

# EGYETEMI ÜZLETI INKUBÁCIÓ LEHETŐSÉGEI ELMARADOTT TÉRSÉGEKBEN

(University Business Incubation:  
Opportunities in Less Favoured Regions)

BAJMÓCY ZOLTÁN

*Kulcsszavak:*

*egyetemi üzleti inkubátor inkubáció pre-inkubáció elmaradott térségek Szeged*

*A tanulmány az egyetemi üzleti inkubációt vizsgálja, amely az egyetem–helyi üzleti szféra közötti kapcsolatokat javítani képes gazdaságfejlesztési eszköz. Az egyetemi üzleti inkubátorok alapításának kérdése az elmúlt években napirendre került hazánkban is, ám a sikeres külföldi gyakorlatok szinte kivétel nélkül fejlett térségekből valók, ami megnehezíti az adaptációt.*

*Jelen tanulmány elsőként áttekinti az egyetemekhez, kutatóintézetekhez kötődő inkubáció sajátosságait a szolgáltatási funkciót és a spin-off képződés folyamatát kiemelve. Ezt követően egy szegedi KKV mintán vizsgáljuk az inkubációval szembeni kisvállalkozói igényeket. Az elméleti áttekintés és az empirikus vizsgálat eredményei alapján a cikk harmadik részében felvázoljuk azokat a tényezőket, amelyek figyelembe vételét elengedhetetlennek tartjuk az elmaradott térségekben indítandó programok megtervezésekor.*

## *Bevezetés*

Az egyetemek és kutatóintézetek közvetve és közvetlenül is jelentős befolyással lehetnek egy-egy adott térség fejlődésére, amelyet számos sikertörténet (Cambridge, Szilícium Völgy, Tsukuba, Oulu) támaszt alá (Varga 2004). Ugyanakkor egy tudáskoncentráló intézmény jelenléte önmagában csak lehetőséget jelent, a közfinanszírozású kutatóhelyek és a helyi üzleti szféra<sup>1</sup> kapcsolatrendszerének kiteljesedése nem törvényszerű.

Az egyetemek és kutatóintézetek regionális szerepe igen sokrétű lehet: a helyi kereslet növelésétől, a direkt technológiai hatásokon át a regionális milióhöz történő hozzájárulásig (Goldstein–Renault 2004, Morgan 2002). A régebb óta kutatott visszacsatoló (kiadási) hatások mellett egyre nagyobb figyelmet kapnak az előre-csatoló (tudáshoz kapcsolódó) hatások is, amelyek a humán erőforrás színvonalának javulásában, az intenzívebb kutatás-fejlesztési aktivitásban és a térség vonzóképességének növekedésében csapódnak le (Armstrong–Taylor 2000, Varga 2004). Mind gyakrabban fogalmazódik meg, hogy az egyetemek oktatási és kutatási funkciója csak az eredmények gazdasági hasznosulásának funkciójával együtt tud hatékonyan kiteljesedni és gazdasági hatásokat generálni (Etzkovitz et al 2000).

Ebbe a fogalmi keretbe illeszkedik az egyetemi üzleti inkubáció (EÜI) koncepciója, amely a technológia-intenzív induló vállalkozások egyik meghatározó támogatási formájává vált. AZ EÜI lényege nem az egyetemi (kutatóintézeti) tulajdonlásban,

hanem a tudásbázis helyi gazdasági hasznosításának céljában és az egyetemhez kötődő szolgáltatások meglétében áll. Az inkubáció eredeti koncepciójának megfelelően az EÜI az induló innovatív vállalkozásokat növekedésük kezdeti, legsérülékenyebb szakaszán segíti át, abban a reményben, hogy a támogatás a későbbi növekedés eredményeképp társadalmilag megtérül (Bajmócy 2004). Számos sikertörténet bizonyítja, hogy ezt hatékonyan, ráadásul az egyetem céljait is támogatva képes megtenni (Celine–Garnsey 2000, Tornatzky et al 2003). Azonban a sikeres példák szinte mindig fejlett, centrum térségekből származnak.

Napjainkban Kelet-Közép-Európa átmeneti gazdaságaiban is napirendre került az egyetemekhez kötődő inkubátorok létrehozásának kérdése. Magyarország vidéki nagyvárosaiban világosan látszik, hogy egy EÜI projektet nem tudnak az egyetemek önállóan megvalósítani, csak a helyi önkormányzatokkal történő együttműködéssel és feltehetőleg EU-s támogatások bevonásával. Az egyetemi inkubációt tehát helyi gazdaságfejlesztési beavatkozásként lehet és kell értelmezni. Szükséges megvizsgálni egy ilyen beavatkozás racionalitását, illetve feltárni azokat a sajátosságokat, amelyek figyelembe vétele nélkül az egyetemi inkubáció adaptálása nem lehetséges.

Jelen cikkben először áttekintjük az egyetemi inkubáció, mint helyi gazdaságfejlesztési eszköz sajátosságait vezérfonalként az inkubátor szolgáltatási funkcióját, illetve a spin-off képződés folyamatát használva. Ezt követően a Szegedi kistérségben működő kis- és középvállalkozásokból álló mintán vizsgáljuk az egyetemi inkubáció iránti kisvállalkozói igényeket. A cikk harmadik részében az elméleti áttekintés és az empirikus vizsgálat eredményeinek felhasználásával megadjuk az elmaradott térségekben működő, illetve kialakítandó egyetemi inkubátor programok legfontosabb sajátosságait, és felhívjuk a figyelmet azokra a tényezőkre, amelyeket a fejlett térségekben működő minták adaptálásakor feltétlenül figyelembe kell venni.

### *Az egyetemi üzleti inkubáció, mint gazdaságfejlesztési eszköz*

Az üzleti inkubáció gyűjtőfogalom, amely számos különböző gyakorlati megvalósulási formát takar. Közös vonás ugyanakkor, hogy induló vállalkozásoknak nyújtanak növekedésük kezdeti időszakában (az inkubációs időszak alatt) átmeneti jelleggel komplex szolgáltatásokat. A legjellemzőbb szolgáltatástípusok: a működési (inkubációs) tér, az ügyviteli szolgáltatások, a tőkéhez jutás segítése és hálózatosodás ösztönzése (Carayannis–Zedtwitz 2005). Mindez a gyakorlatban az eszközök számos fajtáját jelentheti az ipari parkoktól a tudományos parkokon át a technológiai központokig (CEC 2002).

Az üzleti inkubáció értelmezésének központi eleme az *induló vállalkozások részére biztosított speciális környezet, miliő* (és ily módon a *térbeli közelség*), amely megnöveli túlélési esélyüket, javítja fejlődési képességüket. Az inkubáció minden esetben egy *folyamat*, amelynek egyik eleme a támogatott vállalkozás értéknövekedése, a mások oldalán pedig az inkubátorba történő befektetés, illetve ennek közvetlen vagy közvetett megtérülése áll. Az inkubátor teljesítménye, amelyet a támogatott cég növekedésével<sup>2</sup> mérnek, három összetevőből áll: a szelekciós teljesítmény (beléptetés)

politika), a monitoring és a szolgáltatás-nyújtás intenzitása és az erőforrások biztosításának szintje (*Hackett–Dilts* 2004a).

