

Inkubációs lehetőségek Szegeden

Fiedler Szandra¹

A gazdaság és a vállalkozások fejlesztése minden ország legfontosabb célkitűzéseinek egyike és számos nemzetközi példa mutatja, hogy az inkubátorházak ennek hatékony eszközei lehetnek. Szeged jelenlegi legnagyobb beruházásaként épül az ELI lézereközpont, amely mellett egy tudományos park, valamint egy inkubátorház is kialakításra kerül, így igen aktuálisnak tekinthető megvizsgálni, milyen keretek között tudna egy ilyen szervezet Szegeden működni. Kutatásom során a UBI index alapján 6 sikeres nemzetközi példát vizsgáltam meg, valamint szakértői interjúkat készítettem.

Ezek alapján fogalmaztam meg saját megállapításaimat arra vonatkozóan, hogy hogyan tudna működni Szegeden egy inkubátorház az ELI lézereközpont mellett. Eredményeim szerint a régió gazdaságára igen nagy jelentőséggel bíró Szegedi Tudományegyetem inkább menedzselő, mint működtető szerepet kaphatna az inkubátorház életében, amely kezdetben multidiszciplináris módon tudna működni. Kutatásom alapján szükség lenne pre-inkubációra is és meghatároztam azokat a tényezőket, amelyek alapján majd a Szegeden létrejövő inkubátort sikeresnek lehet tekinteni.

Kulcsszavak: inkubáció, start-up, vállalkozásfejlesztés, science park

1. Bevezetés

A gazdaság-és vállalkozásfejlesztés az országok elsődleges céljai között szerepel és ennek igen hatékony eszközei lehetnek az *inkubátorok*. Számos sikeres nemzetközi példa mutatja, hogy ez egy hatékony vállalkozásalapítást ösztönző eszköz, amely kifejezetten az *induló vállalkozások támogatását* tűzte ki célul.

Jelen tanulmányban azt vizsgálom, hogy milyen inkubációs tevékenység képzelhető el Szegeden, melynek háttérét a jelenleg épülő *ELI Lézereközpont* adja. Magyarország tagja azon három országnak, amely az ELI projekt keretében nagy teljesítményű lézeres kutatóközpontot hoz létre európai összefogással. Ez a létesítmény hazánkban Szegeden épül meg, várhatóan 2016 végére. Mivel az ELI igen erős tudáskoncentráció hatással fog rendelkezni, így célszerűnek tűnik egy *tudományos park létrehozása* a kutatóközpont köré. Ennek első tagja lesz egy inkubátorház. A témakör így igen aktuális, hiszen a kutatóközpont építése a tavalyi évben indult meg, és a köré tervezett tudományos park tervezése is nagy erővel folyik.

¹ Fiedler Szandra, hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar (Szeged). A tanulmány a 2015. évi, XXXII. OTDK-n II. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Imreh Szabolcs

Témám megfogalmazásakor az ELI Lézerközpont mellett egy másik helyi tényezőt is figyelembe vettem, ami pedig a *Szegedi Tudományegyetem* és annak régióra gyakorolt hatása, hiszen számos nemzetközi példa mutatja, hogy az inkubációs folyamatban sok esetben igen nagy szerepet kapnak az egyetemek. Kettejük kapcsolata azért is igen fontos, mert az inkubátorok célcsoportját gyakran pont az egyetemi kutatók, vagy az ott végzett hallgatók adják.

Elsőként egy *szakirodalmi áttekintés* keretében vizsgálom meg, hogy hazai és nemzetközi viszonylatban milyen kutatások, megállapítások születtek az inkubátorokkal kapcsolatban, ezek után pedig egy általános áttekintést adok a *tudományos parkokról*. Kutatásom során *sikerés nemzetközi példákat* vizsgálom meg a UBI index rangsora alapján, amellyel egy általános képet kaphatok arról, hogy milyen paraméterekkel írhatók le a világ legjobban működő inkubátorai, és esetleg olyan módszereket, ötleteket találhatok, amelyek sikeresen átvehetőek lehetnének ide is.

Az elméleti áttekintés és a benchmark példák után mutatom be a *saját kutatásomat* Szegedre vonatkozóan. Itt szakértői interjúkat készítettem két akadémiai szférában, valamint két vállalati szférában tevékenykedő szakemberrel. Végül ezen eredmények alapján fogalmazom meg javaslataimat és következtetéseimet azzal kapcsolatban, hogy milyen jellemzőkkel bírhatna ez az inkubátorház Szegeden, valamint mikor tekinthetjük majd sikeresnek a szervezetet.

2. Az inkubátorokról általánosságban

A következőkben a nemzetközi szakirodalomban található definíciókból mutatok be néhányat, majd ismertetem, hogy milyen típusai lehetnek ezen szervezeteknek. Ezek után kitérek az inkubátorok által nyújtható szolgáltatásokra, valamint a tudományos parkok általános jellemzőire is.

2.1. Az inkubátorok fogalmi lehatárolása

Az inkubátorok és az inkubáció fogalmát már számos kutató próbálta megfogalmazni, de nincsen még egy egységesen elfogadott definíció rá. Így ezen megfogalmazások közül néhányat hasonlítok össze, ezzel egy általános képet kapva a szervezettípusról.

