

**A VIDÉKI SPIN-OFF CÉGEK LÉTJOGOSULTSÁGA – DEBRECENI ÉS BUDAPESTI SZÉKHELYŰ SPIN-OFF VÁLLALATOK ÖSSZEHOSONLÍTÓ ELEMZÉSE****THE LEGITIMITY OF SPIN-OFFS IN COUNTRYSIDE – COMPARATIVE ANALYSIS OF SPIN-OFFS LOCATED IN DEBRECEN AND BUDAPEST**

*Papp Zsófia, Tóth Edina*

Debreceni Egyetem, Gazdálkodástudományi és Vidékfejlesztési Kar  
Pénzügy és Számvitel BSc szak III. évfolyam

**ÖSSZEFOGLALÁS**

A cikk megírása során a budapesti és debreceni régió spin-off vállalatának összehasonlítására fektettük a hangsúlyt. Mindezt azért, mert mint minden kisebb országban, Magyarországon is az jellemző, hogy a vállalkozások támogatása egy adott centrum köré összpontosul, és ezt szeretnénk volna az elért kutatási eredményeinken keresztül is minél jobban illusztrálni.

Megállapítottuk, hogy hazánkban még kiforratlan a spin-off vállalkozások háttérrendszere, és a régiók közötti eltérések sem elhanyagolhatóak. Mint minden kisebb országban itt is érvényesül a centralizáltság, vagyis fővárosunk köré összpontosul a tevékenység túlnyomó része. A vidéki spin-off-oknak, tehát megoldást jelenthet, ha székhelyüket Budapestre helyezik át. A törvényi szabályozásokból adódó jogi összeférhetlenségek szintén megnehezítik a vállalkozások megalakítását, illetve működését. Ennek kezelésére az államnak változtatásokat kellene tennie ezen a téren. Ezen felül az állami szerepvállalást is növelni kellene, különböző programokkal, pályázatokkal. Azt javasoljuk továbbá a vállalkozó szellemű kutatóknak, hogy semmiképpen se kezdjenek egyedül vállalkozásba, hiszen a csapatban való együttműködés mindig sokkal hatékonyabbnak bizonyul. Ebben az esetben lehet ugyanis a legjobban kihasználni az egyéneken rejülő különböző kompetenciákat.

*Kulcsszavak: egyetemi spin-offok (USOs), start-up, innováció, technológia-transzfer, vállalkozói tevékenység*

**ABSTRACT**

During the last decades the innovation, technology-transfer, research and development became increasingly dominant in the economic life. In this article we would like to present the position of spin-offs in Hungary, especially comparison of spin-offs located in Debrecen and Budapest. Our methods based on literature overview and on a questionnaire survey made in 2012. The subjects of our study were comparison of business operating results of companies, exploring the conditions of establish, enumeration of their innovation activities, analysis of their business connections, presentation of obstacles and description of their main markets. We presented the exploitation of supports, the business awareness, the human resources, the contact with the parent company.

Overall, we have found that the business environment and the background support system are still immature for spin-off companies in Hungary. Through the comparative analysis we determined that there are huge differences between spin-offs located in Budapest and Debrecen. The main part of the spin-off activities concentrated at Budapest.

*Keywords: university spin-offs (USOs), start-up, innovation, technology-transfer, entrepreneurship*

## BEVEZETÉS

Az elmúlt néhány évtized folyamán egyre inkább meghatározóvá vált az innováció, a technológia-transzfer és a kutatásfejlesztés a gazdasági életben. A kutatási eredmények hasznosítására szolgál a spin-off cégek alapítása. Ez egy olyan vállalkozási forma, amely tudás-intenzív és technológia-transzferen alapul. A külföldi egyetemeken megszokott és elterjedt jelenség, hogy az egyetemek spin-off cégeket alapítanak. Hazánkban sajnos ez még mindig nem tudott eléggé teret hódítani, pedig plusz bevételekhez juttathatná az így is nehéz helyzetben lévő felsőoktatási intézményeket. Ezért is tartottuk fontosnak a téma átfogóbb vizsgálatát. A spin-off szó szerinti fordítása oldalhajtás, mellékajlás. Tehát olyan innovatív kisvállalkozásokról van szó, amelyeket egyetemek vagy költségvetési kutatóhelyek saját kutatási eredményeik piacosítása érdekében hoznak létre (BAK, 2004). Egy ilyen vállalkozás nem csak a kutatónak jár előnyökkel, hanem az anyaintézményt is plusz bevételekhez juttathatja. Kutatásunk során főként az egyetemi spin-off cégekre helyeztük a hangsúlyt.