Ezt az összefüggést implicit módon már korábban is feltételezték. Az empirikus munkák általában valamely funkció működésének a teljesítményre gyakorolt hatását tesztelték, illetve a sikeres példákból igyekeztek következtetéseket levonni a menedzselés helyes gyakorlatára vonatkozóan (*Barrow* 2001; *Hackett–Dilts* 2004b; *Rice* 2002). Az egyetemi inkubátorokkal kapcsolatban ezen a téren *Sarfraz Mian* (1996; 1997) munkássága volt úttörő, aki átfogó modellt dolgozott ki az egyetemi inkubátorok működésének értékeléséhez.

Ha az egyetemi üzleti inkubátorra, *mint gazdaságfejlesztési (vállalkozásfejlesztési) eszközre* tekintünk, akkor meg kell állapítani, hogy mely problémák jelenthetik a beavatkozás alapját, milyen esetekben lehet hatékony (más programoknál hatékonyabb) fejlesztési eszköz. A tartós versenyképesség alapját jelentő regionális innovációs kapacitás ösztönzésére két alapvető megközelítést mutat be *Dőry és Rechnitzer* (2002): az endogén és a mobilitás-orientált stratégiákat. A modell logikája igen jól illeszkedik a *Rechnitzer* (1998) nyomán közismertté vált kereslet-orientált, illetve kínálatorientált fejlesztési megközelítéshez. Az egyetemek inkubációs szerepvállalása elsősorban endogén erőforrások kiaknázását jelenti, jóllehet a tudományos parkok az egyetem speciális imázsát kihasználva gyakran vonzanak külső befektetőket is.

Az egyetemi inkubátorok létrejöttének alapja egyrészt az egyetemek növekvő szerepvállalása a helyi gazdaságfejlesztésben, másrészt az egyetemek saját szervezeti érdekei. Az egyetemek ugyanis legalább három szinten versenyben állnak egymással: a hallgatókért, a kutatókért, illetve a kutatási forrásokért. Így igyekeznek olyan teljesítményt felmutatni és olyan imázst kialakítani maguk körül, amely segíthet a fenti területeken versenyben maradni. Másrészt, ha az egyetem hajlandó tőkebefektetésre is, akkor – a kutatási irányultságtól függően – jelentős bevételekre tehet szert, amelynek jogi alapját a Bayh-Dole típusú szabályozás hazánkban is megteremtette. Az állami ösztönzés ténye egyáltalán nem meglepő, hiszen maga a tudományos kutatás is nagyrészt állami finanszírozású, így ennek gazdasági hasznosulása (a befektetés megtérülése) alapvető érdek (*Buzás* 2003).

Az egyetemek az inkubációs folyamatban komplex módon jelennek meg: az inkubátor alapítását szorgalmazó szervezetként (*szponzorként*), amely a helyi gazdaság fellendülését és szervezeti érdekeinek megvalósulását várja, *szolgáltatás nyújtóként*, működési teret és speciális technológiai szolgáltatásokat biztosítva, végül a *vállalkozók anyaintézményeként*, hiszen azok jelentős része akadémiai berkekből kerül ki. Ennek megfelelően az egyetemi inkubáció vizsgálata során jól elkülöníthető az egyetem szolgáltatásnyújtó szerepe, illetve a spin-off cégek alakulásának és fejlődésének folyamata.

Sok esetben a piacon értékesíthető termék kifejlesztéséhez szükséges *szolgáltatások* nem vagy nem megfelelő minőségben állnak rendelkezésre a lokális gazdasági környezetben. Az egyetemek olyan inspiráló közeget, felszereléseket, laboratóriumokat, képzéseket, speciális szolgáltatásokat képesek nyújtani a vállalkozóknak, amelyekhez a magánszektor vállalkozásai saját szervezeti kereteiken belül nem

tudnának hozzáférni (Mian 1996). Ezen szolgáltatások jelentős részét a piaci szereplők még hosszabb távon sem képesek vagy hajlandók biztosítani. Különösen igaz ez a kevésbé fejlett térségekben.

### 1. TÁBLÁZAT

*A legjellemzőbb technológiai és egyetemhez kötődő inkubátor-szolgáltatások  
(The Most Common University-related and Other Technology Services  
of Incubators)*

<i>Technológiai szolgáltatások</i>	<i>Egyetemhez kötődő szolgáltatások</i>
Elemző, tesztelő, minősítő laboratóriumok	Egyetemi alkalmazott igénybevétele tanácsadóként
Környezeti és minőségi rendszerekkel kapcsolatos tanácsadás	Egyetemi hallgatók alkalmazása a támogatott vállalkozásoknál
Szabadalmi és licenc tanácsadás	Egyetemi image
Támogatásokhoz való hozzájárulás segítése	Könyvtár igénybevétele
Kutatóintézeteknek történő bedolgozás segítése	Laboratóriumok igénybevétele
Technológia figyelés, benchmarking, audit	Nagy teljesítményű számítástechnikai eszközök
Technológiai vásárok	Egyetemhez kapcsolódó K+F tevékenység
Teljesítmény értékelés	Technológia-transzfer programok
Bemutató központok és teszttüzemek	A támogatott vállalkozások alkalmazottainak képzése

*Forrás:* Bellini (2002, 31) és Mian (1996, 327).

Az egyetemhez kötődő technológiai inkubátorok szinte mindegyike speciális – többnyire egy adott iparág sajátosságaira koncentráció – szolgáltatásokat nyújt, de a legjellemzőbb technológiai szolgáltatás-fajták megadhatóak (1. táblázat). A szolgáltatások természetesen nem csak az akadémiai spin-off cégeknek, hanem a helyi gazdaság többi innovatív vállalkozásának is felkínálják. Ez teljesen természetes magatartás, hiszen így könnyebben biztosítható az a kritikus tömeg, amely lehetővé teszi az inkubátor fenntartható működtetését.

Az endogén erőforrások kiaknázása szempontjából különös jelentősége van az egyetemeknek és kutatóintézeteknek köszönhető tudáskoncentráció gazdasági hasznosításának. A kevésbé fejlett térségek mindennapos problémája, hogy az eredmények gyakran nem helyben hasznosulnak, vagy egyáltalán nem jutnak el a magán-szektor vállalataihoz (Buzás 2003; Inzelt 2004). A térségen kívüli hasznosulás elsősorban akkor lehetséges, ha a kutatás már kézzelfogható eredményt tud felmutatni, azaz kodifikált tudás (technológia) átadásáról van szó. Ám az egyetemi szférában képződő eredmények továbbdolgozása igen gyakran hallgatólagos tudáselemek átadását is megköveteli, amely interakciók speciális jellemzőkkel bírnak és megkövetelik a

térbeli közelséget (Lengyel B. 2004). Ilyenkor gyakran döntő kérdés a feltaláló további közreműködése.

