A vidéki spin-off cégek létjogosultsága. Debreceni és budapesti székhelyű spin-off vállalatok összehasonlító elemzése

BECSKY-NAGY PATRÍCIA[1] – PAPP ZSÓFIA[2] – TÓTH EDINA[3]

Az elmúlt évtizedek során a gazdasági életben egyre meghatározóbbá vált az innováció, a technológiatranszfer és a kutatásfejlesztés. Jelen cikkünkben a tudásintenzív, technológiatranszferen alapuló spin-off vállalkozások magyarországi helyzetét mutatjuk be, különös tekintettel a debreceni és budapesti régiók spin-off vállalatainak összehasonlítására. A tanulmány alapjául szolgál a szakirodalmi áttekintés, illetve egy 2012-ben magyarországi spin-off vállalkozásokról készített felmérés kérdőíveinek – mint primer forrásoknak – a kiértékelése, melynek során összehasonlító elemzést végeztünk a budapesti és a debreceni székhellyel rendelkező spin-off vállalatokról. Vizsgálataink tárgyát képezte a spin-off cégek üzleti eredményeinek összemérése, alapításuk körülményeinek feltárása, innovációs tevékenységük számbavétele, üzleti kapcsolataik elemzése, a vállalkozást akadályozó tényezők bemutatása, illetve főbb piacaik ismertetése. A cikkben bemutatásra kerül a támogatások kihasználása, a cégek üzleti tájékozottsága, az emberi erőforrásra vonatkozó információk és az anyaintézménnyel való kapcsolat. Összességében a spin-off cégek helyzetének vizsgálata során arra az eredményre jutottunk, hogy habár már 1920-ban megalakult az első ilyen vállalat, Magyarországon sajnos még mindig eléggé kiforratlan számukra a vállalkozói környezet és a támogatási háttérrendszer. A debreceni és a budapesti régiót összehasonlítva megállapítottuk, hogy még regionálisan is hatalmas eltérések mutatkoznak, ugyanis Budapest köré összpontosul a tevékenység túlnyomó része.

Kulcsszavak: egyetemi spin-off, start-up, innováció, technológiatranszfer, vállalkozás.

JEL kódok: M13, L24, L26.

[1] PhD, adjunktus, Debreceni Egyetem, Gazdálkodástudományi és Vidékfejlesztési Kar, Pénzügy és Számvitel szak, e-mail: becskynagy@agr.unideb.hu.

[2] Egyetemi hallgató, Debreceni Egyetem, Gazdálkodástudományi és Vidékfejlesztési Kar, Pénzügy és Számvitel szak, e-mail: pappzsofia93@gmail.com.

[3] Egyetemi hallgató, Debreceni Egyetem, Gazdálkodástudományi és Vidékfejlesztési Kar, Pénzügy és Számvitel szak, e-mail: tothedina0513@gmail.com.

Spin-offok az innováció és a technológiatranszfer szolgálatában

Az elmúlt néhány évtized folyamán egyre meghatározóbbá vált a gazdasági életben az innováció, a technológiatranszfer és a kutatásfejlesztés. A kutatási eredmények hasznosítására szolgál a spin-off cégek alapítása. Ez egy olyan vállalkozási forma, amely tudásintenzív és technológiatranszferen alapul. A külföldi egyetemeken megszokott és elterjedt jelenség, hogy az egyetemek spin-off cégeket alapítanak (Bak 2004). Magyarországon ennek a vállalkozásformának még mindig nem sikerült teret hódítania, pedig ez plusz bevételekhez juttathatná a nehéz helyzetben lévő felsőoktatási intézményeket. Ennek lehetséges okai között találhatók a hazánkban érvényben lévő törvényi szabályozásokból eredő jogi összeférhetetlenségek, ezért is tartottuk fontosnak a téma átfogóbb vizsgálatát.

A *spin-off* szó szerinti fordítása oldalhajtás, mellékhajtás. Tehát olyan innovatív kisvállalkozásokról van szó, amelyeket egy egyetem vagy költségvetési kutatóhely saját kutatási eredményei piacosítása érdekében hoz létre (Bak 2004). Ez nemcsak a kutatók számára előnyös, hanem az anyaintézményt is plusz bevételhez juttathatja. Kutatásunk során főként az egyetemi spin-off cégekre helyeztük a hangsúlyt.