Bár a korábbi kutatók, mint például DORFMAN (1983) vagy ROBERTS (1991) kizárólag az egyetemi spin-off cégekkel foglalkoztak, Oakey (1995) már a vállalati spin-off cégekre is hangsúlyt fektetett. Oakey elkülönítette a felsőoktatási intézményekhez kapcsolódó hasznosító cégeket (egyetemi spin-off vállalkozások)-, és az iparvállalatokhoz kapcsolódó (vállalati) spin-off cégeket. Lindholm (1994) az utóbbiakat további két részre bontotta. Az egyik, amikor az alkalmazottak maguk keresik ötleteik megvalósíthatóságának lehetőségeit egy új cégben, a másik pedig, amikor a vállalat határozza el, hogy valamilyen okból nem fókuszál egy ötlet megvalósítására, továbbfejlesztésére, hanem például egy önálló cégben tesz kísérletet az ötlet hasznosítására.

Az akadémiai spin-off cégeket két csoportra bonthatjuk. Az egyik típus a technológia innováción alapuló, a másik pedig a tanácsadói spin-off cégek. A tanácsadói cégek erőforrásigénye a piacra lépéskor lényegesen kisebb, a technológiai innovációs vállalatokhoz képest, csakúgy mint az innovációs potenciáljuk és a nemzet gazdaságra gyakorolt hatásuk. Jelentőségüket figyelembe véve, a következőkben a technológiai innovációs típust taglaljuk bővebben.

A spin-off cégeket az egyetemek általában azért hozzák létre, mert az elért eredményeket, technológiát nem lehet, egyszerűen átvinni a piacra. Ehhez egy speciális folyamatra van szükség, amelyet technológia- vagy tudástranzfernek nevezünk (RADAY, 2008).

Először fontos tisztáznunk azt, hogy egyáltalán milyen tudásfajták léteznek.

A tárgyi tudás (know-what) az ismereteket, tájékozottságot jelenti. A felsőoktatási intézmények célja a kutatás során, hogy a tárgyi tudást átadják a hallgatóknak, viszont igazából a kutatók megértéséhez legfontosabb az összefüggések, az ok-okozati tényezők értelmezése, azaz a rendszerező tudás (know-why). A tapasztalat által megszerezhető tudás a használati tudás (know-how), vagyis az a tudás amivel a gyakorlatban is elboldogulunk. Ez utóbbi tudásfajta a legszükségesebb cégeknél való elhelyezkedés során. Ugyanakkor igen nagy ambivalencia mutatkozik a know-what és know-how típusok esetében, mert eléggé nehézkes az egyetemi évek alatt olyan gyakorlati tudásra szert tenni, amit azonnal és közvetlenül alkalmazni lehet egy-egy vállalatnál. A kutatási eredmények hasznosításának nehézségei egyrészt ezen ellentétnek is köszönhetőek (LENGYEL, 2012).

Ha egy egyetemen valamilyen szellemi alkotás születik, a kutató bejelenti azt az intézmény technológia-transzfer irodájába (TTI), ahol piacutatást végeznek és döntenek a termék szabadalmaztatásáról. Ha elutasítják, akkor a kutató önállóan kezdeményezheti a termék szabadalmaztatását, vagy nem szponzorált spin-off céget is alapíthat. Ez utóbbi azt jelenti, hogy az egyetem anyagilag nem vesz részt a cég alapításában. Ha a TTI a szabadalmaztatás mellett dönt, akkor a hasznosítást követően a bevétel 40%-a az egyetemet, a maradék 60% pedig a kutatót illeti meg.