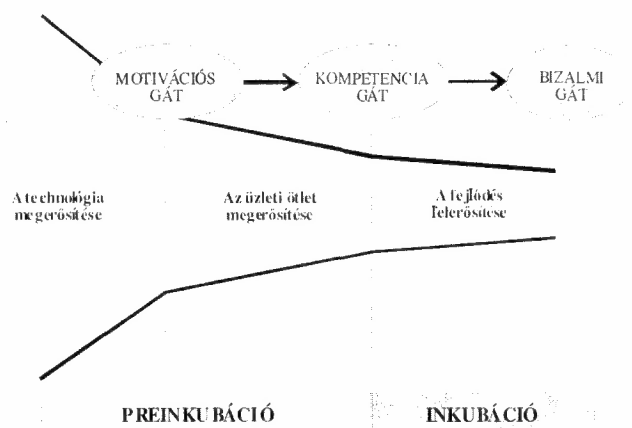
A kutató bevonására a további fejlesztésekbe három mód kínálkozik: *egyrészt* tanácsadóként alkalmazhatják annál a vállalatnál, amely továbbviszi a fejlesztéseket, *másrészt* a magánszféra szponzorálhatja a további fejlesztéseket, így azokat vállalati pénzekből, de az egyetem infrastruktúráját kihasználva folytathatja a feltaláló, *harmadrészt* a feltaláló új vállalkozást hozhat létre az ötlet magvalósítására.

Ugyanakkor a spin-off folyamat középpontjában nem feltétlenül az egyetem vagy kutatóintézet alkalmazottja áll, a „főszereplő” lehet maga a szellemi termék, egy végzett vagy jelenlegi hallgató, PhD hallgató is. Az egyetem szempontjából azonban a spin-off képződés mindig a tudás gazdasági hasznosulását jelenti, és amennyiben az testet ölt valamilyen szabadalomban vagy más oltalom alá tartozó szellemi termékben, úgy a licencbe adással szembeni alternatív megoldást jelöli.

A „kipörgés” (spin-off) folyamatát időben elkülöníthető szakaszokra lehet bontani, amely szakaszok más és más kihívásokat állítanak az alapító elé (Clarysse et al 2005):

- Az első kihívás a technológia megerősítése, amikor elválik, hogy az ötlet kecsesget-e üzleti hasznosíthatósággal. Ekkor még magának a *technológiának a finomításán* van a hangsúly.
- A folyamat második lépcsőjében az *üzleti ötlet kimunkálásáé* a főszerep. Attól, hogy a technológia működőképes, még nem biztos, hogy a piac elfogadja.
- A harmadik lépcső a létrejött vállalkozás *növekedési pályára állítása* (1. ábra).

1. ÁBRA  
A „kipörgés” (spin-off) folyamata  
(The Spin-off Process)



Forrás: Clarysse et al (2005) és Buzás (2004) alapján saját szerkesztés.

Az egyes szakaszok közötti átmenet általában nem zökkenőmentes, így az ötleteknek csupán kis részéből lesz gyorsan növekvő technológia-orientált kisvállalkozás. Elsőként a kutató motivációs korlátba ütközhet: az egyébként hasznosítható ötlet ellenére sem akar részt venni az üzleti életben (Buzás 2004). Ez egyáltalán nem meglepő, hiszen a kutatók számára a vállalkozásalapításnak hatalmas *alternatív költségei* vannak. Egyrészt a biztos állás elvesztése, másrészt az „elvesztegetett idő”, hiszen a fejlesztés eredményei nem viszik előre akadémiai karrierjében, abból általában nem származnak publikálható eredmények. Ezt követően az alapító gyakran szembesül azzal, hogy nincsenek megfelelő kompetenciái a vállalkozás menedzseléséhez. Végül pedig a megalakult cég szembesül a legtöbb induló vállalkozást érintő problémával, hogy nincs renoméja, nincsenek referenciái, nem jönnek a megrendelések (*bizalmi gát*).

Az inkubáció feladata a fent említett problémák orvoslása. Látni kell azt, hogy az egyetemi inkubáció klasszikus feladata, a spin-off cég növekedésének gyorsítása (elbukásának megakadályozása) a folyamat sokadik lépése. Különösen igaz ez Kelet és Közép-Európa országaira, ahol a spin-off képződés egyelőre inkább kivétel, mint megszokott folyamat. Így az egyetemi inkubációt meg kell előznie a pre-inkubációnak, amelynek kulcs kihívása: a tudás gyakorlati hasznosításának ösztönzése és az üzleti ötlet kimunkálásának segítése, gyorsítása.

A folyamat ösztönzésre különböző stratégiákat alkalmaznak az európai kutatóintézetek és egyetemek (Clarysse et al 2005). Az egyik lehetőség a *vállalkozói aktivitás általános ösztönzése*, ahol a legfontosabb cél, hogy minél több vállalkozás alakuljon. Ezek a cégek általában kereset-kiegészítést jelentenek, vagy önfoglalkoztatást, ritka köztük az erőteljes növekedésre képes cég (*low selective model*). A második alapvető stratégia esetén a cél a *nagy növekedési potenciállal bíró spin-off cégek létrejötte*, amely adott esetben az egyetem számára jobb megoldásnak tűnik, mint a szellemi termék licencbe adása (*supportive model*). A megtérülést a helyi gazdaság fejlődése és az egyetem felé irányuló későbbi kutatási megfinanszírozások jelentik. A harmadik eset az egyetem vagy kutatóintézet jelentős pénzügyi befektetését jelenti a spin-off vállalkozásba. Ekkor általában a cég értéknövekedésén, tehát *tőke-nyereség realizálásán* van a hangsúly (*incubator model*).

A jelenlegi szabályozási környezet mellett Magyarországon elvileg bármelyik modell megvalósítható lenne. Ugyanakkor a gyakorlatban csak az első két megoldás tűnik valós alternatívának. Míg az első eset a pre-inkubáció és az inkubáció közötti lazább kapcsolatot is megenged, addig a második esetén a két szakasz szoros egymásra épülése és összefonódása szükséges.

### *Az egyetemi inkubáció iránti kisvállalkozói igények Szeged példáján*

Az egyetem-ipar kapcsolatokra potenciálisan alkalmas helyi vállalkozói réteg körében 2004 és 2005 során felmérést végeztünk a Szegedi Tudományegyetemen<sup>3</sup>. Az egyetem és a kistérség sajátosságai számos ponton megegyeznek a többi vidéki egyetemi várossal, amely biztosítja az eredmények bizonyos szintű általánosíthatóságát, de természetesen csak a tipikusan helyi jellegzetességek szem előtt tartásával.

Szeged az Európai Unió egyik legalacsonyabb GDP/fő-vel rendelkező régiójának központja, de ezen belül Csongrád megye pontosan Szegednek köszönhetően a K+F input-mutatói tekintetében messze felülmúlja az országos átlagot. A városban márkás klaszterek jelenléte nem mutatható ki. Foglalkoztatottsági-, vállalati- és export-LQ adatok alapján bizonyos hagyományos tevékenységek (élelmiszerfeldolgozás, textilipar, kereskedelem), egyes tudás-alapú szolgáltatások (egészségügyi-ellátás, oktatás, jogi szolgáltatás) és a K+F tevékenység országos átlag fölötti koncentrációja figyelhető meg (Patik–Deák 2005). A Szegedi Tudományegyetem 11 karára mintegy 30 000 hallgató és 600 PhD hallgató jár, ám műszaki szakok nincsenek jelen a képzési palettán. Az egyetem igen komoly tudományos kapacitással rendelkezik főleg természet-, orvos- és gyógyszerésztudományi területen. Ehhez járul az MTA Szegedi Biológiai Központja, a Bay Zoltán Alkalmazott Biotechnológiai Intézet és a Gabonakutató, mint legfőbb kutatóintézetek.