Bajmócy Zoltán egy 2006-os tanulmányában úgy fogalmazott, hogy az *üzleti inkubáció* napjainkban egy nagyon fontos gazdaságfejlesztési eszköz, amelynek többféle gyakorlati megvalósulása is van, azonban mindegyiknek közös vonása az, hogy induló vállalkozásoknak kínálnak különböző szolgáltatásokat az inkubációs időszak alatt. A *tágabb értelmezés* szerint azok a szerveződések tekinthetők inkubátornak, amelyek megnövelik annak esélyét, hogy az induló vállalkozások fennmaradjanak (pl. ipari parkok, technológiai központok, klaszterek). A *szűkebb értelmezés* már a működési teret és a nyújtott speciális szolgáltatásokat emeli ki, valamint itt már megjelennek a térbeli közelségből adódó szinergiahatások is (Bajmócy 2004).

Wanklin (2002) megfogalmazása szerint az üzleti inkubátorok *oktató-támogató környezetet biztosítanak* a vállalkozásoknak, abból a célból, hogy a kezdeti, kritikus szakaszokon sikeresen túljussanak. Az induló vállalkozások kezdeti életszakaszában felmerülő problémák okai lehetnek például a széleskörű szakmai ta-pasztalat hiánya, valamint a nem megfelelő finanszírozás (Wanklin 2002).

Az EU-ban kialakult fogalom szerint (Benchmarking... 2002. 9. o.): „az üzleti inkubátor egy olyan szervezet, amely rendszerbe foglalja és élénkíti a sikeres vállalkozások létesítésének folyamatát, számukra átfogó és integrált szolgáltatások körét nyújtva, amelyek közül a legfontosabbak az inkubációs tér, a kedvezményes üzleti szolgáltatások és a klaszteresedés és a hálózatosodás lehetősége” (Bajmócy 2004).

A Carayannis-Zedtwitz (2005) szerzőpáros kutatásai alapján az inkubátorok három szempont szerint különböztethetők meg egymástól: *a versenyképességi terület, a stratégiai célkitűzések és a nyújtott szolgáltatáscsomag*. Porter (1986) nyomán négy elemét választjuk szét a versenyképességi területnek (Carayannis-Zedtwitz 2005). A *vertikális nézőpont* alatt azt értjük, hogy kik foglalkoznak még a startupoknak nyújtott pénzügyi és vezetéssel kapcsolatos segítségnyújtással. Ezek az üzleti angyalok, tanácsadó cégek, ipari befektetők és kockázati tőkések lehetnek. A *részterület nézőpont* szerint például az egyetemi inkubátorok előnyben részesítik azokat a vállalkozásba fogó hallgatókat, akik a saját anyaintézményükből jönnek. A *földrajzi fókusz* a regionális üzleti inkubátorok számára fontos, mivel az ő küldetésük a helyi vállalkozások támogatása, ezen kívül az *ipari fókusz* szintén versenyképességi faktor lehet.

Véleményem szerint nagyon fontos, hogy egy inkubátor már az indulásakor pontosan meghatározza ezeket a fókuszokat, így el tudja határolni magát. Ez szorosan összetartozik az inkubátor stratégiai tervezésével is, hiszen például ha a helyi gazdaság fejlesztése és a munkahelyteremtés a célja egy inkubátornak, akkor ez erősen összefügg a földrajzi fókusz meghatározásával. Ekkor a helyi vállalkozások lesznek preferáltabbak, míg például ha erőteljesen egy adott iparágra fókuszál az inkubátor, akkor véleményem szerint a földrajzi fókusz akár globális is lehet.

Tehát a különböző *fókuszok meghatározása* szorosan összekapcsolódik a stratégiai célkitűzésekkel, ami egy másik módja annak, hogy megkülönböztethetővé váljon egy inkubátor. Erre szemléletes példa, hogy egyes inkubátorok for-profit, mások non-profit módon kínálják szolgáltatásaikat. A versenyképességi faktorok és a stratégiai célok egyre szélesedő spektruma vezetett az inkubátorok alaptípusainak kialakulásához (Carayannis-Zedtwitz 2005). A következőkben ezek közül mutatok be néhányat.

2.2. Milyen típusai lehetnek az inkubátoroknak?

Mint ahogyan az előző fejezetből kiderült, számos megfogalmazás létezik arra vonatkozóan, hogy mi is az inkubátor. Típusainak megkülönböztetésére szintén többféle megoldás létezik a szakirodalomban, így most ezekből mutatok be néhány példát.

A Carayannis-Zedtwitz (2005) szerzőpáros szerint az inkubátoroknak öt típusát különböztethetjük meg. A *regionális üzleti inkubátorok* a helyi közösség igényeit helyezik előtérbe és a céljuk az, hogy munkahelyeket teremtsenek és támogassák a helyi gazdaságot. Az *egyetemi inkubátorok* általában non-profit szemléletűek és arra fókuszálnak, hogy az egyetem és a vállalkozói szféra között megvalósuljon a technológia-transzfer. A *független kereskedelmi inkubátorok* profit-orientáltak, így ennek elérése érdekében gyakran egy speciális technológiára vagy iparágra fókuszálnak. A *virtuális inkubátorok* is for-profit szemléletűek, azonban ők egy speciális iparág helyett inkább a vállalkozói közösség egyedi igényeire koncentrálnak. A *vállalaton belüli inkubátorok* anyavállalatai erősen profit-orientáltak, viszont politikai érdekeket és kollektív fejlesztési célokat is kiszolgálnak. A legtöbb inkubátort lehet társítani az öt alaptípus egyikével, azonban vannak olyanok is, amelyek két, vagy akár három típus jegyeit is magukban hordják (Carayannis-Zedtwitz 2005).