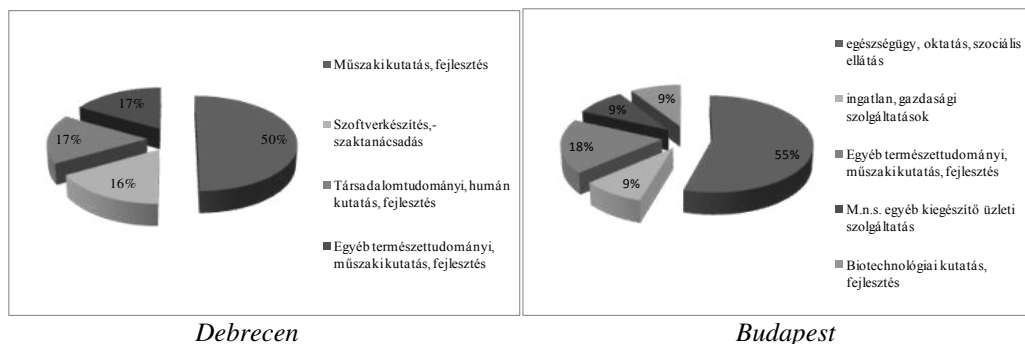
## ANYAG ÉS MÓDSZER

Kutatásaink primer forrásaként a Makra Zsolt által vezetett, a 2012-es egyetemi spin-off cégek körében végzett országos kérdőíves felmérés eredményei szolgáltak. Ez alapján hasonlítottuk össze a debreceni és a budapesti székhellyel rendelkező spin-off cégeket. A mintában szereplő összes debreceni és budapesti céget megvizsgáltuk, ami a jelenleg működő spin-off cégek túlnyomó részét lefedi. A kérdőívekre adott válaszokból származó, de- a kutatás során készített tanulmánykötet összeállítása folyamán a kutatók által fel nem dolgozott - információkat önállóan elemeztük.

## EREDMÉNYEK

Kutatásunk során elvégeztük a budapesti és a debreceni régióban székhellyel rendelkező spin-off-ok összehasonlítását. Mindezt azért tettük, mert mint minden kisebb országban, Magyarországon is jellemző, hogy a vállalkozások támogatása egy adott centrum köré összpontosul, és ezt szeretnénk az elért kutatási eredményeinken keresztül is bemutatni. Budapesten és környékén 11, Debrecenben pedig 6 megkérdezett cég adatait hasznosítottuk.

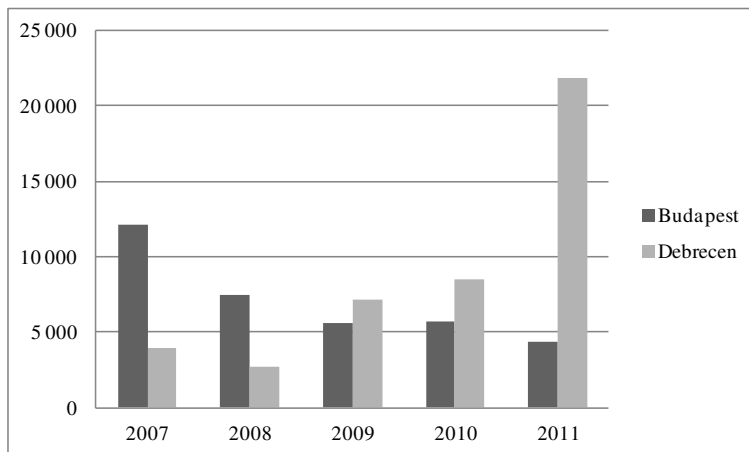
Debrecenben különböző tevékenységi körök mentén alakultak a cégek (1. ábra). Régebben a spin-off cégek túlnyomó többsége a biotechnológia területén jött létre, azonban ezek a cégek mára már tönkrementek. Ma már a domináns területek közé a műszaki kutatás-fejlesztés, a szoftverkészítés és, - tanácsadás, valamint a társadalomtudományi és, - humán kutatás, - fejlesztés tartozik. Ezzel szemben a fővárosi cégek főként az egészségügy, az oktatás és a, - szociális ellátás szegmensbe tartoznak.