A spin-off cégekre jellemző, hogy általában kis létszámmal bírnak (maximum 50 fő), és többnyire megmaradnak az anyaintézmény környezetében. Ritkán mennek tönkre, azonban a túl nagy növekedés sem jellemző rájuk. Kivételes példa a magyarországi Solvo Biotechnology, amely a Deloitte&Touch Fast Technology listájának negyedik helyére kúszott fel (Bak 2004).

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 nagy hangsúlyt fektetett. Oakey elkülönítette a felsőoktatási intézményekből származó hasznosító cégeket (egyetemi spin-off vállalkozások), illetve az iparvállalatból származó (vállalati) spin-off cégeket. Lindholm (1994) ez utóbbit további két részre bontotta: az egyik esetében az alkalmazottak maguk keresik ötleteik megvalósíthatóságának lehetőségeit egy új cégben, a másiknál pedig a vállalat határozza el, hogy valamilyen okból kifolyólag nem fókuszál

egy ötlet megvalósítására, továbbfejlesztésére, hanem egy önálló cégben tesz kísérletet az ötlet hasznosítására.

Az akadémiai spin-off cégeket két csoportra oszthatjuk. Az egyik típus a technológiai innováción alapuló, a másik pedig a tanácsadói spin-off cégek. A tanácsadói cégek erőforrásigénye a piacra lépésükkor lényegesen kisebb a technológiai innovációs vállalatokhoz képest, csakúgy, mint az innovációs potenciáljuk és a nemzetgazdaságra gyakorolt hatásuk is. 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 csak úgy egyszerűen átvinni a piacra. Ehhez egy speciális folyamatra van szükség, amelyet technológia- vagy tudástranszfernek nevezünk (Ráday 2008). Ennek áttekintéséhez először fontos tisztáznunk, hogy 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 a kutatások megértéséhez legfontosabb az összefüggések, ok-okozati tényezők értelmezése, azaz a rendszerező tudás *(know-why)*. A tapasztalataink során megszerezhető tudás a használati tudás *(know-how)*, vagyis az a tudás, amivel a gyakorlatban is elboldogulunk. Utóbbi tudásfajta a cégeknél való elhelyezkedés során szinte a legszükségesebb. Azonban igencsak nagy ambivalencia mutatkozik a *know-what* és a *know-how* típusok között, ugyanis elég nehézkes az egyetemi évek alatt olyan gyakorlati tudásra is szert tenni, amit aztán azonnal és közvetlenül alkalmazni tudunk egy-egy vállalatnál. A kutatási eredmények hasznosításának nehézsége ezen ellentétnek is betudható (Lengyel 2012).

Az oktatás során számos kihívással kell megküzdeni azért, hogy a hallgatók, kutatók megkapják a megfelelő gyakorlati képzést is. Ennek érdekében a felsőoktatási intézményeknek rugalmasabb oktatási program kialakítására, magasabb munkahelyi készségek fejlesztésére és a részvételi arány növekedésére kellene törekedniük.

Az egyetem és a vállalat kutatás-fejlesztés terén való együttműködésében a tudástípusok létrehozása és transzferálása különböző módokon

valósul meg. A *know-why*-t az egyetemeken a vállalatok nélkül is létre tudják hozni az alapkutatások publikálásával, míg a *know-what* típusú tudás kialakításában a kutatók mellett már a technológiatranszfer szakemberek is részt vesznek. Ez a típus a szabadalmakban jelenik meg. A *know-how* a kutatók mobilitásával, a felhasználók részéről pedig *learning-by-doing* módszerrel, azaz a tapasztalás során szerzik meg az ismereteket. Meg kell továbbá említenünk a *care-why* hallgatólagos tudást is, amely a tudásalkotást, a tudásunk folyamatos és tudatos fejlesztését jelenti. Mindezek alapján az egyetemi szabadalmak licenszbe adása *know-what* típusba tartozik. Ezeken felül az akadémiai spin-off vállalkozások alapításához szükség van a kutatók egyetemek és cégek közötti mobilitására és a szellemi tulajdon transzferére is. Az egyetemi spin-off cégek működése során az egyetemi *know-how*-ból vállalati *know-what* jön létre (Lengyel 2012).