Az empirikus vizsgálat során közel 1000 Csongrád megyei (elsősorban a Szegedi kistérségben elhelyezkedő) vállalatnak küldünk kérdőívet, amelyből 170 értékelhető érkezett vissza. A kutatás céljának megfelelően a mintában a térség gazdasági szerkezetéhez képest felülreprezentáltak a 10–50 főt foglalkoztató, a feldolgozóipari tevékenységet végző, illetve az innovatív vállalatok.

A vállalkozásokat két csoportra, az innovatív és a nem innovatív klaszterére különítettük el. Innovatívnak tekintettünk egy vállalkozást, amennyiben az alábbiak közül legalább az egyik teljesül:

- van saját K+F részlege,
- az elmúlt évben adtak K+F megbízást valamely külső cég részére,
- valamely külföldi partnerrel tartósan együttműködnek termék- vagy technológia-fejlesztésben.

A 170-es mintából elsőként kivettük a 14 nagyvállalatot, majd azokat a vállalkozásokat, amelyeknél a fenti kategóriák valamelyike kapcsán hiányzott a válasz. Így egy 146 elemű kis- és középvállalkozásból álló mintával dolgoztunk tovább. A minta vállalkozásainak 32,9%-át (48 db) tekintjük a fentiek értelmében innovatívnak és 67%-ot (98 db) nem innovatívnak.

Jelen empirikus vizsgálat alapvető célja, hogy képet nyerjünk az innovatív és nem innovatív vállalkozások közötti különbségről a tekintetben, hogy fejlesztésük kapcsán milyen intenzitással léphetnek fel nem kívánatos kiszorító, torzító hatások. Másrészt megkíséreltük felrajzolni az inkubációs szolgáltatásokat fontosnak ítéltő vállalkozások alapvető jellemzőit, harmadrészt pedig azt vizsgáltuk, hogy az inkubációs szolgáltatás milyen más szolgáltatások iránti igényekkel jár jellemzően együtt. Ennek során három hipotézist fogalmaztunk meg:

- *Hipotézis 1:* Az innovatív KKV-k jelentős régió kívüli piacokkal rendelkeznek, így egy adott iparágbeli vállalkozás gyors (térségi átlagot jóval meghaladó) növekedése nem feltétlenül jelenti más helyi vállalkozások bevételeinek csökkenését (a beavatkozás nem feltétlenül okoz erőteljes iparágon belüli átrendeződést).

- *Hipotézis 2:* Az inkubációs szolgáltatásokat fontosnak ítéelő vállalkozások karakterisztikája megadható, az ilyen KKV-k bizonyos közös jellemzőkkel bírnak.
- *Hipotézis 3:* Az inkubációs szolgáltatások iránt igény együtt jár más egyetemi szolgáltatások (laboratórium ,K+F stb.) iránti igényekkel.

Az 1. hipotézis tesztelése során megvizsgáltuk, hogy a minta vállalkozásai milyen mértékben tekinthetők tradednek, azaz a vállalkozások milyen arányban képesek termékeiket és szolgáltatásaikat régió kívüli piacokon is értékesíteni (2. táblázat). Jól látható, hogy a nem innovatív vállalkozások legnagyobb része a helyi piacra termel, és ezt követi szorosan az ország Dél-Alföldi régió kívüli része. Ezzel szemben az innovatív vállalkozások majdnem 30%-ának az országhatáron túl vannak a legfontosabb piacai, és csupán 13%-uk elsődleges piaca van helyben.

## 2. TÁBLÁZAT

*A legfőbb vevők és szállítók elhelyezkedése  
(The Distribution of Main Cutomers and Suppliers)*

	<i>Legfőbb vevők (érvényes adatok %-ában)</i>		<i>Legfőbb szállítók (érvényes adatok %-ában)</i>	
	<i>Nem innovatív (n=96)</i>	<i>Innovatív (n=47)</i>	<i>Nem innovatív (n=83)</i>	<i>Innovatív (n=40)</i>
Helyben (megyében)	39,6	12,8	41,0	15,0
Megyén kívül a Dél- Alföldi régióban	14,6	6,4	6,0	7,5
Dél-Alföldön kívül Magyarországon	35,4	53,2	43,4	45,0
Külföldön	10,4	27,7	27,7	32,5
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

\* Az adatok nem a vevők és szállítók számára, hanem az értékesítés és vásárlások összegére vonatkoznak.

*Forrás:* Saját szerkesztés.

A gazdaságfejlesztés szemszögéből igen lényeges kérdés, hogy a térségen kívüli értékesítéshez milyen mértékben társulnak térségen kívüli beszerzések, ugyanis az erőteljes összefüggés az export-multiplikátor hatás alacsony szintjére utalna. Ebben a tekintetben jelentős különbségek mutatkoznak a két csoport között. A nem innovatív vállalatok körében szignifikáns szimmetrikus kapcsolatokat találtunk a vállalatok értékesítésének és beszerzésének legfőbb térsége között<sup>4</sup>. Ha feltesszük, hogy a külföldi értékesítés felé haladva a termék egyre versenyképesebb, akkor ismérveink felfoghatóak ordinális skálán mértnek. Ez esetben a Spearman-féle rangkorrelációs együttható<sup>5</sup> értéke:  $r=0,430$  (Sig 0,000), amely azt jelzi, hogy a nem innovatív vállalatok csoportja esetén a térségen kívüli értékesítéshez nagy valószínűséggel társul régió kívüli beszerzés. Az innovatív KKV-k esetén nem találtunk szignifikáns kapcsolatot a beszerzés és értékesítés legfőbb térsége között.



*Első hipotézisünket tehát elfogadjuk, az innovatív KKV-k csoportjának megalkotásakor egy traded (régión kívülre is értékesíteni képes) vállalati kört sikerült lehatárolni, ráadásul a térségen kívüli értékesítés esetükben nem feltétlenül párosul erőteljes importfüggőséggel. Mindez azt jelzi, hogy egy esetleges fejlesztési beavatkozás hatása jóval erőteljesebb lehet, és nem feltétlenül okoz erőteljes torzító hatásokat a lokális térség piacán.*

*A 2. hipotézis tesztelése során az egyetemhez kötődő inkubációt (inkubátor vagy tudományos park) fontosnak ítéelő vállalkozásokat vizsgáltuk<sup>6</sup>. A szolgáltatást a válaszadók 43,6%-a ítélte fontosnak, és várakozásainkkal ellentétben nem volt lényegi különbség a két klaszter között. A nem innovatív KKV-k esetén 55,4%, míg az innovatív KKV-k körében 41,7% tartotta fontosnak. Ennek magyarázatát két tényezőben látjuk:*

- A nem innovatív KKV-k egy jelentős csoportja szinte minden vállalkozásfejlesztési szolgáltatás iránt erőteljes érdeklődést mutat, ám e mögött, úgy tűnik, nem mindig az áll, hogy ténylegesen is szükségük van arra a szolgáltatásra (Imreh 2005).
- Feltételezhető, hogy a vállalkozók az inkubátorházakról, illetve az ipari parkokról meglevő ismereteiket kivétítve az egyetemi inkubációtól is inkább költséghelyőnyöket, mint magas értékhozzáadást közvetítő szolgáltatásokat várnak.

További statisztikai vizsgálatot csak a teljes mintán tudtunk végezni, ugyanis csak itt állt rendelkezésre megfelelő elemszám, ráadásul e tekintetben nincs olyan lényeges különbség a két csoport között, amely igazolta volna a klaszterenkénti vizsgálatot.