1. ábra: A debreceni és a budapesti spin-offok fő tevékenységének megoszlása

Forrás: BECSKY-NAGY – ERDŐS, 2012 kérdőíves felmérés alapján saját szerkesztés

Az eredmény kimutatásokban szereplő értékesítés nettó árbevételei alapján minden évre átlagot számolva azt a következtetést vontuk le, hogy ez az érték Budapesten végig magasabb, viszont az adózás előtti eredmények átlaga (2. ábra) már a debreceni cégeknél kedvezőbb. Ezt az átlagot jelentősen mértékben torzíja a Neuron Szoftver Kft. 2011-ben elért több mint 9 millió forintos adózás előtti eredménye. Ha ezt az értéket figyelmen kívül hagyjuk az átlag számítás során, az értékesítés nettó árbevételéhez hasonlóan, ebből a szempontból is a budapesti cégek teljesítenek jobban. Fontos megemlíteni azt is, hogy a válság ellenére 2007-hez képest mindkét városban jelentős növekedés volt tapasztalható.



2. ábra: Adófizetés előtti eredmények átlaga

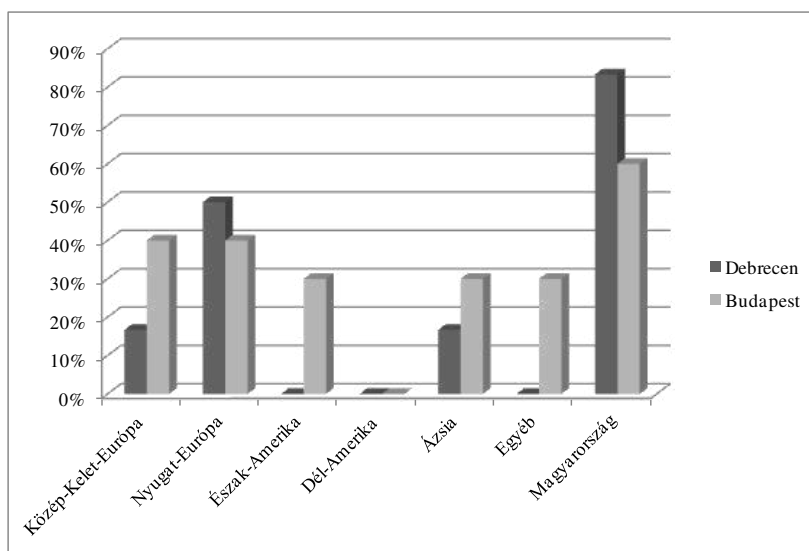
Forrás: BECSKY-NAGY – ERDŐS, 2012 kérdőíves felmérés alapján saját szerkesztés

A külföldi kapcsolatokat tekintve Nyugat-Európa a legdominánsabb terület. A debreceni cégek 50%-a, a budapestieknek pedig 36,36%-a működik együtt valamely Nyugat-Európai vállalkozással. A külföldi kapcsolatok vonatkozásában 2. helyen az USA-t említhetjük. A debreceniek 1/3-a, a budapestiek pedig körülbelül 1/4-e áll kapcsolatban ottani céggel. Ázsia is belekerült ebbe a körbe, a válaszolók valamivel több, mint 15%-a nevezte meg ezt a kontinenst vállalkozási partnerként, ami lényegében hasonló arányú mindkét régióban.

A megkérdezett alanyok többsége mindkét területen cége fejlődését a korai fázisok közé sorolta. Ami azt jelenti, hogy közülük egyik sem érzi magát teljesen érettnek, kiterjedtnek. Valószínű a jövőben szeretnének még fejlődni, stabilizálódni. Budapesten is csak egy vélekedett úgy, hogy cége megállapodott, kialakult szervezetként működik.