Ha egy egyetemen valamilyen szellemi alkotás születik, a kutató bejelenti azt az intézmény technológiatranszfer irodájába (TTI). Itt piackutatást végeznek, és döntenek a termék szabadalmaztatásáról. Ha elutasítják, akkor a kutató önállóan kezdeményezheti a termék szabadalmaztatását, vagy nem szponzorált spin-off céget is alapíthat. 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 (Lengyel 2012).

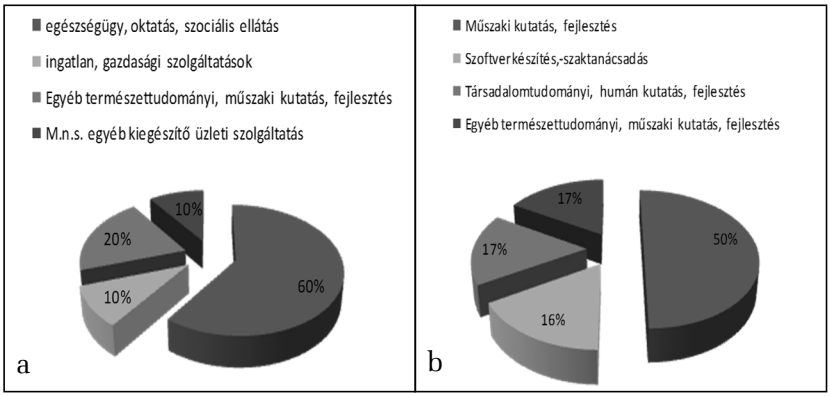
A budapesti és a debreceni spin-offok hasonlóságai és eltérései

Kutatásunk primer forrásaként a Makra Zsolt által vezetett 2012-es kérdőíves felmérés eredményei szolgáltak, melyben Becsky-Nagy Patrícia is személyesen közreműködött (Becsky-Nagy–Erdős 2012; Becsky-Nagy 2013). Jelen tanulmányban, a kutatás vezetőjének engedélyével, feldolgoztuk a kérdőívek korábban kiértékelés nélkül hagyott részeit. A kérdőívekre adott válaszokból származó – a kutatás során készített tanulmánykötet (Makra 2012) összeállítása folyamán a kutatók által fel nem dolgozott – információkat önállóan elemeztük. Kitértünk a budapesti és debreceni régióban székhellyel rendelkező spin-offok összehasonlítására, mivel, mint minden kisebb országban, Magyarországon is

az a jellemző, hogy a vállalkozások támogatása egy adott centrum köré összpontosul. Ezt a jelenséget a kutatási eredményeink is alátámasztják. A mintában szereplő összes debreceni és budapesti céget megvizsgáltuk, ami a jelenleg működő spin-off cégek túlnyomó részét lefedi. Budapesten és környékén 11, Debrecenben pedig hat megkérdezett cég adatait hasznosítottuk. Budapesten a cégek túlnyomó többsége, Debrecen esetében az elemzett spin-off cégek 100%-a a 2008-as világválság előtt alakult meg. Tudomásunk szerint a gazdasági világválság kezdete óta nem jegyeztek be új spin-offot Debrecenben, a budapesti régióban viszont két új cégnek sikerült létrejönnie közvetlenül a válság kirobbanása utáni évben. Tehát a válság igencsak kedvezőtlenül hatott a vállalkozó szellemre, vidéken és a főváros környékén egyaránt.

Debrecenben nem egységes tevékenységi kör mentén alakultak a vizsgált cégek (1a. ábra). Régebben a spin-off cégek túlnyomó többsége a biotechnológia területén alakult. Ma már a domináns területek közé a *Műszaki kutatás-fejlesztés*, *Szoftverkészítés, -szaktanácsadás* és *Társadalomtudományi, humán kutatás-fejlesztés* tartozik. Ezzel szemben a fővárosi cégek főként az *Egészségügy, oktatás, szociális ellátás szegmensébe* tartoznak (1b. ábra). Martinelli és szerzőtársai (2008, idézi Makra–Erdős 2012) kutatási eredményei is bebizonyították, hogy bizonyos tudományterületeken a vállalkozói kedv, attitűd jóval magasabb, mint más területeken. Ők arra jutottak, hogy az élettudományok, a tudományos és technológiai területeken a kutatók fogékonyabbak a vállalatalapításra, ezzel szemben a humántudományok körében tevékenykedők kevésbé nyitottak erre. Lam (2011, idézi Makra–Erdős 2012) megállapításai szerint pedig az orvostudományok, biológia, kémia és informatika a primer területek.