Az empirikus adatok alapján nem tudtuk felrajzolni az inkubációt fontosnak ítéelő vállalkozások karakterisztikáját. Sem a tevékenység alapvető jellemzői (tevékenység főcsoport, vevők és szállítók elhelyezkedése, beszállítói tevékenység), sem a vállalkozás kora, sem stratégiai céljai nem csökkentik bizonytalanságunkat annak megbecslésekor, hogy a vállalkozás fontosnak ítéli-e az egyetemhez kötődő inkubációs szolgáltatást<sup>7</sup>. *A második hipotézist tehát elvetjük, az inkubációt fontosnak ítéelő vállalkozások karakterisztikája jelen felmérés alapján nem adható meg. Ennek oka a fentebb említett két tényező mellett még abban állhat, hogy a vizsgált vállalati kör igényei és inkubációval szembeni elvárásai heterogének.*

*A harmadik hipotézis tesztelésekor azt vizsgáltuk, hogy az inkubáció pozitív megítélése együtt jár-e valamely más szolgáltatás iránti igénnyel (3. táblázat). Amennyiben a nominális skálán mért ismérvek közötti kapcsolatot mérő  $\lambda$ -mutató pozitív szignifikáns értéket ad, úgy az adott szolgáltatás igénybevétele iránti hajlandóság esetén valószínűbb, hogy a vállalkozás az inkubáció iránt is érdeklődik. Három esetben találtunk kapcsolatot, amelyből kettő viszonylag szoros volt. Amennyiben egy vállalkozás fontosnak tartja versenylőnyei megerősödéséhez egy regionális kockázati tőketársaság felállítását, illetve az egyetemről K+F szolgáltatást kíván igénybe venni, úgy valószínűbb, hogy fontosnak ítéli meg egy egyetemi inkubátor létesítését is. Az összefüggés koránt sem ilyen erőteljes, de kimutatható a laboratórium szolgáltatásokkal kapcsolatban is.*

### 3. TÁBLÁZAT

*Az inkubáció és egyéb szolgáltatások iránti igények közötti összefüggés  
(Correspondence between the Need for Incubation and other Services)*

	<i>Kapcsolat</i>	<i>Lambda</i>
<i>Egyetemhez köthető szolgáltatások</i>	<i>K+F szolgáltatások</i>	0,368 (Sig. 0,000) (dep. Incub)*
	<i>Laboratóriumi szolgáltatások</i>	gyenge 0,190 (Sig. 0.03) (dep. Incub)*
	<i>KKV specifikus képzések</i>	nincs nem szignifikáns
	<i>Technológiai információk gyűjtése és értékelése</i>	nincs nem szignifikáns
<i>Általános vállalkozás-fejlesztési szolgáltatások</i>	<i>Regionális kockázati tőketársaság megszervezése</i>	0,404 (Sig. 0,001) (dep. Incub)*
	<i>Hálózatok és klaszterek helyi szervezése</i>	nincs nem szignifikáns
	<i>Piaci információk gyűjtése és értékelése</i>	nincs nem szignifikáns
	<i>Pályázati információk gyűjtése és értékelése</i>	nincs nem szignifikáns
	<i>Műszaki tanácsadás</i>	nincs nem szignifikáns
	<i>Befektetési és hitel tanácsadás</i>	nincs nem szignifikáns
	<i>Informatikai tanácsadás</i>	nincs nem szignifikáns
	<i>Üzleti tervezés</i>	nincs nem szignifikáns

\* A kapcsolat nem szimmetrikus. A függő változó: az inkubáció.

*Forrás:* Saját szerkesztés.

*Harmadik hipotézisünket tehát elfogadjuk, kapcsolatot találtunk az egyetemi inkubáció, illetve más egyetemhez kötődő szolgáltatások iránti igények között (elsősorban a K+F szolgáltatások esetén). A regionális kockázati tőketársaság és az inkubáció iránti összefüggés is ezt támasztja alá, hiszen a kockázati tőke a gyorsan növekvő, innovatív vállalkozások tipikus finanszírozási formája.*

Az empirikus vizsgálat legfontosabb következtetése, hogy az innovatív KKV-k fejlesztése várhatóan kisebb torzító hatásokkal jár, mint a nem innovatívaké, továbbá kiviláglik, hogy az inkubáció iránti érdeklődés meglehetősen heterogén. Valószínűsíthető, hogy egy egyetemhez kötődő inkubátor vagy tudományos park indításakor a jelentkezők egy része pusztán költségelonyókat fog keresni és nem esik bele a tényleges célcsoportba. Ugyanakkor jelen van a KKV-k egy olyan köre, amely komplex egyetemhez kötődő szolgáltatáscsomagot igényel. Mindez a beléptetési szűrő fontosságára, a beléptetési kritériumok pontos és következetes betartására hívja fel a figyelmet.

### Egyetemi üzleti inkubáció lehetőségei elmaradott térségekben

Egy adott térség vállalkozásai többnyire csak hosszabb idő alatt változtatják meg jelentősen viselkedésüket, így az empirikus vizsgálat eredményei bizonyos útmutatással szolgálhatnak a ma még csak potenciális vállalkozások majdani viselkedéséről is. E mellett a korábban említett hasonlóságok miatt a szegedi eredmények részint igazak lehetnek más vidéki egyetemi városokban is. Ezen elmaradott térségek mindegyikére igaz, hogy a gazdasági és intézményi struktúra számos sajátossága nem teszi lehetővé a sikeres külföldi tapasztalatok egy az egyben történő átvételét. Jelen fejezet célja, hogy a kevésbé fejlett régiók számára megfogalmazza azokat a legfontosabb szempontokat, amelyek figyelembe vétele véleményünk szerint elengedhetetlen a sikeres egyetemi inkubátor programok indításához. Megállapításaink a „kiket” és a „hogyan” kérdések köré szervezzük, ugyanis meglátásunk szerint az inkubáció sikeressége az ezen kérdésekre adott megfelelő válaszok eredménye.

Az egyetemi inkubátorok célcsoportját a spin-off cégek, a potenciális tudásalapú vállalkozók (különösen a kutatók, végzett hallgatók, PhD hallgatók), és a térségben működő innovatív KKV-k alkotják. Míg Nyugat- és Észak-Európa egyes országaiban és az Amerikai Egyesült Államokban a spin-off cégek létrejötte viszonylag spontán és tömeges folyamat, addig Magyarországon és más kevésbé fejlett térségekben ez egyelőre szórványos jelenség (Buzás 2003). A spin-off cégek létrejöttének támogatását célul tűző kormányzati programok vizsgálata során azt láthatjuk, hogy Budapest és vonzáskörzetének kiemelkedő túlsúlya mellett csupán néhány olyan vidéki egyetemi város van, ahol jelentősebb számban volt támogatást elnyerő projekt (4. táblázat). Szeged igen jó teljesítménye mellett Debrecen és Pécs azok a helyek, ahol egy induló egyetem inkubátor program komolyan számolhat a spin-off vállalkozásokkal.

