttműködés időhorizontja vonatkozásában elmondható, hogy a felek írásos megállapodásban rögzítik, hogy mely időponttól kezdődően tervezik az együttműködést és mely ok(ok), események esetében szűnik meg a közös fellépés (együttműködés)

Példa: bizonyos pénzügyi támogatások elnyeréséhez együttműködő partneri nyilatkozat szükséges. Ekkor tehát a támogatás elnyerése és a projekt megvalósítása érdekében, annak időtartamára kötnek megállapodást a partnerek, s a projekt sikeres megvalósulása után már nem köteleességük tovább együttműködni.

c) a szereplők jogi státusza abból a szempontból fontos, hogy nem minden szervezet számára engedélyezett törvényileg a részvétel vállalkozások együttműködésében.

Különösen a költségvetési intézmények (egyetemek, önkormányzatok, stb.) eljárásrendje kötött. A legutóbbi időszakig a felsőoktatási intézmények is korlátozva voltak a vállalkozások együttműködési formáiban való részvételben, illetve társas vállalkozás alapításában.

A „2005. évi CXXXIX. törvény a felsőoktatásról” már másként rendelkezik. A hivatkozott törvényből a *Hetedik rész; A felsőoktatás finanszírozása; A felsőoktatási intézmény gazdasági tevékenysége;* 120§-124§. paragrafusok kimondottan ezzel a részterülettel foglalkoznak.

Példaként tekintsünk meg két bekezdést a törvényből:

121. § (1) Az állami felsőoktatási intézmény - a saját bevételeiből és tulajdonában lévő vagyonával - korlátolt felelősségű társaságot alapíthat, illetve ezekben szerezhethet részesedést, feltéve, hogy a vagyoni hozzájárulásnak nem része kincstári vagyon stb.)

(5) A költségvetési szervként működő felsőoktatási intézmény korlátolt felelősségű társaságot akkor alapíthat, ha a korlátolt felelősségű társaság üzleti terve szerint három éven belül

tevékenysége nyereségessé válik, továbbá a hiányt a felsőoktatási intézmény a saját elkülönített számlán kezelt bevételéből finanszírozza.

A szigorú megkötöttség indoka, hogy a „közpénz” nem tehető ki annak a kockázatnak, amit a piac turbulenciája jelent.

d) a méretkülönbözőség alatt azt értjük, hogy bizonyos szövetségek létrejöttében a kezdeményező és az érdekelt kör eleve egy tipikus gazdasági méretet reprezentál (pld. Gyáriparosok Országos Szövetsége; Joint Venture Szövetség; Falusi Vendéglátók Országos Szövetsége, stb). Bizonyos esetekben a gazdasági méret együtt jár a mások kárára kifejtett erőteljes érdekérvényesítéssel. A 2006. évi XLIX. Törvény a lobbytevékenységről (6) jelent szabályozást e téren.

A méretkülönbségek a klaszterek esetében többnyire nem jelentenek veszélyt a piaci sikerre.

## ***6. A hálózati együttműködés formái, tartalmi követelményei***

A hálózati együttműködések legismertebb, legelterjedtebb formái az alábbiak:

### **a) Klaszterbe tömörülés**

A „partnerek összekapcsolása” uniós vonatkozásban régóta működő formáció, mely több hullámban jelent meg a magyar gazdaságban. A 2000 évi első – támogatásból alapított szervezetek után – a hazai klaszter-szerveződés új hullámát 2006-ban érte el, háttérben azokkal a kormányzati támogatásokkal, melyek nélkül a klaszter menedzsment szervezetek kevésbé hatékonyan tudnának tevékenykedni.

A klaszterek természetes gazdasági jelenségek – hangsúlyozzák a szakértők. Amit az állami szektornak tennie kell az, hogy minden olyan akadályt megszüntessen, amely a klaszterek létrejöttét hátráltatja. Sok esetben a cégek meggyőzése szükséges, hogy változtassanak állásfoglalásukon a versenytárral való együttműködés terén s maximálisan használják ki az egyetemek által nyújtott lehetőségeket, amennyiben azok tagjai a klaszternek.