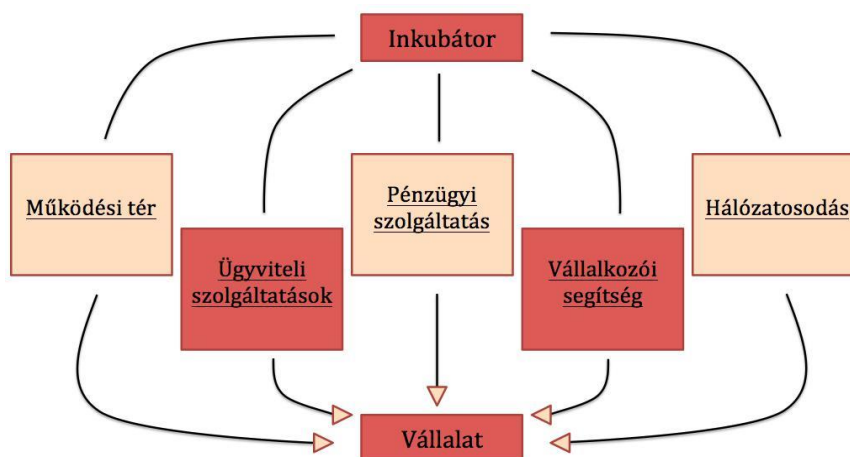
A Grimaldi-Grandi (2005) szerzőpáros négy fajtáját különítette el az inkubátoroknak. Kutatásaik alapján Európában az első és a legnépszerűbb inkubátorok az *üzleti innovációs központok (BICs)* voltak, akik egy alap szolgáltatáscsomagot kínálnak a bérlő vállalkozásoknak (pl. munkatér, infrastruktúra, és a kommunikációs csatornák biztosítása és információszolgáltatás a külső finanszírozási lehetőségekről). A második típus az *egyetemi inkubátorok (UBIs)*, melyek tudásintenzív vállalkozásoknak nyújtanak segítséget és nagy hangsúlyt fektetnek a tudományos és technológiai tudás egyetemekről vállalkozásokhoz történő áramlására. A szerzőpáros a *magáninkubátoroknak* két csoportját különbözteti meg: független és szervezeti magáninkubátorokat. Piccaluga (2000) szerint a *szervezetiket* mindig egy nagyvállalat birtokolja és működteti, azzal a céllal, hogy támogassák új, független üzleti egységek kialakulását. A *független magáninkubátorokat (IPIs)* olyan személyek vagy csoportok (akár vállalkozások is lehetnek közöttük) alapítják, akik segíteni szeretnének a feltörekvő vállalkozóknak cégük megalapításában és fejlesztésében. Ők saját pénzüket fektetik be ezekbe az új vállalkozásokba, ezzel pedig részesedést szereznek bennük (Grimaldi-Grandi 2005).

Az itt bemutatott két tipizálási megoldás mellett még számos létezik a szakirodalomban. Az inkubátorokat aszerint is meg lehet különböztetni egymástól, hogy milyen szolgáltatásokat nyújtanak, így a következő fejezetben ezekből mutatok be néhány példát.

2.3. Milyen szolgáltatásokat nyújthatnak az inkubátorok?

Az inkubátorok számos különböző szolgáltatást nyújthatnak a hozzájuk betelepülő vállalkozásoknak, de van néhány, amelyekről általánosságban elmondható, hogy megtalálhatóak egy inkubátorban. A Carayannis-Zedtwitz szerzőpáros *öt csoportba* sorolta az inkubátorok által nyújtható szolgáltatásokat, ez látható a következő ábrán (1. ábra).

1. ábra Az inkubátorok által nyújtott szolgáltatások általános csoportosítása



Forrás: Carayannis-Zedtwitz (2005) alapján saját szerkesztés

Az öt különböző szolgáltatás-csoportból az első kettő tekinthető *általános, napi működéssel kapcsolatosnak*, míg a pénzügyi szolgáltatások, a vállalkozói segítség, valamint a hálózatosság *üzletiesebb szolgáltatások*. Fontos, hogy ilyen segítséget is kapjanak a start-upok, mert ezek segíthetik elő a későbbi sikeres működésüket.