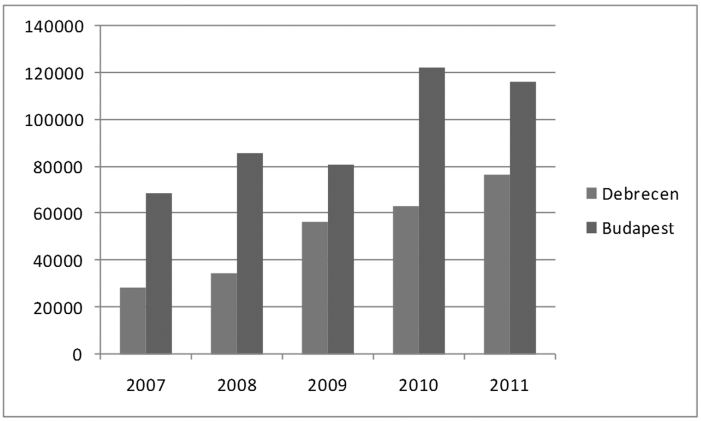
A vizsgált cégek eredménykimutatásában szereplő értékesítés nettó árbevételei alapján minden évre átlagot számolva (2. ábra) azt a következtetést vontuk le, hogy Budapesten ez magasabb összegű, viszont az adózás előtti eredmények átlaga (3. ábra) már a debreceni cégeknél kedvezőbb (ezt az átlagot viszont jelentős mértékben torzítja a debreceni Neuron Szoftver Kft. 2011-ben elért több mint 9 millió forintos adózás előtti eredménye). Ha ezt az értéket figyelmen kívül hagyjuk az átlagszámítás során, akkor, az értékesítés nettó árbevételéhez hasonlóan, ebből



Forrás: saját szerkesztés Makra 2012 kutatásaiban szereplő kérdőívek alapján.

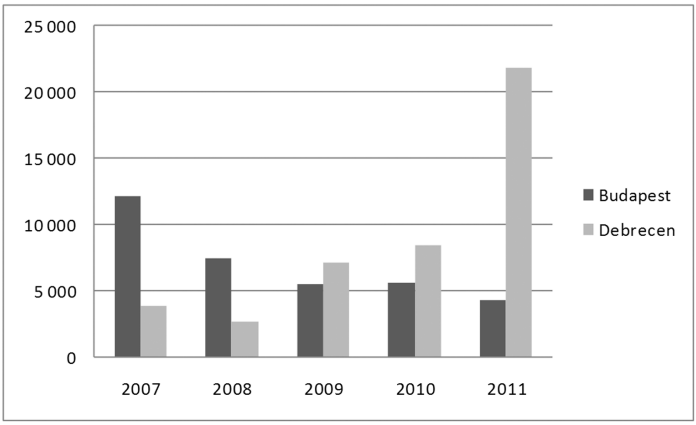
1. ábra. A vizsgált budapesti (a) és debreceni (b) spin-off cégek fő tevékenységének megoszlása

a szempontból is a budapesti cégek teljesítenek jobban. Fontos megemlíteni azt is, hogy a válság ellenére 2007–2011 között mindkét városban jelentős növekedés volt tapasztalható.



Forrás: saját szerkesztés Makra 2012 kutatásaiban szereplő kérdőívek alapján.

2. ábra. Az értékesítés nettó árbevételeinek átlaga (eFt)



Forrás: saját szerkesztés Makra 2012 kutatásaiban szereplő kérdőívek alapján.

