

Innováció hiányos KKVk a periférián. Egy empirikus vizsgálat tapasztalatai.

Borbás László

adjunktus

Óbudai Egyetem KGK SZVI

MRTT Vándorgyűlés 2014
Veszprém

Felmérés a Porter féle regionális versenyképességi kérdőív segítségével



Kérdőíves vizsgálat célja

- A régióban működő KKV-k innovációs képességének, ezen keresztül ezen cégek hozzájárulásának a régiók versenyképességéhez vizsgálata
- Alap: M.Porter harvardi professzor kérdőíve, ezt adaptáltuk a hazai viszonyokra



Főbb kérdéskörök:

- Üzleti környezet
- Együttműködő cégek , hálózatok a régióban
- Gazdasági várakozások és attitűdök

Üzleti környezet elemei:

- Kommunális infrastruktúra elemei
- Helyi keresleti viszonyok
- Befektetések és a verseny szabályai és ösztönzői
- Kapcsolódó és támogató iparágak
- Klaszterek

Regionális partnerek az innovációban

Innovációs folyamatok



- Regionális kapcsolatok
- Árbevétel megoszlása
- Inputok származási helye
- Új termékek piacai
- Üzleti szolgáltatások igénybevétele
- Beszállítói hálózatokban való részvétel
- Kistérségi programokban való részvétel
- Versenyben maradás feltételei

Az üzleti környezet index értékei



Klaszterek

- A válaszadók döntő részénél nem létezik iparági klaszter vagy ha van az még gyerekcipőben jár.
- A klaszteren belüli együttműködés minősítésénél is az egyes érték fordul elő túlnyomó többségben.
- A klaszteren belüli információcsere csak mutatóban létezik és az új tagok befogadása is rendkívül nehézkes.
- A klaszter lényegéhez tartozna, hogy a partnerek a régióban működő cégeket részesítsék előnyben.
- Ezzel szemben nagyon alacsony földrajzi preferenciát mértünk a partner választáskor.