Az első, és talán legáltalánosabb szolgáltatás-csoport a *működési tér biztosítása*. Az inkubátorok irodákat, bútorokat, számítógépeket, vagy akár 24 órás felügyeletet kínálnak a betelepülőknek. De ez csupán az előfeltétele annak, hogy egy vállalkozás sikeresen el tudjon indulni. A második alaptípus az *ügyviteli szolgáltatások csoportja*. Az infrastruktúrával összefüggésben alap irodai eszközöket és szolgáltatásokat is a bérlő vállalatok rendelkezésére bocsátanak: ilyenek a titkári és recepciós szolgáltatások, levelek kezelése, faxolási, fénymásolási lehetőség, számítógépes hálózatok, vagy a könyvvitel. Ezek nem túl komplexek és nem is igényelnek fejlett technológiai háttérrel. A *pénzügyi szolgáltatások* alatt azt érthetjük, hogy az inkubátorok a kockázati tőkéhez jutást is segítik – ez általában privát alapokat, üzleti angyalokat, kockázati tőkéket, vagy helyi szervezeteket és vállalatokat jelent. Itt már az inkubátorok kapcsolati hálójára van szükség, így ez már komplexebb szolgáltatásnak tekinthető. A vállalkozóknak talán kiváló a technológiai tudásuk, de általában alacsonyak a *szervezési, vezetési és jogi ismereteik*, így az inkubátorok ezek fejlesztésében, vagy például üzleti tervírásban is segítséget nyújtanak. A jó inkubátorok képesek befolyásolni *egy vállalkozás kulcs-adottságait*, annak sikere érdekében. A vállalkozásoknak általában nincsenek meg azok a kapcsolataik, amiket az inkubátorok az évek alatt kiépítettek. Megismertethetik a vállalkozásokat olyan személyekkel, akik döntően fontosak lehetnek a start-upok életében: egy potenciális ügyféllel, egy vezető programozóval, egy új vezérigazgatóval vagy egy érdeklődő kockázati tőkessel, ahogyan ez már a pénzügyi szolgáltatások csoportjában is felmerült.

3. A science parkokról

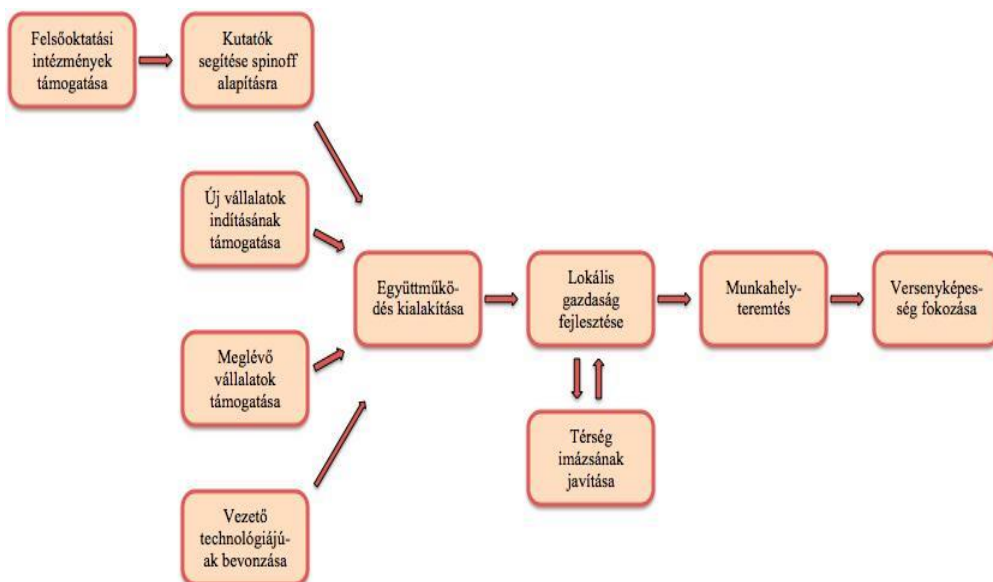
Kutatásom középpontjában az inkubátorok állnak, azonban ennek háttérét a Szegeden épülő ELI lézerközpont és a köré tervezett tudományos park adja. Így fontosnak tartom, hogy ezen parkokról is adjak egy általános ismertetést.

A *science (tudományos) park* kifejezés a 20. század második felében az USA-ból kiindulva vált ismertté. A felsőoktatási intézmények, kutatóhelyek és innovatív vállalkozások térbeli közelsége azt eredményezte, hogy számos kutató alapított vállalkozást egy ígéretes fejlesztésének üzleti hasznosítására (Dusek-Lukovics 2014).

Parry és Russell (2000), valamint Ferguson és Olofsson (2004) kutatásai alapján a science parkok *telephely alapú kezdeményezések*, amelyeknek *formális és munkakapcsolata* van egy *egyetemmel*, más felsőoktatási intézménnyel vagy *kutatóközponttal*. Támogatják a vállalkozásfejlesztést és a technológia-transzferet, valamint elősegítik a tudásalapú, innovatív, magas növekedési potenciálú vállalkozások indítását és fejlesztését (Salvador-Rolfo 2011).

Massey és szerzőtársai (1992) *a science parkok 25 különböző célját* határozták meg (Westhead-Batstone 1998). Ezek közül hozok néhány példát a következőkben, szemléltetve a közöttük fennálló kapcsolatokat (2. ábra).