3. ábra. Az adófizetés előtti eredmények átlaga (eFt)

A kérdőívben feltett kérdések közül egy arra vonatkozott, hogy az elmúlt három évben a vállalkozás valósított-e meg innovációt. A budapesti válaszadók, egy kivételével, mindannyian vezettek be olyan innovációt, amely új a piac számára, ezen belül is legnagyobb részben új vagy jelentősen továbbfejlesztett termék vagy szolgáltatatás bevezetésére került sor, új marketingmódszer, illetve új szervezeti megoldás bevezetése pedig nem volt jellemző. A debreceni cégek esetében nincs erre vonatkozó adatunk.

Érdekes, hogy a vevőkkel folytatott együttműködés intenzitására vonatkozó kérdésre a debreceni válaszadók túlnyomó többsége 5-ös értékelést adott, ami a rendszeres kapcsolattartást jelenti, míg budapesti társaikra ez kevésbé jellemző.

A külföldi kapcsolatokat tekintve a nyugat-európai kapcsolatok dominálnak. A debreceni cégek 50%-a, a budapestieknek pedig 36,36%-a működik együtt valamely nyugat-európai vállalkozással. A második helyen az AEÁ-t említhetjük, a debrecenieknek 1/3-a, a budapestieknek pedig körülbelül 1/4-e áll kapcsolatban ottani céggel. Ázsia is bekerült ebbe a körbe, mindkét régióban a válaszolók valamivel több mint 15%-ának van ázsiai vállalkozási partnere.

A budapesti vállalkozások működésük során legtöbbször szerzői jogvédelem alatt álló szellemi terméket állítottak elő. Hat vállalkozás tett szabadalmi bejelentést ez időszak alatt, védjegyet azonban csak ketten regisztráltak. Debrecenben a szabadalmi bejelentések száma volt jelentős; a védjegy regisztrálása és szerzői jog védelme alatt álló termék előállítása ugyanolyan arányban történt (2-2 vállalkozás).

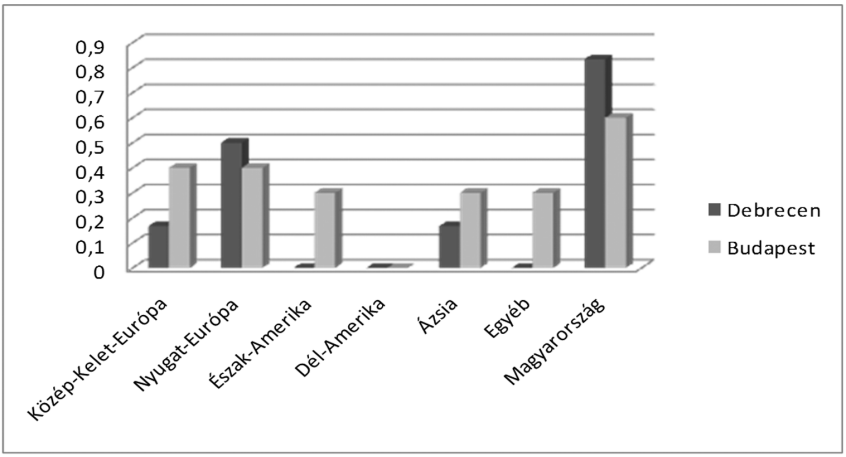
A megkérdezett alanyok többsége mindkét területen cége fejlődését a korai fázisok közé sorolta, ami azt jelenti, hogy közülük egyik sem érzi a céget teljesen érettnek, kiterjedtnek, a jövőben még fejlődni, stabilizálódni szeretnének. Budapesten is csak egy válaszadó vélekedett úgy, hogy cége megállapodott,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

A debreceni cégek sokkal több, a vállalkozásukat akadályozó tényezőt neveztek meg, mint a budapestiek, de egyértelműen kirajzolódik, hogy a legjelentősebbnek az általános gazdasági helyzetet vélik. A budapesti spin-offok ugyanilyen mértékű visszatartó erőnek ítélték meg a saját tőke hiányát is. Szinte egyáltalán nem tartották gátló tényezőnek 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 technológiatranszfer szolgáltatások hiányát. Debrecenben csupán három olyan tényezőről gondolták, hogy semmilyen negatív hatással nincs a növekedésükre, ezek a tisztességtelen verseny, a termékeik alacsony nemzetközi versenyképessége és az alkalmazott technológia alacsony színvonala.