Azok a cégek, amelyek nem szoktak hozzá a hálózati munkához és az együttműködéshez, nagyon nehezen teszik meg az első lépéseket. Az újabb iparágak számára (mint például az élettudományok), kevesebb problémát jelent az átállás, a K+F kooperáció az egyetemekkel.

A klaszterek lényegi funkciói: Közös képviselő, közös vállalati funkciók viselése, technológiai-piaci együttműködés.

A beszállítói kapcsolatok fejlesztése érdekében működtetett klaszterek stratégiai célkitűzései az alábbiak (7):

- az exportképes termékek növelése, az import kiváltása;
- a hazai gyártású termékekben a hozzáadott érték növelése;
- a hazai gyártású termékekben az innováció és a kutatás-fejlesztési hányad növelése; a kis- és középvállalkozások gyártó- beszállítói pozíciójának erősítése;
- munkahelyteremtés és megtartás.

## **b) Franchise rendszerben történő működés**

A franchise rövid definíciója: Jogilag és pénzügyileg független vállalkozók között létrejött szerződéses kapcsolat.

A franchise rendszerben működő vállalkozások maguk is létrehozták együttműködést jelentő érdekképviselői szervezetüket, a Magyar Franchise Szövetség-et. (8). Pályázati támogatás is segítette ezt a típusú szerveződést.

**c) Egyéb formák:** Multi Level Marketing szervezetek; azonos vagy nagyban hasonló tevékenységet végző csoportok közös megállapodása a hálózati tagságról.

A helyesen megválasztott formációk bármelyike támogathatja az innovációs célú kooperációt.

### **Innovációs célú kooperáció**

A vállalatok együttműködésének kiemelt jelentősége van az innovációs célú kooperáció esetén

Ebben az esetben különösen felértékelődik az a döntési folyamat, amely a vállalatnál hiányzó ismeretek beszerzésére vonatkozik. Ennek egyik oka az innovációt jellemző kockázat. A fejlesztés során partnerségben dolgozó kutatók, mérnökök, marketing szakemberek stb. megfelelő, körültekintő kiválasztása a kockázat mérséklését, és ezzel a piaci sikert fogja jelenteni.

A vállalatok innovációs aktivitása, annak módszere és gyakorlata a rendszerváltással járó gazdasági szerkezetváltozással együtt változott meg. A nagyvállalatok megszűnése, ill. a tulajdonosváltások, ágazatok eltűnése és újak megjelenése, a termelési láncok szétbomlása együtt járt a piacok szétesésével.

Része volt a folyamatnak a kutatóintézeti hálózat széthullása is, főként amely mögött a nehézipari ágazat állt. Az újrastrukturálódás nehézkesen zajlott; a kiszervezések együtt jártak a műszer- és eszközpark avulásával. Jellemzően a minisztériumokhoz tartozó kutatóintézetekből kiváló és leváló egységek szűntek meg; a műszerpark egy része gazdálkodó egységek tulajdonába ment át.

Ez a folyamat mintegy 10 évet vett igénybe, mely során természetesen nem maradt érintetlen az akadémiai kutatóintézeti hálózat sem. A hazai kutatói csoportokat – köztük az MTA kutatóhálózatát - atraktív (angol nyelvű) kiadvány ismerteti, ajánlva a K+F kooperációt a piaci szereplők és kutatással foglalkozó partnerek számára egyaránt (9).



Látható tehát, hogy a gazdasági/társadalmi környezet gyors változása érintette a K+F keresleti (vállalkozások) és kínálati oldalát egyaránt.

## **7. Az innovációt támogató intézményrendszer**

### **7.a) A Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal (NKTH) szerepvállalása az egyetemek és a vállalkozások együttműködésében**

A Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal fő feladata, hogy segítse Magyarország versenyképességének javítását. Ez pedig az innováció erősítése nélkül nem lehetséges. A versenyképesség területén az Európai Unió is gondokkal küzd. A Lisszaboni célkitűzés szerint elrendő cél, hogy a tagállamok a GDP 3%-át fordítsák kutatás-fejlesztésre. Az európai átlag jelenleg 2%, kivéve a skandináv államokat, ahol ez a ráfordítás meghaladja a 3%-ot. Magyarországon ez az arány 1% körül van évek óta. Elő kell segítenünk, hogy az országban erősödjön a vállalatok innovációs tevékenysége, amelynek csak egy része a kutatás-fejlesztés.