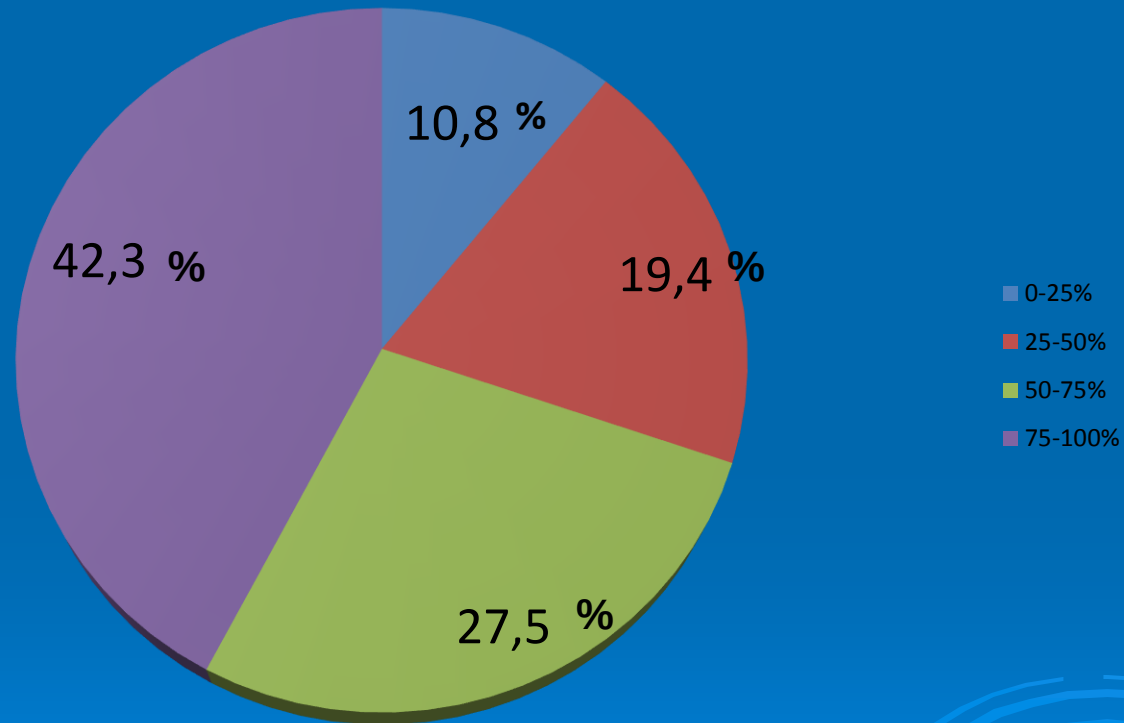
Regionális partnerek az innovációban

Innovációs folyamat 3 lépcsője:

- 1. Az ötletgyártás megoldandó piaci lehetőségek vagy problémák feltárása, olyan területek megtalálása, ahol technikai áttörésre van lehetőség, alap és alkalmazott kutatás.
- 2. Az ötletfejlesztés mélyebb termékkoncepció kidolgozása, termék prototípus kifejlesztése, termék vagy gyártási folyamat tesztelése.
- 3. Üzleti megvalósítás alatt termelést, értékesítés ösztönzést, elosztási csatornák kialakítását és az értékesítést értjük.
- Minden lépésnél kértük, hogy a válaszadó jelölje meg, milyen gyakran kerül kapcsolatba cége a régióban működő olyan intézményekkel, amelyek a segítségére lehetnek az új termék illetve szolgáltatás kifejlesztésében.
- A lehetséges válaszok: Soha, Néha, Gyakran

- A régióbeli vevőkkel a legmélyebb a kapcsolat az ötletgyártásban. A vállalkozások 30%-a gyakran, míg valamivel több mint fele néha együttműködik velük.
- A iparághoz tartozó cégekkel és a régióbeli beszállítókkal ehhez hasonlóan erős a kapcsolat.
- Annyi a különbség, hogy a gyakori együttműködések aránya csak 20% körüli , míg a néha válaszok közelítik a 60%-ot.

Ötletgyártás cégen belül



- Az ötlet fejlesztésben a főiskolák és a kutatóintézetek hasonlóan szerepelnek, mint az előző fázisban, vagyis gyakorlatilag nincs értékelhető együttműködésük a KKV szektorral.
- Ugyanezt tapasztalhatjuk a kockázati tőketársaságokra, az inkubátorházakra valamint a klaszter szintű és iparági szervezetekre vonatkozóan is.
- Az egyetemek szerepe valamivel gyengébb, mint az ötletgyártásnál. A régióbeli vevőkkel, az adott iparághoz tartozó cégekkel, és a régióbeli beszállítókkal az ötlet fejlesztésben is elég erős az együttműködés, bár érzékelhetően gyengébb, mint korábban. Különösen a gyakori együttműködés ritkul. Míg az előző szakaszban a régióbeli vevőkkel a cégek 30%-a számolt be gyakori együttműködésről, addig az ötlet fejlesztésben már kevesebb, mint 15%-nyi a gyakori kooperáció. Intenzív kapcsolat gyengülés tapasztalható a régióbeli beszállítók esetében is. Összességében az iparághoz tartozó cégekkel a legintenzívebb a kapcsolat, a KKV-k mintegy 75%-a állította, hogy legalább néha együttműködik az ötletfejlesztésben az iparágához tartozó más vállalkozásokkal.

Üzleti hasznosítás

- A tudományos szféra szerepe tovább gyengült. A cégek közel negyedének van néha kapcsolata velük, a kutatóintézetekkel gyakorlatilag egyáltalán nincs, a főiskolákkal elvétve van együttműködés ebben a fázisban.
- A kockázati tőketársaságok és az inkubátorházak szerepe szóra sem érdemes
- Az iparági vagy klaszter szintű szervezetek sem jeleskednek, bár náluk legalább néhány esetben gyakori kooperációról számoltak be a válaszadók.