#### 4. TÁBLÁZAT

*A Tech-start pályázatok nyertes projektjei 2004–2005-ben  
(Supported Projects of the Tech-Start Tender in 2004–2005)*

<i>Megye</i>	<i>Nyertes projektek száma (db)</i>	<i>Város</i>	<i>Nyertes projektek száma (db)</i>
Budapest	72	Budapest	72
Pest	13	Szeged	20
Csongrád	22	Debrecen	9
Hajdú-Bihar	10	Pécs	7
Baranya	7	Miskolc	5
Borsod-Abaúj-Zemplén	8	Veszprém	3
Bács-Kiskun	3	Egyéb	38
Győr-Moson-Sopron	3		
Somogy	3		
Veszprém	3		
Egyéb	10		
<i>Összesen</i>	<i>154</i>	<i>Összesen</i>	<i>154</i>

Forrás: NKTH.

Az innovatív cégek KKV szektoron belüli részaránya igen nehezen becsülhető, és az alkalmazott definíciótól függően igen jelentősen változhat. Az azonban biztosnak látszik, hogy az elmaradott térségekben működő KKV-k innovációi inkább a más-hol már alkalmazott technológiák, eljárások átvételén és módosításán alapszik, amelyet Baranya megyei empirikus vizsgálatok is alátámasztanak (*Inzelt–Szerb* 2003, 1015). A hazai egyetemvárosok mint tudásalkalmazó régiók esetén középtávon ebben nem várható változás: az egyetemi tudásbázis köré szerveződő viszonylag kevés élenjáró mellett az innováció fő iránya a minél gyorsabb technológia-átvétel (*Lengyel* 2003, 404).

Mindebből az következik, hogy az egyetemi üzleti inkubációt egy átgondolt és jól felépített *pre-inkubációs stratégiának kell megelőznie*. Egy egyetemi inkubátor létrehozása jelentős befektetést jelent, amelynek működtetésében a fix költségek részaránya meglehetősen magas. A potenciális új belépők folyamatos jelenléte nélkül a program könnyen abba az irányba fordulhat, hogy a bennlevők megtartásával és a szolgáltatási színvonal folyamatos csökkentésével egy ingatlanügylet szintjére süllyed.

A szegedi minta vizsgálatából kiderült, hogy az innovatív vállalkozások támogatása várhatóan csökkenti azokat a kiszorító hatásokat, amelyek az inkubációval szembeni egyik leggyakoribb ellenérvként szoktak megjelenni, ugyanis bizonyos kevésbé életképes cégek támogatása más (nem támogatott) cégek bukását idézheti elő (*CEC* 2002; *Peña* 2004). Ez elsősorban azokban a szektorokban jelent problémát, amelyek erősen függnek a helyi kereslettől (*Lengyel–Rechnitzer* 2004). Ugyanakkor megjegyezzük, hogy a tudásalapú gazdaságban igen nagy szerephez jutnak a helyi szolgáltató szektorban működő innovatív vállalkozások, amelyek annak ellenére, hogy helyi keresletet elégitenek ki és más helyi vállalkozásokat szoríthatnak ki, átlagon felüli növekedésre képesek és katalizálhatják a helyi fejlődést (*Piech–Radosevic* 2006).

További igen lényeges szempont a *beléptetési szűrők helyes megválasztása*. A szegedi vállalkozások vizsgálatából kiderült, hogy az inkubáció iránt érdeklődő vállalkozók jelentős része valószínűsíthetően költségelonyókat és nem magas érték-hozzáadó képességgel bíró szolgáltatásokat keres. Ezt némiképp felerősítheti a kormányzati ösztönzési rendszer is: az egyetem vagy kutatóintézet területén működő vállalkozások számára biztosított, általában 50m Ft-ig terjedő adókedvezmény<sup>8</sup>. Bár a támogatás jól láthatóan innovatív vállalkozásokat céloz, mégis elterelheti a figyelmet az inkubációs funkciókról, és a parkszerűbben működő, nagyobb vállalkozásokra fókuszáló intézmények (tudományos parkok) létrejöttét ösztönözheti.

A beléptetési (szelekciós) politika mellett az igen gyakran elhanyagolt és az értékelések kapcsán sokszor mellőzött *kiléptetési politika* is igen lényeges eleme az inkubációs folyamatnak. A kiléptetési politika hiánya általában pont ott jelenik meg gondként, ahol nincsen jelentős nyomás a potenciális új belépők felől. Ekkor a bérleti díjak fenntartása érdekében a cégek akár 5-10 évig is az inkubátorban maradnak, amely ellentétes az inkubáció eredeti logikájával, az átmeneti támogatással. *Adegbite* (2001) ugyanakkor felhívja a figyelmet arra, hogy kevésbé fejlett térségekben az inkubátor elhagyását sokszor a megfelelő telephely hiánya akadályozza.

Ennek orvoslása általában kettős: egyrészt a tudományos park jelentheti az inkubációs időszakot követő megfelelő telephelyet, másrészt az inkubátor „feltöltése” után a befolyó összegekből újabb épületet emelnek.

Mint minden vállalkozásfejlesztési program esetén, úgy az inkubációval kapcsolatban is igen eltérő gyakorlati megvalósulásokhoz vezethet a *beavatkozás módja* (hogyan). Ez ad alapot arra, hogy a kisvállalkozás-fejlesztés két eltérő paradigmáját (a piacfejlesztőt és a piachelyettesítőt) alkalmazzuk az üzleti inkubációra is (Bajmócy 2004). Ám a modell tisztaságát itt megzavarja, hogy bizonyos alapvető inkubációs szolgáltatásokat a magánszektor szereplői hosszabb távon sem tudnak biztosítani (tipikusan ilyenek az egyetemekhez kötődő szolgáltatások).

A piachelyettesítő megközelítés (*substitute the market approach*) gyakorlatilag elfogadja a fejlesztési probléma tartós fennállását és azokért cserébe próbál valamilyen kompenzációt nyújtani. A kifejlesztett szolgáltatásokat közpénzekből támogatott szervezetek nyújtják a kisvállalkozásoknak. Itt a probléma nem szűnik meg, kezelése folyamatos donorfinanszírozást igényel. A piacfejlesztő megközelítés (*facilitate the market approach*) a helyben nem vagy nem megfelelő minőségben elérhető szolgáltatások piacának kifejlesztésére és a fenntarthatóságra összpontosít. A megfelelő szolgáltatás kifejlesztése után a magánszektor szolgáltatói idővel tiszta piaci körülmények között képesek működni így a donorfinanszírozás csökkenthető és végül megszüntethető (Kállay–Imreh 2003).

*Piachelyettesítőnek* nevezhető az az inkubátor, ahol a magánszektor különösebb beleszólása nélkül, mintegy felülről-lefelé (top-down módon) határozzák meg a nyújtott szolgáltatások körét. A szolgáltatásnyújtás hosszú távon is donorfüggő, nincs törekvés a magánszektor szerepvállalásának erősítésére. Ez esetben gyakorlatilag bizonyos erőforrások szokásosnál alacsonyabb áron történő biztosításáról van szó (az ár egy részének a donorfinanszírozás terhére történő átvállalásával). Az inkubáció gyakorlatában ennek legszembeötlőbb jele, hogy a donorfinanszírozott program<sup>9</sup> inkább fordul a donor, mint a piac felé. Ez azt jelenti, hogy a valós fejlesztési problémákat vagy fel sem ismerik, vagy nincsen mód a szükséges szolgáltatások kifejlesztésére, hiszen a donorfinanszírozás azt nem teszi lehetővé. Ennek kivédésére az inkubáció folyamatába és a szolgáltatási kör kialakításába valamilyen módon be kell vonni a piaci szereplőket is (Adegbite 2001).