A Pázmány Péter Programnak köszönhetően 12 regionális egyetemi tudásközpont kezdhetett meg működését az elmúlt években. A támogató célul tűzte ki, hogy az egyetemek, a kutatói szféra és a vállalkozások együttműködése révén az egyetemek mellett kialakuljon egy innovatív, vállalkozói holdudvar.

Az együttműködések presszionáló kormányhivatal adminisztratív eszközök használatával következetesen számon kérte a kooperációt. A Nemzeti Kutatási Fejlesztési Program lezárásakor készíthető Zárójelentés külön pontban kért választ az alábbiakról:

- Teljesítették-e a kitűzött célokat, voltak-e a támogatási szerződésben vállaltakhoz képest nagyobb eltérések?
- Hogyan értékeli a *konzorciumi* munkát?
- Megfelelő volt-e az együttműködés?

- A jövőben szándékoznak-e a *konzorciumi tagok* közös munkát folytatni?
- Mennyire valósult meg a költségvetési kutatóhelyek és a vállalkozások együttműködése?

### **7.b) A Nemzeti Kontaktpontok (NCP-k) szerepe a partnerkapcsolatok létrehozásában**

A hazai kutatási projektek sikerességét nagyban befolyásolja a "brüsszeli információ frissessége". Az Európai innováció része, hogy működjenek a kapcsolattartó irodák és azok hálózata. Ezek a szakemberek jól ismerik az Európai Unió elvárásokat, nagy ráhatásuk van az egyes tematikus területekre (összesen 21 szakterületre van NCP-nk, pld. élelmiszeripar, információ-technológia, energia stb).

Nemzeti Kontaktpontok (a mögöttük álló hoszt-intézményekkel együtt) a következő szerepet töltik be:

- A kutatási támogatási lehetőségekről szóló hasznos információk terjesztése;
- Tréningek illetve információs napok szervezése a keretprogramhoz kapcsolódóan;
- Tanácsadás és segítségnyújtás az előterjesztések előkészítése során;
- Társ partnerek felkutatása.

A hazai kontaktpontok a partnerkeresési szolgáltatásukkal egyértelműen azt a missziót teljesítik, hogy kapcsolatot teremtsenek, információs hidat építsenek az egyetemek és kkv-k között. (10)

### **7.c) Kooperáció a hídszervezetek közvetítésével**

Az innováció célú kooperáció kvázi elszigetelt pólusaiént tekintettük a vállalkozásokat és a felsőoktatást, melyek közeledéséhez ún. hídszervezeteket (liaison irodákat) hoztak létre kormányzati támogatással. Magyarország részvétele az európai unió

5. sz. keretprogramjában már lehetővé tette a non-profit szféra számára is Liaison Irodák alapítását, működtetését pályázati úton.

A 2005. évi felsőoktatási törvény életbelépése utánra datálható az a törekvés, hogy az egyetemi szféra új szervezeti egységek létrehozásával maga működtesse liaison irodáját (többnyire más néven) azaz:

- Technológiai transzfer irodák,
- Kutatáshasznosítási irodák
- Pályázati irodák alakultak intézményi szinten.

A központi egyetemi irodák mellett sok helyütt megtalálhatók a kari pályázati irodák is, melyek működésére a következők jellemzők:

- magas szakmai/tudományági kompetencia
- jól működtetett intézményi kapcsolati háló; ugyanakkor
- munkaerő-hiányos szervezet és
- információ-hiány is jellemzi őket.

Ezek a pályázati irodák szervesen együtt fejlődtek az intézmények piaci kapcsolataival, azaz a K+F munkák megrendelői pályázati partnerekké váltak és fordítva. A pályázati kultúra fejlődése a szorosabb kapcsolattartás irányába terelte a partnereket. A korábbi formális vagy laza együttműködésből a piaci sikert megcélzó kooperációig is eljutottak a közös munka során.