- A régióbeli vevők, az iparághoz tartozó cégek valamint a régióbeli beszállítók esetében a kapcsolatok nem tudtak visszaerősödni teljesen az ötlet gyártásnál tapasztalható szintre, de az ötlet fejlesztéshez képest gyakoribbak.
- Az előbbi kettőnél a néha illetve gyakran előforduló együttműködés is néhány százalékkal növekedett, míg az utóbbinál a ritka együttműködések némi növekedése mellett a gyakori együttműködés lényegében megszűnt.

- A több, mint 75%-ban kizárólag cégen belül hasznosítók aránya megközelíti az 50 százalékot, miközben azoknak az aránya, akik legfeljebb 25%-ban tesznek így, alig haladja meg a tíz százalékot.
- Az 50-75% közötti sávba minden negyedik cég esik.
- Úgy tűnik tehát, hogy az üzleti hasznosítást a KKV-k igyekeznek minél jobban kézben tartani.

- 4-es átlag mellett a válaszadóknak csak 11%-a látta egyértelműen lehetségesnek, hogy a cégek egy időben versenyezzenek és együttműködjenek egymással.
- Éppen ekkora azoknak a táborra is, akik ezt teljesen lehetetlennek gondolják.
- A két szélső pólus között a többi válasz nagyjából egyenletesen oszlik el.

- Mennyire befolyásolja előnyösen az Önök innovációs képességét cégük(telephelyük) földrajzi elhelyezkedése kérdésre a válaszadók fele mondta azt, hogy kissé előnyös befolyást érez.
- Rendkívül előnyösnek senki nem gondolta cége földrajzi elhelyezkedését.
- A többi válasz nagyjából azonos arányban fordult elő.

Telephelyválasztás

- Melyik az a 3 ok ami miatt az Önök cége az Észak-magyarországi régióban tevékenykedik ?
- 15 lehetséges választ ajánlottunk fel, 3 okot kértünk megjelölni:
- A válaszadók jelentős része csak egy tényezőt említett.
- Megdöbbentő módon az összes válasz 28,1%-át az „Így alakult(lehetőség/szerencse)” tette ki, a válaszadók 61,5%-ánál szerepelt ez a tényező, minden ötödik válaszadónál egyedüli okként !
- Gyakorlatilag egyáltalán nem játszott szerepet a regionális K+F központok közelsége, a vállalkozásbarát politikai környezet , az iparági versenytársak közelsége.

Regionális kapcsolatok

- Azt vizsgáltuk, hogy a vállalkozások árbevétele hogyan oszlik meg a különféle területi egységek között.
- Mekkora hányada származik helyből, kistérségen belülről, a megyéből, a régióból, Budapestről, más régióból illetve exportból. Az export esetében is külön bontottuk az EU tagországokat, a nem EU tag európai országokat és az Európán kívüli országokat.

- A helyben értékesítés nagyon kevés kivételtől eltekintve senkinél sem kizárólagos. Az árbevételük nagyobbik hányadát helyben realizálók aránya kicsivel húsz százalék feletti. A cégek kétharmadának helyből származó árbevételének a súlya húsz százalék alatt van.
- A válaszadók 57,7%-ának a kistérségből egyáltalán nem származik árbevétele. 30 százaléknál nagyobb kistérségi szintű árbevételről senki nem számolt be. Leggyakrabban az 5% jelent meg, a válaszok közel egynegyedében.

- Megyei szintű értékesítése már csak a cégek mintegy tizenöt százalékának nem volt. Itt is az 5% fordult elő leggyakrabban, bár a harminc és negyven százalékos megyei részarány sem ritka. Olyanok viszont, akiknek az árbevétele több mint felerészt a megyéből származna csak nagyon kevesen vannak, 7%-nyian.
- Régión belüli értékesítésről a vállalkozások 69,3%-a adott számot. Itt is igaz, hogy elenyésző azoknak a száma, akik alapvetően a régiós értékesítésből élnek.
- A válaszadók kilencven százalékáról mondható el, hogy árbevételének kevesebb mint 25%-át szerzi a régióból. Legnagyobb gyakorisággal a 20%-os válaszok fordultak elő, minden ötödik ilyen.