Mindkét körzetben a B2B (Business to Business) üzleti modellt alkalmazták, tehát új technológián alapuló terméket fejlesztenek és értékesítenek, vagy innovatív szolgáltatást nyújtanak üzleti felhasználóknak. A magánfelhasználóknak történő innovatív szolgáltatásnyújtás vagy új technológián alapuló termékfejlesztés-értékesítés, azaz a B2C (Business to Consumer) modell kevésbé érvényesül. Új technológia értékesítése csak a debreceni régió egyetlen szervezetének sajátsága.

Bár mindkét régió intézményei kapcsolatban állnak külföldi vállalatokkal, értékesítésük legfőbb piaca mégis Magyarország (4. ábra).

Azonban tisztán megmutatkozik az is, hogy a budapesti cégek kimagaslóan nagyobb arányban értékesítenek külföldön, mint a debreceniek. Ez feltételezhetően Budapest fővárosi titulusának tudható be, mivel a külföldi vállalkozások Magyarországot többnyire Budapesttel azonosítják, vidékre nem igazán fókuszálnak.



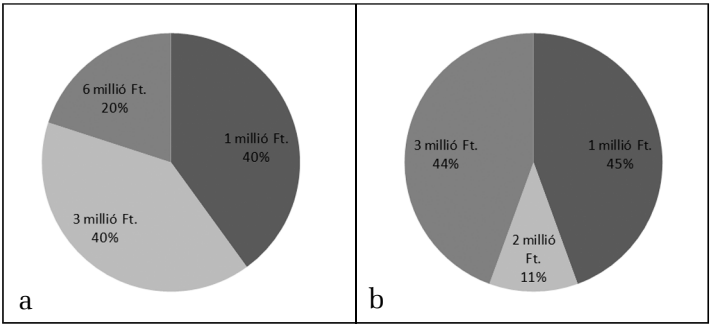
Megjegyzés: Budapesten 10, Debrecenben 6 cég válaszolt.

Forrás: saját szerkesztés Makra 2012 kutatásaiban szereplő kérdőívek alapján.

4. ábra. A cégek értékesítésének fő piacai

Egy kivételtől eltekintve az összes vizsgált vállalkozás egy és három millió forint közötti kezdőtőkével indult (5. ábra). Különös, hogy mégis mennyire sokféle eredményt produkáltak az elkövetkező esztendőkben. Összességében a budapestiek értek el jobb eredményeket 2011-re a saját tőke értékét illetően. Meglepő, hogy a debreceni UD-GENOMED Kft. kezdeti 6 millió forintos tőkéjéhez képest a versenytársaihoz viszonyítva nem ért el kimagasló saját tőke növekedést.

Megállapítottuk, hogy Debrecenben szinte egyáltalán nem hallottak még az „üzleti angyalok”-ról, akik jelentősebb vagyonnal rendelkező magánszemélyek, és sok esetben a tevékenységnek megfelelő szakértelemmel is bírnak. Ezek az angyalok a vállalkozásokat a kezdeti stádium-



Megjegyzés: a debreceni cégek esetén 5, a budapestiek esetén 9 válaszadó volt.

Forrás: saját szerkesztés Makra 2012 kutatásaiban szereplő kérdőívek alapján.

5. ábra. A vizsgált debreceni (a) és budapesti (b) spin-off cégek kezdőtőkéje

ban felkarolják, segítik a cégeket. Céljuk, hogy felfuttassák, minél sikeresebbé tegyék azokat, a megfelelő szint elérése után pedig eladják részesedésüket (Nagy 2004). Budapesten ellenben egy vállalatot kivéve mindegyikük hallott róluk, és többségük ismeri is ezt a forrásbevonási lehetőséget. A debreceni cégeknek szélesebb körű tájékozódásra lenne szükségük ezen a területen.

A következőkben a cégek szerkezeti összetételére, emberi erőforrásra vonatkozó kérdések kiértékelése következik. A felsőfokú végzettséggel rendelkezők aránya a teljes alkalmazotti létszámhoz viszonyítva mindkét régióban majdnem 100%-os, de ez egyáltalán nem váratlan, hiszen spin-off vállalkozásokról beszélünk. Az elmúlt három év során Debrecenben az alkalmazotti létszám növekedett, Budapesten pedig összességében stagnálás figyelhető meg.