A szolgáltatási kör meghatározása az inkubátorok üzemeltetésének talán legkritikusabb feladata. Ha az inkubátor túl kevés szolgáltatást nyújt, akkor igen hasonlatossá válhat egy irodabérelti ügylet, amellyel az inkubáció lényege veszhet el. Ha az inkubátor túl sok szolgáltatás nyújtását tervezi, akkor nagy valószínűséggel olyan is lesz közöttük, amellyel helyi magánszereplőket szorít ki a piacról. Az így létrejövő piactorzítás szintén ellentétben áll az inkubáció szándékaival.

A *piacfejlesztő modellben* a legnagyobb különbség a magánszektor szerepvállalásának megjelenése. A magántőke közvetlen szerepvállalása ritka (bár nem példa nélküli) a vállalkozás-/gazdaságfejlesztési célú inkubátoroknál, ugyanakkor a részben magántőke finanszírozta ügynökség szerepe meghatározó. Ez a szervezet segít a piaccal való megfelelő kapcsolat kialakításában, a szolgáltatási kör felállításában.

Ez esetben a vállalkozások *stratégiai előnyöket* találnak az inkubátorban, amelyért fizetni hajlandóak. A szolgáltatás ellenértékének meghatározása az egyik legtöbbet vitatott vállalkozásfejlesztési módszertani kérdés. A teljes piaci ár megfizetésével valószínűleg a legrászorultabbak esnének ki a programból, az ingyenesség azonban gyakran alacsony színvonalú programokhoz vezet (Imreh 2005). Így az ár egy részének megfizetése tűnik a legszerencsésebb megoldásnak, amely biztosítja, hogy a szolgáltatást azok vegyék igénybe, akiknek az valós értéket biztosít. Ez segít a fenntarthatóság kialakításában is, amely lehetővé teszi a donorfinanszírozás folyamatos csökkentését.

Az inkubáció magyarországi gyakorlata jelenleg a piachelyettesítő felfogást követi, amely nem egyedi az átmeneti országokban. Lalkaka (1997) kiemeli, hogy igen jelentős probléma ezekben az országokban a fenntarthatóság hiánya, illetve, hogy a program élére a hivatali bürokráciából választanak vezetőt. Pedig számos fejlődő országban, ahol az alapfeltételek még rosszabbak, sikeresen működnek fenntartható, a fejlesztési problémákat hatékonyan kezelni képes technológiai inkubátor programok (Lalkaka 2002). Ugyanakkor a piacfejlesztés nem egyenlő az azonnali fenntarthatósággal. Annak elérése általában néhány évet vesz igénybe, ám a programot már induláskor célszerű úgy tervezni, hogy a szolgáltatások, vagy a tőkenyereség révén szerzett bevételek<sup>10</sup> biztosítsák a folyamatos működését és a szolgáltatási paletta szükséges megújítását.

### Összegzés

A helyi tudáskoncentrációban rejlő lehetőségek jobb kihasználásának igénye hazánkban is aktuális téma, amelynek keretén belül megfogalmazódott az egyetemi inkubátorok létrehozásának lehetősége is. A sikeres külföldi példák ugyanakkor fejlett térségekből származnak, amely megnehezíti azok átvételét.

Jelen tanulmányban elsőként áttekintettük az egyetemi inkubátorok sajátosságait. Egy ilyen szervezet két legfőbb funkciója a spin-off folyamat ösztönzése, illetve az egyetemhez kötődő szolgáltatások biztosítása. Ám amíg a spin-off képződés szórványos jelenség, addig az inkubáció csak egy átgondolt pre-inkubációs stratégiával együtt érheti el célját.

A cikk második részében empirikus vizsgálatot végeztünk a Szegedi kistérség kis- és középvállalkozásainak körében az egyetemi inkubációval szembeni elvárások felderítése céljából. Az eredményekből fény derült arra, hogy az innovatív kisvállalkozások ösztönzése esetén a támogatások nem kívánatos kiszorító hatásai csökkenthetők. Az inkubációval szembeni igények sok esetben együtt járnak a K+F szolgáltatások, a regionális kockázati tőketársaság és a laborok iránti igényekkel. Ugyanakkor nem sikerült felrajzolni az egyetemi inkubáció iránt érdeklődő vállalkozások karakterisztikáját, amely mögött az állhat, hogy a potenciális érdeklődők jelentős része nem valós szolgáltatásokat, hanem csupán költségelőnyt remél. Ez a beléptetési politika fontosságára hívja fel a figyelmet.

A cikk harmadik részében az elmaradott térségekben működő, vagy indítandó egyetemi inkubátor programok sajátosságait vizsgáltuk, és igyekeztünk ráirányítani a figyelmet azokra a tényezőkre, amelyeket a fejlett térségekben működő minták adaptálásakor feltétlenül figyelembe kell venni.

## Jegyzetek

- <sup>1</sup> A nemzetközi szakirodalomban a közfinanszírozású kutatóhelyek és a helyi üzleti szféra kapcsolataira röviden egyetem-ipar (university-industry) vagy akadémiai-ipari (academy-industry) kapcsolatként szokás utalni. Ennek megfelelően jelen cikkben az egyetem-ipar kapcsolatok alatt valamennyi egyetem és közfinanszírozású kutatóhely és a gazdaság – nem csak ipari – szereplői közti kapcsolatokat értjük.
- <sup>2</sup> Növekedés alatt leggyakrabban a bevétel, a profit, illetve a foglalkoztatotti létszám növekedését szokás érteni, amely szempontok különböző eredményre vezethetnek.
- <sup>3</sup> A kutatást (A Szegedi Tudományegyetem lehetőségei a tudásalapú helyi gazdaságfejlesztésben) Prof. Lengyel Imre vezetésével a Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézete végezte.
- <sup>4</sup> A nominális skálán mért ismérvek közötti kapcsolat erősségének gyakran használt mutatója a  $\lambda$ -mutató, amelynek értéke 0 és 1 közé esik. Azt mutatja, hogy az egyik ismérv szerinti hovatarozás mennyiben csökkenti egy másik ismérv szerinti hovatarozás becslésekor elkövetett hiba valószínűségét. A nem innovatív KKV-k esetén:  $\lambda=0,337$  (Sig. 0,000). Az innovatív KKV-k esetén a mutató értéke 0-hoz közeli és nem szignifikáns.
- <sup>5</sup> A Spearman-féle rangkorrelációs együttható az ordinális skálán mért ismérvek közötti kapcsolat erősségét mutatja, értéke -1 és 1 között változik, 0 esetén nincs kapcsolat.
- <sup>6</sup> A vállalkozásoknak az egyetemhez kötődő inkubátor vagy tudományos park típusú szolgáltatás fontosságát kellett értékelni 1–7 skálán. Fontosnak ítélte az adott KKV a szolgáltatást, ha arra 5–7 értéket adott.
- <sup>7</sup> A  $\lambda$ -mutató értéke valamennyi jellemző esetén 0-hoz közeli és nem szignifikáns.
- <sup>8</sup> A felsőoktatási intézmény, valamint a Magyar Tudományos Akadémia által alapított kutatóintézet kezelésében lévő területen működő adózás előtti eredményét a K+F ráfordítások 3-szorosával, maximum 50 millió forinttal csökkentheti (Forrás: [http://www.apeh.hu/megyek/hajdu/09vallado2005\\_ta.htm](http://www.apeh.hu/megyek/hajdu/09vallado2005_ta.htm)).
- <sup>9</sup> Ugyanez igaz a program felett bábáskodó szintén donorfinanszírozott ügynökségre.
- <sup>10</sup> Amennyiben az inkubált cégekben részesedést is szerez az inkubátor. Ennek igen jó példája a dán „Innovation Environments” program, amely bekerült az Európai Unióban ajánlott legjobb gyakorlatok közé is (Forrás: [www.techtrans.dk](http://www.techtrans.dk)).