Az egyetemi K+F (pályázati) irodák feladata, hogy javítsák hatékonyságukat. Saját belső értékelésük alapján a szakértelem kiterjesztése és elmélyítése szükséges az alábbi területeken:

*Projekt-menedzsment ismeretek:*

- Pénzügyi/számviteli ismeretek (angol, német nyelven)
- Munkaügyi ismeretek (munkaszerződések, járulékok)

- Humán erőforrás fejlesztés (PhD hallgatók, gyakornokok alkalmazása stb.)
- Adózási ismeretek (kettős adózás, ÁFA)
- Jogi ismeretek (szellemi tulajdon védelem)

*Adatbázisok építése, karbantartása:*

- Beadható pályázatok adatbázisa (nyomon követéssel)
- Szerződéskötés előtti pályázatok (nyomonkövetéssel)
- Érvényes szerződések tára
- Hasznosításra váró szabadalmak
- Eszköz- és műszerállomány (avultsággal, nyomon követéssel)

*Kapcsolattartás országos intézményekkel (nem teljes körű felsorolás):*

- Magyar Szabadalmi Hivatal,
- Magyar Szabványügyi Testület
- Innováció országos hivatalai
- Magyar Innovációs Szövetség, stb.

*PR és marketing terület:*

- Sikeres K+F munkák bemutatása
- Tudományos fokozattal rendelkezők PR-ja
- K+F Kínálati kataszter megjelentetése

*Könyvtár: szakkönyvtár; Szabványtár; szakfolyóiratok*

## **8.Mérsékelhető-e és miként az együttműködést akadályozó, hátráltató tényezők hatása?**

A felsőoktatás- gazdaság közeledésének szükségességét már mindkét fél deklarálta a régmúltban, mintegy megfelelően az innovációpolitikában nyilvánosságra hozott kormányzati elvárások egyikének. Valódi áttörésről azonban mindaddig nem beszélhetünk, míg az akadályozó tényezők fennállnak. A diagnózis évek óta ismert, azaz más a természete az akadémiai és más a vállalkozói szférának.

A lehetőségek látszólag adottak, ugyanakkor a kkv-k innovációs aktivitásáról szóló felmérés számos gondot vet fel. (11) A kutatás 7 pontban foglalja össze a kkv-k innovációs tevékenységének problémás területeit a dél-dunántúli régióban:

- a dél-dunántúli térségben döntő mértékben inaktívak a KKV-k a K+F terén (45 % egyáltalán nem költ innovációra)
- nem megfelelően képzett személyzet – a többség ennek ellenére nem biztosít alkalmazottai számára továbbképzést;
- új technológiát a legtöbb KKV vásárolja, viszont csak 4,4 % tekinti az egyetemeket és a kutatóintézeteket fontos technológiai beszállítóknak;
- Innovációs tevékenység finanszírozásában kis mértékben kapnak szerepet olyan külső erőforrások, mint pl. az innovációs célú adókedvezmény;
- a legtöbb magyar vállalkozás csak hazai vállalkozásokkal kíván együttműködni, és nem tervezi a non-profit szervezetekkel való együttműködést sem;
- legfőbb probléma: az új termék bevezetésének, illetve az új technológia alkalmazásának nehézsége;
- a vállalatok nem ismerik a PTE karainak kínálatát, leginkább csak az oktatási lehetőségeket használják ki.

A K+F szféra önjellemzése (12):

- Az igazi kutatói kihívás a „tudásgenerálás” és nem a gyakorlati problémák megoldása;
- A kutatót elsősorban publikációi minősítik és nem a gyakorlati kapcsolata;
- Nem a kutató feladata a kutatási eredmények gyakorlati bevezetése.

A vállalkozások véleménye a kutatásról

- Éppen elég a napi feladatot ellátni;
- A problémák nagy részét magunk is meg tudjuk oldani;
- A kutatás túl elméleti;
- Az egyetemi szféra nem azt kutatja, amit kellene;
- Egyelőre „megy a bolt”, majd ha gondok lesznek, kérjük a segítséget.

Közös problémák:

- Formális együttműködés;
- Formális teljesítés;
- Kétséges értékű K+F eredmények;
- A K+F értékek degradációja.