A különböző kapcsolati tőkék fontosságát tekintve mindkét terület vállalkozásai a cégalapítás idején a helyi egyetemi kollégákat értékelték a legfontosabbnak, és egyáltalán nem tartották jelentősnek a külföldi ipari kutató kollégákkal, a külföldi üzletemberekkel, a hazai befektetők-

kel, illetve az egyetemi TTI-személyzettel való kapcsolatot. A cég növekedése szempontját illetően a válaszadók eltérő véleményen voltak: 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 függnek az egyetemtől, inkább önállóan próbálnak tevékenykedni. A legtöbb cég alapítója a jövőben is szeretne további céget alapítani, ami a vállalkozási kedv lankadatlanságát tükrözi.

Mivel a budapesti cégek alapításakor a többség (64%) anyaintézményében nem létezett technológiatranszfer iroda, és a debreceni cégek fele nem is tudja, hogy volt-e ilyen, ezért nem jellemző, hogy ezen irodák nagymértékben hozzájárultak volna a spin-off vállalkozások létrejöttéhez.

Mindkét régióban a törvényi szabályozások okozta nehézségek gátat jelentenek a spin-off cégek számára, ugyanis ma már nem teszik lehetővé, hogy a vezető kutató a hasznosító vállalat aktív tagja legyen, így azt sem, hogy saját maga is részt vegyen a hasznosításban, továbbfejlesztésben. Ugyanis a 2010-ben hatályba lépett innovációs törvény és a köztisztviselők jogállásáról szóló törvény is kimondja, hogy a kutató nem létesíthet olyan munkavégzésre vonatkozó egyéb jogviszonyt, amelyben a közalkalmazottat foglalkoztató munkáltató know-how-ja kerül hasznosításra. Az egyetemi, kutatóhelyi vezető közalkalmazottak tehát nem lehetnek tagjai vagy vezető tisztségviselői olyan gazdasági társaságnak, amely bármilyen gazdasági kapcsolatban áll a munkáltatójukkal. Ez pedig kiváltképp nagy problémát okoz azokban a helyzetekben, amikor a feltaláló személyes jelenléte elengedhetetlen a hasznosítás során.

Következtetések, javaslatok

A spin-off vállalkozások átfogó, több területet érintő vizsgálata után megállapítottuk, hogy Magyarországon 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.

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 az is kiderül, hogy a debreceni cégek valószínűleg megfelelő lehetőségek esetében sem biztos, hogy élnének azokkal, mert nem eléggé tájékozottak a támogatások és üzleti kapcsolatok tekintetében. Ezt az a tény is alátámasztja, hogy a válaszadók közül csupán egy hallott az üzleti angyalokról mint potenciális befektetőkről. Budapest külföldi érdekeltsége is sokkal nagyobb, így a lehetséges piacuk is szélesebb. A debreceni térségnek is érdemes lenne nyitnia külföld felé. Az egyetemekkel való kapcsolattartás hiánya pedig nemcsak regionális, hanem országos probléma.

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

Az állami szerepvállalást is növelni kellene, különböző programokkal, összejövetelekkel segíthetnék a vállalkozókat. Jó példa erre a JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) program (I1), melynek keretében a közös európai forrásokat használják fel nagy növekedési potenciállal rendelkező kis- és középvállalkozások tőkeinjekciójaként. Olyan pénzügyi tervezési eszközök felhasználását ösztönzi, melyek javítják a finanszírozási alapokhoz való hozzáférésüket.

Ahogyan 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-offok fejlődését. Ennek érdekében részt vehetnének különböző road-show-kon, konferenciákon, létrehozhatnának különféle üzleti hubokat, melyek olyan felületek, ahol a tagok megoszthatják egymással tapasztalataikat, javaslataikat, tanulhatnak egymástól.

Azt javasoljuk továbbá a vállalkozó szellemű kutatóknak, hogy semmiképpen se kezdjenek egyedül vállalkozásba. Létezik egy hipotézis, amely szerint a többfős vállalkozások sokkal sikeresebbek lesznek a jö-

vőben, mint azok, amelyeket egyénileg hoztak létre.[4] Ennek oka valószínűleg az, hogy a csapat minden egyes tagja más kompetenciákkal, képességekkel, tudással rendelkezik, ami teljesítményüket megsokszorozza. Az egyszemélyes vállalkozás esetében ez a tudásmegosztás nem áll fenn.