A debreceni cégek sokkal több, a vállalkozásukat akadályozó tényezőt neveztek meg, mint a budapestiek, de egyértelműen kirajzolódik, hogy a legjelentősebb problémának az általános gazdasági helyzetet tekintik. A budapesti spin-off-ok ugyanilyen mértékű visszatartó erőnek ítélték meg a saját tőke hiányát is. A termékek iránti elégtelen keresletet, a termékeik alacsony nemzetközi versenyképességét, az alkalmazott technológia alacsony színvonalát, a megfelelő üzleti partnerek, beszállítók hiányát, az üzleti, ügyviteli szolgáltatások hiányosságait valamint a technológia transzfer szolgáltatások hiányát szinte egyáltalán nem tartották gátló tényezőnek. Debrecenben csupán három olyan faktorról gondolták, hogy semmilyen negatív hatással nincs a növekedésükre, ezek pedig a tisztességtelen verseny, a termékeik alacsony nemzetközi versenyképessége és az alkalmazott technológia alacsony színvonala voltak.

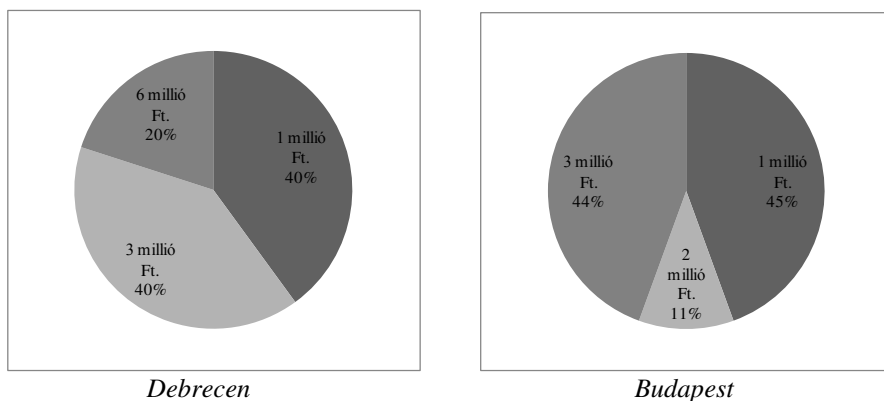
Annak ellenére, hogy mindkét régió intézményei kontaktusban állnak külföldi régiókkal is, mégis értékesítésüknek legfőbb piaca jelenleg is Magyarország (3. ábra). Ugyanakkor tisztán megmutatkozik az is, hogy a budapesti szegmens kimagaslóan nagyobb arányú értékesítéseket bonyolít le külföld irányába, mint Debrecen. Ez feltételezhetően a Budapest fővárosi titulusának tudható be, mivel a külföldi lakosság országunkat többnyire Budapesttel azonosítja, vidékre nem igazán fókuszálnak.



3. ábra: A cégek értékesítésének főbb piacai

Forrás: BECSKY-NAGY – ERDŐS, 2012 kérdőíves felmérés alapján saját szerkesztés (megjegyzés: a budapesti régió esetén csak 10-en válaszoltak a feltett kérdésre)

Egy kivétellel az összes vállalkozás egy és három millió forint közötti kezdőtőkével indult (4. ábra), ugyanakkor érdekes, hogy ennek ellenére mégis mennyire sokféle eredményt produkáltak az elkövetkező esztendőben. Összességében a budapestiek értek el jobb eredményeket 2011-re a saját tőke értékét illetően. Meglepő az is, hogy a debreceni UD-GENOMED Kft. a kezdeti 6 millió forintos tőkéjéhez képest a versenytársaihoz viszonyítva nem ért el kimagasló saját tőkenövekedést.



4. ábra: Debreceni és budapesti spin-off cégek kezdő tőkéje

Forrás: BECSKY-NAGY – ERDŐS, 2012 kérdőíves felmérés alapján saját szerkesztés (megjegyzés: a debreceni cégek esetén csak 5, a budapestiek esetén csak 9 válaszadó volt)

Megállapítottuk, hogy Debrecenben sajnos szinte egyáltalán nem hallottak még az üzleti anyagokról, akik jelentősebb vagyonnal rendelkező magánszemélyek és sok esetben a tevékeny-

ségnek megfelelő szakértelemmel is bírnak. Ezek az „angyalok” a vállalkozásokat a kezdeti stádiumban felkarolják, és alapvető céljuk, hogy felfutassák, minél sikeresebbé tegyék azokat. Az üzleti angyal megfelelő vállalati érték elérése után eladja a részesedését (NAGY, 2004). Az előzővel ellentétben Budapesten, egy vállalatot kivéve, mindegyikük halott róluk, és többségük ismeri is ezen forrás bevonási lehetőségét. A debreceni cégeknek szükségük lenne a szélesebb körű tájékozódásra ezen a területen.