2. ábra A tudományos parkok fő céljainak egymáshoz való viszonya



Forrás: saját szerkesztés

A felsőoktatási intézmények támogatásából ered, azzal kapcsolatban áll a kutatók bátorítása spin-off vállalkozás alapítására. Ez és a technológiaalapú vállalkozásindítás ösztönzése, a meglévő vállalkozások támogatása és a vezető technológiát

alkalmazók bevonása együtteséből alakítható ki a vállalatok közötti együttműködés, amiből következően fejlődik a lokális gazdaság. Ez és a térség imázsának javulása kölcsönösen hatnak egymásra, és a fejlődő gazdaságból eredően hosszú távon el lehet érni a munkahelyek számának növekedését valamint a térség és a vállalatok versenyképességének folyamatos javulását.

A tudományos parkok és egyetemek közötti kapcsolat 3 típusa különböztethető meg (Dusek-Lukovics 2014). Az science parknak lehet tulajdonosa az egyetem, üzemeltetheti egy közös vállalkozás a parkot, melynek egyik tagja az egyetem, vagy valamely része. A harmadik típus az, ha a tudományos park önállóan működik, de ekkor is sokféle módon kapcsolódhat egy egyetemhez, kutatóintézethez.

4. Sikeres példák a nemzetközi gyakorlatban

A következőkben a UBI index 2014-es rangsorából választott inkubátorokat mutatom be, mint nemzetközi benchmark példákat. Célom ezzel, hogy egy általános képet kapjak arról, hogy hogyan működnek a világ legjobban teljesítő inkubátorai és esetleg olyan ötleteket találjak, amelyek Szegeden is alkalmazhatóak lehetnek. Először a UBI indexet mutatom be, majd pedig a választott hat inkubátorra térek ki.

4.1. A UBI index

A UBI (University Business Incubation) az *egyetemi üzleti inkubátorok nemzetközi szervezete*, akik a különböző inkubátorok teljesítményének vizsgálatával foglalkoznak. Világszerte több, mint 60 ország, több mint 300 inkubátorának nyújtanak segítséget abban, hogy hatékonyabban működhessenek és versenyképesebbé válhassanak. A stockholmi székhelyű szervezet nemzetközi kutatói gárdával rendelkezik és ők állítják fel *a világ legjobban 25 egyetemi inkubátorának rangsorát* (UBI 2014a).

Az egyedi értékelési folyamatuk során a világ legjobban teljesítő inkubátorait vizsgálják meg és benchmark szolgáltatást kínálnak a fejlődni vágyóknak. Megvizsgálják a szervezetek munkahelyteremtő képességét, gazdaságfejlesztő hatását, tehetséges munkaerő megtartási képességét, szakmai fejlődésre való hajlamát, pénzügyi alapokhoz való hozzáférését, a számítástechnikai infrastruktúrát, a szolgáltatásokat, az inkubátor kínálatát, belső környezetét és megjelenését (UBI 2014b). *2 kategóriában rangsorolják a világ legjobban 25 inkubátorait.* Az első rangsorban 25 inkubátor helyezkedik el, ezek azok, amelyeket vagy az egyetem működtet, vagy szoros formális kapcsolatban állnak vele. A második kategóriában 10 inkubátor kap helyet, ezek szorosan az egyetem mellett működnek, de nincs vele formális kapcsolatuk. A 2014-es rangsort az első kategóriában június végén hozták nyilvánosságra, míg a második kategóriában szeptember közepén. Témám szempontjából inkább az egyetemek által, vagy azzal szoros kapcsolatban működtetett inkubátorok a relevánsak, így abból a rangsorból elemzek a továbbiakban néhányat, mint sikeres példát.

4.2. Vizsgálati szempontok

Ahhoz, hogy az inkubátorokat meg tudjam vizsgálni, szükséges egy *egységes szempontrendszer felállítása*. Vizsgálati szempontjaim a következők voltak:

1. *Az inkubáció alatt álló/eddig inkubáció alatt állt vállalkozások száma.*
2. *Sikeres vállalkozások aránya* - itt megnézem, hogy az eddig inkubált vállalkozások közül hány tekinthető (az inkubátor hányát tekint) sikeresnek.
3. *Az inkubátor kapcsolata az egyetemmel* – a UBI index ezen rangsorában mindegyik inkubátor valamilyen kapcsolatban áll az egyetemmel, itt ennek típusát vizsgálom meg (pl. az egyetem működteti vagy annak valamely képzésére épül).
4. *Ágazat* – milyen ágazatban működik az inkubátor, vagyis milyen ágazatbeli vállalkozások a célcsoportja.

Ezen jellemzők alapján egy általános kép alakulhat ki arról, hogy milyen paraméterekkel rendelkeznek a világ legjobban működő inkubátorai. Természetesen az egyes inkubátorok sikertényezői nem adaptálhatóak egy az egyben Szegedre, hiszen teljesen más sajátosságokkal rendelkeznek a különböző egyetemek és régiók, mint Szeged, azonban ez nem is célokom. Úgy gondolom, hogy *lehetnek olyan módszerek, vagy jellemzők, amelyeket viszont sikeresen meg lehetne valósítani Magyarországon, a Dél-alföldi régióban is, a korábban felsorolt vizsgálati szempontok így csupán azt a célt szolgálnak, hogy egy egységes kerete legyen az inkubátorok vizsgálatának.*

Először a UBI index által legjobb háromnak ítélt inkubátort vizsgálom meg (ezek egy amerikai, egy brit és egy kínai szervezet), majd további európai példák bemutatása érdekében kiválasztottam a nyolcadik helyen álló svéd, a tizenegyedik helyen álló osztrák, végül a tizenötödik helyen álló olasz inkubátort.