A cikk megírása során a budapesti és debreceni régió spin-off vállalatainak összehasonlítására fektettük a hangsúlyt. Mindezt azért, mert mint minden kisebb országban, Magyarországon is jellemző, hogy a vállalkozások támogatása egy adott centrum köré összpontosul, így kutatási eredményeinken keresztül is ezt szerettük volna minél jobban illusztrálni, és megoldási javaslatainkat is ezek alapján fogalmaztuk meg.

Irodalomjegyzék

Bak, Á. 2004. Kutatóműhelyekből kinőtt magáncégek. *Piac és Profit* 4, 22–25.

Becsky-Nagy, P. 2013. Growth and Venture Capital Investment Potential for University Spin-offs in Hungary. *Apstract – Applied Studies in Agribusiness and Commerce* 4–5(7), 9–20.

Becsky-Nagy, P.–Erdős, K. 2012. Az egyetemi spin-off cégek magyar valósága. In: Makra, Zs. (ed.) *Spin-off cégek, vállalkozók és technológia transzfer a legjelentősebb hazai egyetemeken*. Szeged: Universitas Szeged Kiadó, 207–234.

Dorfman, N. S. 1983. *Az innováció-alapú regionális fejlesztés lehetőségei Magyarországon*. Tér és Társadalom 18(4), 29–49.

Lengyel, B. 2012. Egyetemi technológia-transzfer és spin-off vállalkozások. In: Makra, Zs. (ed.) *Spin-off cégek, vállalkozók és technológia transzfer a legjelentősebb hazai egyetemeken*. Szeged: Universitas Szeged Kiadó, 11–34.

Lindholm, A. 1994. *The Economics of Technology-related Ownership Changes – A Study of Innovativeness and Growths through*

[4] 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 (Müller 2006).

Acquistions and Spin-offs. Working paper No 33. Chalmers University of Technology, ESRC Center for Business Research, University of Cambridge.

Makra, Zs. 2012. Az egyetemi spin-off vállalkozások fogalma, létrejöttének folyamata és lehetséges kategorizálásai. In: Makra Zs. (ed.) *Spin-off cégek, vállalkozók és technológia transzfer a legjelentősebb hazai egyetemeken*. Szeged: Universitas Szeged Kiadó, 35–58.

Makra, Zs.–Erdős, K. 2012. Fiatal egyetemi kutatók – potenciális akadémiai vállalkozók? A fiatal kutatók vállalkozói attitűdjének, hajlandóságának és aktivitásának vizsgálata a hazai elitegyetemeken. In: Makra, Zs. (ed.) *Spin-off cégek, vállalkozók és technológia transzfer a legjelentősebb hazai egyetemeken*. Szeged: Universitas Szeged Kiadó, 175–206.

Müller, B. 2006. *Human Capital and Successful Academic Spin-Off*. Discussion Paper No. 06-081. Mannheim.

Nagy, P. 2004. A kockázati tőke szerepe a finanszírozási rések feloldásában. In: Bélyácz, I. (ed.): *Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után. A VIII: Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai. Pécs, 2004.10.21–22*. Pécs: Pécsi Tudományegyetem, 422–430.

Oakey, R. 1995. *High-technology New Firms: Variable Barriers to Growth*. London: Paul Chapman.

Ráday, G. 2008. Egyetemi spin-off vállalkozás és vállalati spin-off cégek a high-tech iparágakban. *Társadalomkutatás* 26(3), 322–327.

Roberts, E. B. 1991. The technological base of a new enterprise. *Research policy* 20(4), 283–298.

I1. *A JEREMIE Új Magyarország Kockázati Tőke Program*. http://www.jeremie.extra.hu/kockazati-toke.html, letöltve: 2013.10.08.

I2. *Jogi kérdések a szellemi tulajdont hasznosító „spin-off" társaságok körül*. http://www.origo.hu/jog/uzleti/20111025-jogi-problemak-akadalyozzak-a-szellemi-tulajdont-hasznosito-spinoff-tarsasagokat.html, letöltve: 2013.10.08.