A kapcsolati tőkék fontossága vonatkozásában mindkét terület vállalkozásai, a cégalapítás idején, a helyi egyetemi kollégákat értékelték a legfontosabbnak. A megkérdezettek egyáltalán nem tartották jelentősnek a külföldi ipari kutató kollégákkal, a külföldi üzletemberekkel, a hazai befektetőkkel, illetve az egyetemi TTI személyzettel való kapcsolatot. Debrecenben a helyi egyetemi kollégákat, a hazai üzletembereket és a külföldi üzletembereket is meghatározónak vélték. Budapesten viszont csak a hazai üzletemberek jelentőségét hangsúlyozták, ami arra enged következtetni, hogy a fővárosban ebben a szakaszban már kevésbé függenek az egyetemtől, inkább próbálnak önállóan tevékenykedni. A legtöbb cég alapítója a jövőben is szeretne további céget alapítani, ami hűen tükrözi a vállalkozási kedv lankadatlanágát. Mivel a budapesti cégek alapításakor a többség, azaz 64%, anyaintézményében nem létezett technológia-transzfer iroda, sőt a debreceni cégek fele nem is tudja, hogy volt-e ilyen, így nem jellemző, hogy ezen irodák nagymértékben hozzájárultak volna a spin-off vállalkozások létrejöttéhez.

Összegzésként elmondható, hogy a debreceni régió spin-off vállalkozásai hátrányosabb helyzetben vannak, mint budapesti társaik, a régiós adottságokból és Budapest fővárosi státuszából fakadóan. Habár felméréseinkből kiderül az is, hogy valószínűleg megfelelő lehetőségek esetében sem biztos, hogy élnének azokkal, mert nem eléggé tájékozottak a támogatások és az üzleti kapcsolatok tekintetében. Ezt alátámasztja az a tény is, hogy a válaszadók közül csupán egy hallott az üzleti angyalokról, mint potenciális befektetőkről. Budapest iránti külföldi érdeklődés is sokkal nagyobb, így a lehetséges vevői piacuk is szélesebb. A debreceni térségnek is érdemes lenne nyitnia külföld felé. Az egyetemekkel való kapcsolattartás hiánya pedig nemcsak regionális, hanem országos probléma is.

### KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A spin-off vállalkozások átfogó, több területet is érintő vizsgálata után megállapítottuk, hogy Magyarországon külföldhöz viszonyítva sajnos még mindig kiforratlan az ilyen fajta vállalatok háttérrendszere. Sőt az országon belül is jelentős regionális eltérések mutatkoznak, mert a tevékenység túlnyomó többsége Budapest köré összpontosul.

Megoldási javaslatainkat ezek a megállapítások ihlették. Mivel a spin-off cégeket támogató környezet főként a főváros vonzáskörzetében koncentrálódik, a nehézségekkel küzdő vidéki vállalkozásoknak megoldást jelenthet, ha székhelyüket Budapestre helyezik át, így ők is részesülhetnek az ottani előnyökből.

Véleményünk szerint a legmeghatározóbb akadályozó tényezők a törvényi szabályozásokból adódó jogi összeférhetlenségek. Az államnak figyelembe kellene vennie ezeknek a szabályozásoknak a hiányosságait, és úgy kellene azokat módosítani, hogy a gyakorlatban is alkalmazhatóak és világosak legyenek. Így sokkal jobban lehetne motiválni a vállalkozó szellemű kutatókat a cégalapításra.