4.3. Rice Alliance for Technology and Entrepreneurship

A *Rice Alliance for Technology and Entrepreneurship* a Rice University kezdeményezése, melynek célja a *technológiai újítások üzleti alapokra helyezésének támogatása, a vállalkozásoktatás, valamint a technológia alapú vállalkozások elindítása.*

Három iskola stratégiai szövetségéből alakult ki: a George R. Brown School of Engineering, a Wies School of Natural Sciences és a Jesse H. Jones Graduate School of Business (Rice Alliance).

2000-es megalakulása óta a Rice Alliance több, mint 250 start-up elindulásában vett részt, amelyek több, mint fél milliárd dollárnyi tőkét halmoztak fel a korai működési szakaszukban. Ismertségét és elismertségét mutatja, hogy a 26.000 főt is meghaladja a rendezvényein részt vevők száma az elmúlt 9 évben és 24.000-nél több újság előfizetőjük van. 2013-mal bezárólag *156 start-upot indítottak el sikeresen*, és 2012 kivételével minden évben növekedett a sikeresen elindított vállalkozások évenkénti megszólása. Az eddigi legjobb teljesítményt 2010-ben produkálta az inkubátor, amikor is 28 start-upot indított el sikeresen (Rice Alliance).

Első vizsgálati szempontom az inkubáció alatt állt vállalkozások száma, ami a Rice Alliance esetében 250-re tehető. Ebből az inkubátor 156-ot tekint sikeresnek, ami azt jelenti, hogy 62 % a sikeres vállalkozások aránya. Az egyetemmel való viszony nézőpontnál azt mondhatjuk ebben az esetben, hogy maga az egyetem, a Rice University működteti az inkubátort. Negyedik szempontom az volt, hogy milyen ágazatbeli vállalkozásokat fogad az adott inkubátor. A Rice Alliance célcsoportja igen homogénnek mondható, hiszen kifejezetten az új technológiákra épülő start-upok azok, amelyekkel dolgoznak.

4.4. *SETsquared*

A UBI index rangsorában a második helyen a brit *SETsquared* áll. A *SETsquared* Partnership egy vállalkozói együttműködés öt vezető kutatás-orientált egyetem (Bath, Bristol, Exeter, Southampton és Surrey) között. *Fókuszában a vállalkozói tevékenység és új vállalkozások alapítása áll.* Célja, hogy megismertesse a vállalkozói gondolkodásmódot és magatartást a velük kapcsolatban álló egyetemek körében. Ezt például egy *hallgatók számára létrehozott vállalkozói programmal* próbálják elérni. A *SETsquared kétféle vállalkozástípust támogat:* a cégek 20%-a egyetemi kutatásokból kipörgött spin-off cégek, míg a 80%-uk tágabb üzleti környezetből származó technológiai start-upok. Számos ágazatbeli vállalkozással dolgoznak, ilyen például a gyógyászat és gyógyszerésztudomány, az IT, az online vállalatok, az úrkutatás, a biztonságtechnika, a pénzügy és a telekommunikáció (*SETsquared*).

A vállalatoknak nyújtott szolgáltatások köre hozzájuk igazított, azonban általánosan három csoportba sorolható: az *üzleti szolgáltatások* köre (pl. szervezetfejlesztés és üzleti terv elkészítésében való segítségnyújtás), a *befektetési lehetőségekhez való hozzájutás segítése*, valamint a *működési tér biztosítása*. Az elmúlt 10 év alatt a *SETsquared* több, mint 1000 vállalkozást támogatott, ezek közül több számos high-tech állást teremtett és globálisan kereskedik. A vállalkozások 90%-a tudott fennmaradni, amely magasan meghaladja az országos átlagot (*SETsquared*).

A *SETsquared* esetében az inkubáció alatt álló vállalkozások száma jóval meghaladja a Rice Alliance példáját, hiszen ez itt 1000 fölé tehető, aminek 90 %-a az inkubátor információi alapján fenn is maradt, ami egy igen magas sikerességi arány. Az egyetemmel való kapcsolat nézőpontnál mondhatjuk, hogy öt egyetem összefogásából alakult ki, így igen széles a célcsoportja. Az negyedik nézőpont esetében a *SETsquared* nagyban különbözik a Rice Alliance-tól, mivel itt igen széleskörűnek mondható a célcsoport.