A szükséges szemléletváltozás:

- Egymás jobb megismerése;
- Az egymásra utaltság felismerése;
- Az együttműködésben rejlő lehetőségek felismerése;
- Nyitottság és bizalom erősítése;

Fontos a felsőoktatás-gazdaság együttműködés során keletkezett információk kezelésének

- gyorsasága
- megbízhatósága
- bürokratikus akadályok intelligens kezelése, hatékony elhárítása
- etikai normák betartása.

Mindezek megvalósítása ellen hat az egyetemi szféra tradicionális belső világa. Számos egyetem esetében a modern menedzsment képes volt a változtatásra, és már lebontotta az akadályok jelentős részét. A továbblépéshez segítségül lehet hívni mindazon eszközöket, melyeket a minőségirányítás is használ:

- intézményi belső szabályzatok megfogalmazása\*
- a létező belső szabályzatok érvényre juttatása
- eljárásrendek és azok algoritmusának bevezetése
- kompetenciák rögzítése és betartatása
- tervezési folyamatok működtetése (GANTT diagram)

\* Az innovációról szóló törvény 18. §-a kötelezte a felsőoktatási intézményeket Szellemitulajdon-kezelési Szabályzat elkészítésére. Jórészt ennek hatásaként irányult a figyelem a szellemi tulajdon védelmének fontosságára.

A címben feltett kérdéshez egy másikat is fűzhetünk:

A felsőoktatás-gazdaság kooperációban érvényesülnie kell-e annak az alapvető marketing elvnek, hogy a vevő a király? A válasz összetett: tekintettel arra, hogy a negyedik generációs innovációs folyamat jellemző korunkra, az interaktív együttműködés írja le a sikeres kooperációt.

Egy kutatási munka ugyanis több egyeztetési pontot tartalmazhat (fókusz-csoportos vizsgálat; módosítás a prototípuson; tesztelési fázis stb.) abból a célból, hogy a megbízó és a megbízott értékelhesse az adott munkaszakaszt, jóváhagyja a munka további folytatását és az ehhez szükséges kritériumokat, feltételeket.

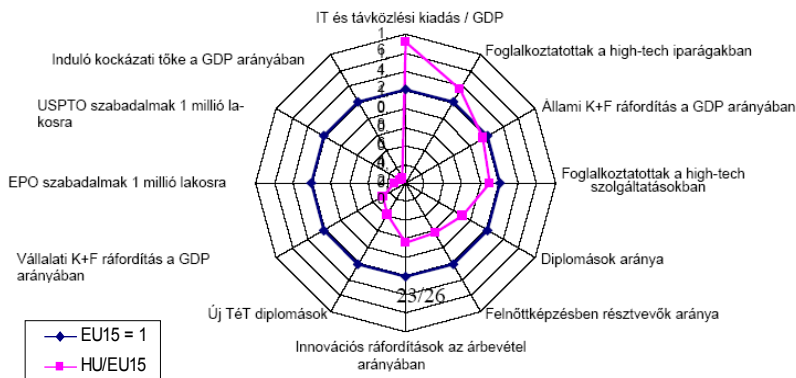
## **9. A XXI. század vállalkozása = szabadalmak hasznosítása és a virtualitás világa ?**

Magyarország számára az Európai Unió 7. sz. keretprogramja nyújt lehetőséget a nemzetközi K+F hálózatokba történő bekapcsolódásra,

és ezáltal forrasszerzésre az innovációs célú együttműködésekre. A törvényi alapok (13) rendelkezésre állnak és számos kiadvány és rendezvény segíti a keretprogramról az informálódást. (14) (15). A magyarországi szervezetek láthatóságát kívánja javítani az Ipari Szövetségek és csoportok címet viselő angol nyelvű kiadvány (16).

Az innováció ösztönzésére szolgáló hazai keretrendszer lényegileg adott (Törvények – intézményrendszer – stratégia). A működtetés hatékonyságának javulása, az innovációs miliő pozitív változása és az együttműködési készség fokozódása esetén várható közeledés azokhoz az indikátorokhoz, melyek az EU15-re voltak jellemzők.

Egyedül az info-kommunikációs és információ-technológia indikátor mutat megfelelő értéket, s ezzel ígéretes a helyzetünk az e-gazdaság és virtuális hálózatok terén.