Ezekon felül az állami szerepvállalást is növelni kellene, különböző programokkal, összefüggő tevékenységekkel segíthetnék a vállalkozókat. Jó példa erre a JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises), ami támogatására létrehozott program, amelynek keretében a közös európai forrásokat használna fel nagy növekedési potenciállal rendelkező kis- és középvállalkozások tőkeinjekciójaként. Olyan pénzügyi tervezési eszközök felhasználását ösztönzi, amelyek javítják a finanszírozási alapokhoz való hozzáférésüket. Szintén példaként lehet említe-

ni az Egyesült Államokban jelenleg is működő rendszert, amely szerint ott a közbeszerzések bizonyos százalékát innovációs termékekre kell költeni.

Ahogy az a budapesti cégekre vonatkozó felmérésből kiderült, a kapcsolatok jelentős szereppel bírnak a vállalkozások sikerességében. Ezt a debreceni régióban is hangsúlyozni kellene, hiszen láthatjuk, hogy ezen a területen jelentős hátrányban vannak. Mindezek mellett a szélesebb körű tájékozódás is elősegíthetné a spin-off-ok fejlődését. Ennek érdekében részt vehetnének különböző road-show-kon, konferenciákon, létrehozhatnának különféle üzleti hub-okat, melyek olyan felületek, ahol a tagok megoszthatják egymással tapasztalataikat, javaslataikat, tanulhatnak egymástól.

Továbbá azt javasoljuk a vállalkozóknak, hogy mindenképp több főt vonjanak be a vállalkozásba az alapítás során. Létezik ugyanis egy hipotézis, amely szerint a több fős vállalkozások sokkal sikeresebbek lesznek a jövőben, mint azok, amelyeket egyénileg hoztak létre. Ennek oka valószínűleg az, hogy a csapat minden egyes tagja más kompetenciákkal, képességekkel, tudással rendelkezik. Mindenki más területhez ért jobban, ami a teljesítményüket megsokszorozza. Az egyszemélyes vállalkozás esetében ez a tudásmegosztás nem áll fenn. Ezt a feltevést Cooper és Bruno 1977-es vizsgálata támasztja alá, amelyben 250 high-tech céget tanulmányoztak. A magas növekedésű cégek 83 %-át csoportosan hozták létre (RADAY, 2008).

#### FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) Bak Á. (2004): Kutatóműhelyekből kinőtt magáncégek. Piac és Profit. Budapest. 4. pp. 22-25.
- (2) Becsky-Nagy P. – Erdős K. (2012): Egyetemi technológia-transzfer és spin-off vállalkozások. In.: Makra, Zs. (2012): Spin-off cégek, vállalkozók és technológia transzfer a legjelentősebb hazai egyetemeken. Universitas. Szeged Kiadó, Szeged. pp. 207-230.
- (3) Dorfman N. S. (1983): Az innováció-alapú regionális fejlesztés lehetőségei Magyarországon. Tér és Társadalom. 18. évf. pp. 29-49.
- (4) Lengyel B. (2012): Egyetemi technológia-transzfer és spin-off vállalkozások. In.: Makra, Zs. (2012): Spin-off cégek, vállalkozók és technológia transzfer a legjelentősebb hazai egyetemeken. Universitas Szeged Kiadó, Szeged. pp. 11-34.
- (5) Lindholm, A.(1994): The Economics of Technology-related Ownership Changes – A Study of innovativeness and Growths through Acquisitions and Spin-offs. Doktori értekezés. Chalmers University of Technology. pp. 51-66.
- (6) Nagy P. (2004): A kockázati tőke szerepe a finanszírozási rések feloldásában. In: Bélyácz, I. (szerk.): Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után. A VIII: Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai. Pécs, pp. 422-430.
- (7) Oakey, R.(1995): High-technology New Firms: Variable Barriers to Growth. Paul Chapman, London. pp. 215-242.
- (8) Raday G. (2008): Egyetemi spin-off vállalkozás és vállalati spin-off cégek a high-tech iparágakban. Társadalomkutatás. Budapest. pp. 322-327.
- (8) Roberts, E. B.(1991): The technological base of a new enterprise. Research policy. pp. 283-298.