4.5. *SCUT National University Science Park*

A UBI index rangsorában a harmadik helyet a kínai *SCUT* foglalja el, amelyet a South China University of Technology működtet. A park Guangdong tartományban található és szerves részét képezi a Guangzhou High-tech Industrial Parknak és a Tianhe Software Parknak. A South China University of Technology a maga tudo-

mányos és technológiai erőforrásaival, kutatási berendezéseivel és tudományos légkörével kiváló környezetet biztosít a tudományos park számára, amely nyitva áll egyetemek és kutatóintézetek számára, valamint vállalkozásoknak és egyéb szervezeteknek bel-és külföldről. A park abban nyújt segítséget az elektronikus információs technológia, új eszközök, anyagok, valamint új környezetvédelmi módszerek területén tevékenykedő ügyfeleinek, hogy termékeiket piacra vihessék. 2009-es adatok alapján a park több, mint 100 technológiai kutatói platformot és high-tech vállalkozást tömörít, ezzel teremtve meg a termelés, az oktatás és a kutatás egységét (SCUT 2009). A SCUT célja, hogy kockázati tőke alapokat vonzzon be a tudományos parkba és támogassa a hazai vállalkozások alapítását és fejlesztését. *Fókuszában az innovációs kapacitás folyamatos fenntartása, a kutatás-fejlesztés integrációja, valamint a high-tech vállalkozások inkubációja áll* (Guangzhou International).

A SCUT esetében a támogatott vállalkozások számáról és a sikeres vállalkozások arányáról sajnos nem találtam adatot. Az egyetemmel való kapcsolat nézőpontnál itt is azt mondhatjuk, mint a Rice Alliance esetében, hogy az egyetem működteti. Az ágazat tekintetében pedig az állapítható meg, hogy leginkább a high-tech vállalkozások a SCUT célcsoportja, de dolgozik környezetvédelemmel, információs technológiával és új eszközökkel foglalkozó szervezetekkel is.

4.6. *Encubator*

A UBI index rangsorában a nyolcadik helyet a svéd *Encubator* foglalja el, amely a Chalmers University of Technology-hoz kötődik. Az inkubátor 2001-ben alakult, azóta több, mint 50 új vállalkozás alapításában vett részt. A kezdetek óta *kettős a célja: vállalkozókat képezni, valamint új vállalkozásokat alapítani*. Nevük is ezen két kifejezés (incubation+education) összekapcsolásából ered.

Az Encubation modell egy *két éves akció része, amely a Chalmers School of Entrepreneurship mesterképzésére épül és az innovatív értékteremtés áll a középpontjában*. A résztvevők az *első évük* alatt megszerzik a szükséges elméleti tudást, valamint egy vállalkozói csoport létrejöttéhez szükséges készségeket. A *második év* alatt szervezetfejlesztőként kell véghezvinniük egy valódi innovációs projektet. A cél mindezzel az, hogy egy olyan üzleti ötlet formálódjon a résztvevőkben, amelyre alapíthatnak egy vállalkozást. Az ígéretesnek tűnő ötleteket pedig a szervezet felkarolja. Az Encubator szolgáltatásai között szerepel az infrastruktúra és a kapcsolatokhoz való hozzáférés, a tőkefinanszírozás és üzleti tanácsadás. 2012-ig 51 vállalkozást hoztak létre, amelyből 42 működött abban az időben. Az Encubator segítségével létrehozott vállalkozások legnagyobb része az infokommunikációs technológia területén tevékenykedik, de jelentősnek mondható még a tisztítás-higiéncia és a biotechnológia területe is (Encubator).

Az első vizsgálati szempontom az inkubált vállalkozások száma, mely ebben az esetben 51 db (2012), amelyből 42 db még mindig működött, így a sikerességi arány 82%-ra tehető. Az egyetemmel való kapcsolatnál az mondható el, hogy az in-

kubátort az egyetem és egy általa alapított iskola működteti. Az negyedik nézőpont esetében az derült ki, hogy viszonylag sokféle ágazatban tevékenykednek a vállalatok, de legnagyobb arányban az infokommunikációs technológiai, a tisztítás-higiéniai és a biotechnológiai iparágban tevékenykedő vállalkozások alakultak.

4.7. *INiTS Universitäres Gründerservice Wien*

Az *INiTS* az osztrák Technischen Universität Wien inkubátora, amely a UBI index alapján a tizenegyedik legjobb egyetemhez kapcsolódó inkubátor 2014-ben.

Célja, hogy az *innovatív start-upok sikerességének valószínűségét növelje*, ami egy igen *intenzív inkubációs programot* jelent. A szervezet 2003-ban kezdett működni, hatékonyságát pedig jól mutatja, hogy azóta 544 szabadalmi bejelentést nyújtottak be a vállalkozások, amelyből 438-at sikeresen meg is kaptak. Az eddig megalakult 150 start-upba eddig 208 millió eurót fektettek be és ezen vállalkozások közel 1000 munkahelyet teremtettek. Az inkubáció alatt állt/álló vállalkozások 40%-a (60 db) az infokommunikációs technológia területén működik, de nagy számmal képviseltetik magukat az élettudományi ágazatban (36 db) és a tisztítás-higiénia ágazatban (22 db) tevékenykedő start-upok is (INiTS 2014b).