Inputok eredete

- 42%-a nem használ semmilyen helyi inputot. Kizárólag helyi forrásokra támaszkodók, csak kivételesen fordulnak elő.
- Minden hetediknél az általa igényelt inputoknak legalább a felét helyből szerzi be. A legjellemzőbb helyi input arány a 10%.
- Mindössze harminc százaléka támaszkodik valamilyen szinten az illető kistérségből származó inputokra.
- Egy sem akadt olyan, akinek a beszerzései döntően erről a területi szintről származnának, sőt 30% fölötti érték sem fordult elő. Legtöbbször itt is a tíz százalékkal találkozhattunk.

- A megyei szinten a cégek a kistérségénél kissé mélyebb input kapcsolatokat ápolnak. A vállalkozások mintegy 40%-a vásárol a megyéből alkatrészeket és anyagokat. Bár itt is a bővös 10%-os arány fordul elő leggyakrabban, néhány döntően megyei inputokat dolgoz fel.

- Régiós szinten, a kapcsolat hiány sokkal jellemzőbb, mint maga a kapcsolat.
- A régióbeli KKV-k 57,7%-a nem vásárol a szomszédos megyék vállalkozóitól.
- A régiós input kapcsolatokat ápolók túlnyomó többsége teljes beszerzésének 20%-át kapja erről a szintről.
- Válaszadóink egyikénél sem haladja meg a régióból történő beszerzés aránya a negyven százalékot.

Összefoglaló megállapítások

- A regionális szinten a vállalkozói kapcsolatok gyengék, az üzleti szolgáltatások a régióon belül csak korlátozottan állnak rendelkezésre. Csak azok a szolgáltatók tudnak biztosan megélni, amelyek szolgáltatását lényegében kötelező vagy elkerülhetetlen igénybe venni. (könyvelés, jogi, banki szolg.).
- A kistérségi szintű beágyazódás hiánya különösen szembeötlő. Vagy helyben vagy magasabb területi szinteken kooperálnak a cégek.

- A K+F tevékenység alacsony szintű, az innováció terjedése tanulás útján nehézkes. A központi kormányzat és a helyi önkormányzatok segítségét a K+F-be való befektetés ösztönzésére erős kritika éri.

- A hálózatosodás és a klaszteresedés kezdeti stádiumban van, az ezeket esetleg előmozdítani hivatott szervekkel szemben nagy a bizalmatlanság.
- Az üzleti partnerek megválasztásánál alig van földrajzi preferencia.

- A régiót mint az üzleti innováció színterét a KKV-k fele elégtelenre vagy elégségesre értékeli.
- A régió hazai tulajdonú KKV-i a nemzetközi munkamegosztásba csak minimális szinten kapcsolódnak be, különösen exportorientációjuk problémás.
- A külföldi versenytársak jelenléte érzékelhető és növekvő. Ők importált inputokkal és K+F-fel dolgoznak elsősorban.

- A KKV-k elvárásokat alapvetően a versenyképességüket esetleg javító olyan területeken fogalmaztak meg, amelyek az országos szintnek szólnak.

TB, Társasági adó, hosszú távon
kiszámítható szabályozási környezet

- A KKV fejlesztés önmagában nem megoldás, az egész régióra nézve, kell, hogy legyen összehangolt koncepció, hiszen így egymást erősíthetik (szinergia)
- - Ahhoz, hogy a régió versenyképesebb legyen, a régión belül a versenyt tompító elemeknek legalább olyan fontos szerepe lehet, mint magának a versenynek. (Ez a versenynek a vállalati és regionális szintű értelmezésének a különbségéből fakad.) Így több jövedelem maradhatna a régióban, hiszen egyébként a KKV-k versenyeztetésével a nagyok lefölozik és kiviszik a jövedelmet. Ezért a jövedelemtermelés mellett a Jövedelem HELYBENTARTÁS is fontos !