Az innovációs együttműködések uniós rendszere mellett tanulságos egy pillantást vetni a tengerentúlra. Kanadai szakirodalom (17) szerint a kkv-k a szabadalmak hasznosítására alapított szervezetek felé fordítják figyelmüket. Ez a tény részben magyarázatul szolgál arra, hogy az Európai Unió a fejlesztések sikeres piacra vitelében miért marad el versenytársaitól. A szakirodalom jelentős terjedelemben foglalkozik azzal a folyamattal, melyet mi az „Ötlettől a megvalósításig” szlogenként ismerünk. Hangsúlyt helyez a tankönyv a szakmai tudásra és tapasztalatra, mely révén a vállalkozó



alkalmas arra, hogy ráérezzen az üzleti sikerrel kecsegtető lehetőség(ek)re, jó érzékkel válogasson az ötlet-fázisban lévő felvetésekre. Érdekes idézni P. Schumpeter (18) megállapítását, mely szerint a gazdasági vezetést jól meg kell különböztetni a „feltalálói tevékenységtől”. Felvetődik a kérdés: hol vannak a hasznosításra legalkalmasabb szabadalmak és ötletek?

Miután az információ elérése a fejlett társadalom (gazdaság) minden szereplője számára szinte korlátlaná vált, azokat az információforrásokat fontos megtalálni és hasznosítani, melyek a cég számára fontos területekről ad szűrt és koncentrált adatokat.

Az alábbi ajánlásokat teszi a szakirodalom az innovációs ötlet fellelése érdekében: már létező üzlet ígéretes profillal; franchise hálózatba lépés; szabadalmak vásárlása; egy termék licenzének megvásárlása; Ipari és kereskedelmi kapcsolatokból információhoz jutás; korábbi munkahelyeken szerzett tudás és tapasztalat; szakmai kapcsolatok felhasználása; tanácsadási szolgáltatások igénybevétele; hálózathoz kapcsolódás és annak kihasználása.

A globalizált világban az együttműködések formái között jelentősen megnőtt az internet-alapú kooperációk súlya. Az innováció területén már az ezredfordulón megjelentek a virtuális (inhomogén) hálózatok. Erre jó példa az angliai Yorkshire-Humberside régió technológiai hálózata (19) ([www.rtn.co.uk](http://www.rtn.co.uk))

Az európai unió K+F keretprogramjai támogatását is élvezik a projekt-alapú kooperációk (a nemzetközi konzorciumok), melyek működéséhez elengedhetetlenek a honlapok. A telekommunikáció fejlődése egyaránt dinamizálta az orvosi diagnosztikát, a kommunikációt, az üzletkötést. Átfogalmazta az oktatást, a marketinget, s minden más üzleti folyamatot (irányítási rendszereket, pénzügyeket, stb.)

A sikeres kutatás, az eredményes hasznosítás, a fenntartható fejlődés és olyan társadalmi jólét, mely igazságossággal párosul: csak ezt nevezhetjük az együttműködés valódi értelmének, a XXI. század igazi üzleti sikerének.

# **FÜGGELÉK**

## **A GAZDASÁGI SZERVEZETEK GAZDÁLKODÁSI FORMA SZERINTI OSZTÁLYOZÁSA**

(Az 1994. január 1-jei hatállyal életbe léptetett osztályozás)

### **Vállalkozás (1, 2, 7)**

#### ***1 Jogi személyiségű vállalkozás***

- 11 Jogi személyiségű gazdasági társaság
  - 112 Közös vállalat
  - 113 Korlátolt felelősségű társaság
  - 114 Részvénytársaság
- 12 Szövetkezet
  - 121 Lakásszövetkezet
  - 122 Takaré- és hitelszövetkezet
  - 123 Fogyasztási és hangyaszövetkezet
  - 124 Mezőgazdasági szövetkezet
  - 129 Egyéb szövetkezet
- 13 Egyéb jogi személyiségű vállalkozás
  - 131 Ügyvédi, jogtanácsosi iroda
  - 132 Oktatói munkaközösség
  - 133 Vízi társulat
  - 134 Víziközmű társulat
  - 135 Erdőbirtokossági társulat
  - 139 Egyéb máshová nem sorolt jogi személyiségű

vállalkozás

#### ***2 Jogi személyiség nélküli vállalkozás***

- 21 Jogi személyiség nélküli gazdasági társaság
  - 211 Közkereseti társaság
  - 212 Betéti társaság
- 22 Jogi személyiség nélküli egyéb vállalkozás
  - 221 Polgári jogi társaság
  - 222 Művészeti alkotóközösség