## Irodalom

- Adegbite, O. (2001) Business Incubators and Small Enterprise Development: The Nigerian Experience. *Small Business Economics*. 3. 157–166. o.
- Armstrong, H.–Taylor, J. (2000) *Regional Economics and Policy*. Third Editon. Blackwell Publisher, Oxford–Malden, MA.
- Bajmócy Z. (2004) Az üzleti inkubáció szerepe a vállalkozásfejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*. 12. 1132–1150. o.
- Barrow, C. (2001) *Incubators. A Realist's Guide to the World's New Business Accelerators*. John Wiley & Sons, New York.
- Bellini, N. (2002) *Business Support Services. Marketing and the Practice of Regional Innovation Policy*. Oak Tree Press, Irealand.
- Buzás N. (2003) Organizational Elements of Knowledge Transfer in Hungary: Towards a Functional System of Innovation. – Lengyel I. (ed.) *Knowledge Transfer, Small and Medium-Sized Enterprises, and Regional Development in Hungary*. JATEPress, Szeged. 32–46. o.
- Buzás N. (2004) A vállalkozói szellem szerepe a spin-off cégek alapításában. – Czagány L.–Garai L. (szerk) *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged. 257–266. o.
- Carayannis, E.G.–von Zedtwitz, M. (2005) Architecting GloCal (global-local) Real-Virtual Incubator Networks (G-RVINS) as Catalysts and Accelerators of Entrepreneurship in Transitioning and Developing Economies: Lessons Learned and Best Practices from Current Development and Business Incubation Practices. *Technovation*. 2. 95–110. o.
- CEC (2002) *Benchmarking of Business Incubators. Final Report*. Center for Strategy & Evaluation Services. European Comission, Luxembourg.

- Celine, D.–Garnsey, E. (2000) Emergence and Growth of High Tech Activity in Cambridge and Grenoble. *Entrepreneurship and Regional Development*. 12. 163–177. o.
- Clarysse, B.–Wright, M.–Lockett, A.–van de Velde, E.–Vohora, A. (2005) Spinning out Nem Ventures: A Typology of Incubation Strategies from European Research Institutions. *Research Policy*. 2. 183–216. o.
- Dóry T.–Rechnitzer J. (2002) *Regionális innovációs stratégiák*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Etzkowitz, H.–Webster, A.–Gebhardt, C.–Terra, B.R.C (2000) The future of the university, the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm. *Research Policy*. 2. 313–330. o.
- Goldstein, H.A.–Renault, C.S. (2004): Contributions of Universities to Regional Economic Development: A Quasi-Experimental Approach. *Regional Studies*. 7. 733–746. o.
- Hackett, S.M.–Dilts, D.M. (2004a) A Real Options-Driven Theory of Business Incubation. *The Journal of Technology Transfer*. 1. 41–54. o.
- Hackett, S.M.–Dilts, D.M. (2004b) A Systematic Review of Business Incubation Research. *The Journal of Technology Transfer*. 1. 55–81. o.
- Imreh Sz. (2005) *Vállalkozásfejlesztés, mint a kis- és középvállalkozások hálózatosodásának ösztönzése*. PhD értekezés. SZTE GTK, Szeged.
- Inzelt A. (2004) The Evolution of University – Industry – Government Relationships During the Transition. *Research Policy*. 6–7. 975–995. o.
- Inzelt A.–Szerb L. (2003) Az innovációs aktivitás vizsgálata ökonometriai módszerekkel. *Közgazdasági Szemle*. 11. 1002–1021. o.
- Kállay L.–Imreh Sz. (2004) *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana*. Aula Kiadó, Budapest.
- Lalkaka, R. (1997) Lessons from International Experience for the Promotion of Business Incubation Systems in Emerging Economies. *UNIDO Small and Medium Enterprises Programme Paper*. 3.
- Lalkaka, R. (2002) Technology Business Incubators to Help Build an Innovation-Based Economy. *Journal of Change Management*. 2. 167–176. o.
- Lengyel B. (2004) A tudásteremtés lokalitása: hallgatólagos tudás és helyi tudástranszfer. *Tér és Társadalom*. 2. 51–71. o.
- Lengyel I. (2003) *Verseny és területi fejlődés. Térségek versenyképessége Magyarországon*. JATEPress, Szeged.
- Lengyel I.–Rechnitzer J. (2004) *Regionális Gazdaságtan*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Mian, S.A. (1996) Assessing Value-added Contributions of University Technology Business Incubators to Tenant Firms. *Research Policy*. 25. 325–335. o.
- Mian, S.A. (1997) Assessing and Managing the University Technology Business Incubator: An Integrative Framework. *Journal of Business Venturing*. 12. 251–285. o.
- Morgan, B. (2002) Higher Education and Regional Economic Development in Wales: An Opportunity for Demonstrating the Efficacy of Devolution in Economic Development. *Regional Studies*. 1. 65–73. o.
- Patik R.–Deák Sz. (2005) Regionális klaszterek feltérképezése a gyakorlatban. *Tér és Társadalom*. Megjelenés alatt.
- Peña, I. (2004): Business Incubation Centers and New Firm Growth in the Basque Country, *Small Business Economics*. 3–4. 223–236. o.
- Piech, K.–Radosevic, S. (2006) *Knowledge-Based Economy in Central and Eastern European Countries*. Palgrave, London.
- Rechnitzer J. (1998) *Területi Stratégiák*, Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Rice, M.P. (2002) Co-production of Business Assistance in Business Incubators. An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*. 17. 163–187. o.
- Tornatzky, L.–Sherman, H.–Adkins, D. (2003) *Incubating Technology Business. A National Benchmarking Study*. National Business Incubation Association, Ohio, Athens.
- Varga A. (2004) Az egyetemi kutatások regionális gazdasági hatásai a nemzetközi szakirodalom tükrében. *Közgazdasági Szemle*. 3. 259–275. o.



## **UNIVERSITY BUSINESS INCUBATION: OPPORTUNITIES IN LESS FAVOURED REGIONS**

ZOLTÁN BAJMÓCY

Present paper examines university business incubation (UBI) as an economic development tool that can enhance the relationship between universities and the local business sphere. The problem of setting up UBIs have gained attention in Hungary recently but the foreign best practices almost always derive from highly developed regions which makes them difficult to adapt.

This study first reviews the peculiarities of university-related incubation with special emphasis on the university-related services and the spin-off process. The second part shows the results of an empirical analysis carried out in the Szeged sub-region (Hungary) that examines the attitudes of local small enterprises towards university-related incubation. The third part points out the factors which are necessary to consider in our opinion when planning a UBI project in a less favoured region.