- 223 Külföldiek kereskedelmi képviselője, információs és szervizirodája
- 224 Építőközösség
- 225 Társasház
- 226 Külföldi székhelyű vállalkozás fióktelepe
- 229 Máshová nem sorolt jogi személyiség nélküli vállalkozás
- 23 Egyéni vállalkozás
  - 231 Egyéni (vállalkozói igazolvánnyal rendelkező) vállalkozás
  - 239 Egyéb (adószámmal rendelkező) egyéni vállalkozás
- Költségvetési szerv (3)**
- 3 Költségvetési szerv és intézménye**
- 31 Központi költségvetési szerv és intézménye
  - 311 Központi felügyeleti költségvetési szerv
  - 312 Központi felügyelt költségvetési szerv
- 32 Helyi, helyi kisebbségi önkormányzati költségvetési szerv és intézménye
  - 321 Helyi önkormányzati végrehajtó költségvetési szerv
  - 322 Helyi önkormányzati felügyelt költségvetési szerv
  - 323 Helyi kisebbségi önkormányzati végrehajtó költségvetési szerv
  - 324 Helyi kisebbségi önkormányzati felügyelt költségvetési szerv
- 33 Társadalombiztosítási költségvetési szerv
  - 331 Központi társadalombiztosítási költségvetési szerv
  - 332 Társadalombiztosítási költségvetési igazgatási szerv
- 34 Köztisztviselői költségvetési szerv
  - 341 Köztisztviselői felügyeleti költségvetési szerv
  - 342 Köztisztviselői felügyelt költségvetési szerv
- 35 Országos kisebbségi önkormányzati költségvetési szerv
  - 351 Országos kisebbségi önkormányzati végrehajtó költségvetési szerv
  - 352 Országos kisebbségi önkormányzati felügyelt költségvetési szerv
- 142**
- Nonprofit szervezet (5, 6,)**
- 5 Jogi személyiségű nonprofit szervezet**
- 51 Párt

- 511 Párt
- 52 Egyesület
  - 521 Sportegyesület
  - 522 Vadászegyesület
  - 523 Horgászegyesület
  - 524 Galambsport-egyesület
  - 525 Önkéntes tűzoltó egyesület
  - 529 Egyéb egyesület
- 53 Szakszervezet, munkavállalói érdekképviselő
  - 531 Szakszervezet
  - 532 Egyéb munkavállalói érdekképviselő
- 54 Köztestület
  - 541 Kamara
  - 549 Egyéb köztestület
- 55 Egyház, egyházi intézmény
  - 551 Egyház
  - 552 Egyházi intézmény
- 56 Alapítvány
  - 561 Közalapítvány
  - 562 Közalapítvány intézménye
  - 569 Egyéb alapítvány
- 57 Közhasznú társaság
  - 571 Közhasznú társaság
- 58 Magánbiztosítás
  - 581 Önkéntes Kölcsönös Biztosító Pénztár
  - 582 Magánnyugdíjpénztár
- 59 Egyéb jogi személyiségű nonprofit szervezet
  - 591 Egyesülés
  - 599 Egyéb jogi személyiségű nonprofit szervezet
- 6 Jogi személyiség nélküli nonprofit szervezet**
- 61 Külföldi székhelyű vállalkozás kereskedelmi képviselője
  - 611 Külföldi székhelyű vállalkozás kereskedelmi képviselője
- 69 Egyéb jogi személyiség nélküli nonprofit szervezet
  - 691 Egyéb jogi személyiség nélküli nonprofit szervezet

#### **Átmeneti és technikai besorolások**

#### **7 Vállalat, megszűnő gazdálkodási forma**

- 71 Állami gazdálkodó szervezet

- 711 Állami vállalat
- 719 Egyéb állami gazdálkodó szervezet
- 72 Egyéb vállalat
  - 721 Leányvállalat
  - 722 Egyes jogi személyek vállalata
  - 723 Szövetkezeti vállalat
  - 724 Tröszt
  - 729 Egyéb máshová fel nem sorolt vállalt
- 73 Megszűnő gazdálkodási forma
  - 731 Gazdasági munkaközösség
  - 739 Egyéb megszűnő gazdálkodási forma
- 8 Egyéni (nem piaci) gazdasági tevékenység**
- 81 Egyéni (nem piaci) gazdasági tevékenység
  - 811 Egyéni (nem piaci) gazdasági tevékenység

## **143**

### **9 Technikai kód**

- 91 Alap
  - 911 Elkülönített állami pénzalap
  - 912 Fejezeti kezelésű előirányzatok
  - 913 Nyugdíjbiztosítási alap
  - 914 Egészségbiztosítási alap
  - 915 Befektetési alap
  - 916 Betétbiztosítási alap
  - 917 Magánnyugdíj garanciaalap
  - 919 Egyéb alap
- 92 Munkavállalói résztulajdonosi program iroda
  - 921 Munkavállalói résztulajdonosi program iroda
- 93 Egyéb adóalany
  - 931 Egyéb adóalany
- 94 Külföldi diplomáciai, konzuli testület
  - 941 Külföldi diplomáciai, konzuli testület

## ***Irodalomjegyzék***

- (1) KSH „Gazdasági szervezetek gazdálkodási forma szerinti osztályozása”
- (2) 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
- (3) 2005. évi CXXXIX. Törvény a felsőoktatásról
- (4) A Kormány középtávú (2007-2013) tudomány-, technológiai- és innováció-politikai stratégiája. Elfogadva 2007. március 28.
- (5) Bendzsel M.: *A szellemi tulajdon védelmének és hasznosításának jelentősége a nemzeti innovációs rendszerben*, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, valamint a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal 2007. március 29-én rendezett Nemzeti Innovációs Rendszer konferenciáján elhangzott előadás kézírata
- (6) 2006. évi XLIX. Törvény a lobbitevékenységről<sup>1</sup>
- (7) Dóry, T.: (1998) – Beszállítói kapcsolatok és az ipari együttműködés lehetséges klaszterei a Közép-Dunántúlon. - *Tér és Társadalom*, 1998. 3.
- (8) Milleniumi Franchise Évkönyv - Magyar Franchise Szövetség Budapest 2000
- (9) Research Team in Hungary, published within „Hungary for FP6”, a project founded by the Sixth Framework Programme of the European Commission, October, 2005

( 10 ) FP6 Contact Points in Hungary, published within „Hungary for FP6”, a project founded by the Sixth Framework Programme of the European Commission, October, 2005

(11) A dél-dunántúli kis- és közepes méretű vállalkozások innovációs abszorpciók kapacitása és a Pécsi Tudományegyetem kutatási és innovációs transzfer potenciálja (A SL-HU-CR/05/4012-106/2004/01/HU-12 projekt keretében végzett felmérés. Kézirat 2007

(12) Dr. Váradi László HAKI Kft. FOOD Szektorális Információs Nap előadása 2007. márc. 28. Szeged.

(13) 2004. évi CXXXIV. törvény a kutatás-fejlesztésről és a technológiai innovációról

(14) Tájékoztató az Európai Unió 7. Kutatási, Technológiafejlesztési és Demonstrációs Keretprogramjáról (2007-2013), Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Tudományos Igazgatóság, Budapest 2007. február

(15) Heilingbrunner K. – Dr. Gerzso G. (2005) *Az európai kutatási térség*, Budapest, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Országos Műszaki Információs Központ és Könyvtár

(16) Industrial Associations and Groupings in Hungary, published within „Hungary for FP6”, a project founded by the Sixth Framework Programme of the European Commission, October 2005

(17) Timmons, Jeffrey A. (1999) *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, Irwin McGraw-Hill

(18) J.A: Schumpeter *A gazdasági fejlődés elmélete*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest 1980

(19) Yorkshire & Humberside Regional Technology Network - <http://www.rtn.co.uk/>