Az INiTS egy öt szakaszos *inkubációs folyamatot* működtet, amelynek első lépcsője a *jelentkezés*, ahol egy jelentkezési lap alapján az inkubátor szakértői az ígéretekkel behívják egy személyes találkozóra. A második lépcső a *pre-inkubáció*, amelynek keretében a csapatok az inkubátor testülete előtt prezentálják az üzleti ötletüket, a szakemberek pedig visszajelzést adnak nekik, majd eldöntik, hogy melyek azok a start-upok, amelyek felvételre kerülnek és megkapják a támogatás első részletét, 3000 eurót. A harmadik lépcsőfok a 100 napos intenzív *start-up tábor*, melynek lezárása a *Demó-nap*, amikor a résztvevők egy befektetőkből, vállalkozókból, és tanácsadókból álló zsűri előtt pitchelhetnek. A legjobbak megkapják a támogatás következő részletét és továbbléphetnek az utolsó szakaszba. Ez egy *15 hónapos időszak*, amikor a start-upok fejlődésében nyújtanak segítséget (INiTS 2014a).

Az első szempont a vállalkozások száma, itt a 2003-as alapítás óta 150 start-up indult el. Sajnos arra vonatkozó adatot, hogy ezek közül mennyi lett sikeres, nem találtam. Az egyetemmel való kapcsolat nézőpontnál azt mondhatjuk, hogy 2 egyetem is szerepel az inkubátor működtetői között. Az INiTS fókusza elég széleskörű, de legnagyobb arányban az infokommunikációs technológiai ágazat jelenik meg, hasonlóan az Encubatorhoz. Itt azonban a második helyen az élettudományok állnak.

4.8. *Incubatore Imprese Innovative Politecnico (I3P)*

Az Olaszországban, Torinóban található *I3P* a tizenötödik helyet tölti be a UBI index rangsorában. Az öt szervezet, köztük a torinói egyetem által alapított inkubátor non-profit részvénytársaságként működik. Az *I3P* missziója, hogy támogassa mind az egyetemi kutatók, mind pedig az azon kívüli vállalkozók által alapított, nagy növekedési potenciállal rendelkező, tudásalapú vállalkozások indítását (I3P 2014).

2013-ig az I3P 156 innovatív start-up indulását támogatta, amelyből 85 sikeresen kilépett az inkubátorból, 35 még jelenleg is a folyamat alatt áll, 7 start-upot vásároltak fel, valamint 30 fejezte be a működését. A feltörekvő vállalkozók támogatása mellett befektetőknek és menedzsereknek is lehetővé teszik, hogy együtt dolgozzanak az induló start-upokkal. *Az egyetem és az inkubátor között igen szoros a kapcsolat*, mert az inkubátorban lévő vállalkozások használhatják az egyetem kutató laborjait, az I3P pedig üzleti tréning kurzusokat kínál, valamint lehetőséget biztosít a projektekbe való bekapcsolódásra. *A konkrét inkubáció az I3P esetében maximum három évig tart*, és a szolgáltatások az első évben még nagyon kedvezményesen vehetők igénybe, a második évben már kisebbel, a harmadikban pedig a piaci körülményekhez hasonlóan (I3P).

Első vizsgálati szempontom az inkubáció alatt állt vállalkozások száma, amely az I3P esetében 156. Ebből 35 még mindig az inkubátorban van, a maradék 121 vállalkozásból 30 fejezte be működését, így a többit sikeresnek tekintem. Ez 75 %-os arányt jelent. Az egyetemmel való kapcsolat nézőpontnál azt lehet megállapítani, hogy az alapítók közül egy az egyetem, amellyel a szervezet igen jól működik együtt. Negyedik szempontom a vállalkozások ágazatbeli megoszlása, amelynél elmondható, hogy egy elég multidiszciplináris inkubátorról van szó, de legnagyobb arányban az infokommunikációs technológia és az internet területén működnek a vállalkozások.

A következőkben áttérek Magyarországra, azon belül is a Dél-alföldi régióra és Szegedre és itt vizsgálom meg a tervezett inkubátor lehetséges hatásait, lehetőségeit.

5. Egy szegedi inkubátor szakértői szemmel

A kutatásom Szegedre vonatkozó részében először egy általános képet adok a térségről országos adatokkal összehasonlítva, valamint arról, hogy mi is az ELI projekt. Ezek után a szakértői interjúim bemutatása következik, majd azon kérdések, amelyekkel kapcsolatban eredményre jutottam. Végül pedig megfogalmazok néhány iránymutatást, amelyek véleményem szerint hasznosak lehetnek a gyakorlati szakemberek számára.

5.1. Helyzetelemzés és az ELI projekt

Egy szegedi inkubátorház lehetőségeinek vizsgálatához szükség van arra, hogy tisztában legyünk a régió és a megye gazdasági jellemzőivel. Néhány fontosabb paraméter látható a következő ábrában, magyarországi adatokkal összehasonlítva (1. táblázat). Az adatokat a Központi Statisztikai Hivatal megyékre vonatkozó adattábláiból vettem (KSH 2013/2014).

1. táblázat Csongrád megye és a Dél-alföldi régió néhány gazdasági paramétere az országos értékekkel összehasonlítva

	Magyarország	Dél-alföldi régió	Csongrád megye
Lakosság (2014. 1. negyedév)	9.877.365 fő (2014)	1.279.000 fő	407.000 fő
GDP/fő (2013)	3.017.000 Ft	2.086.000 Ft	2.228.000 Ft
Foglalkoztatási ráta (2014. 1. negyedév)	54.2 %	52.5 %	55.6 %
Vállalkozások száma /1000 fő (2014. 1. negyedév)	172 db	189 db	190 db

Forrás: KSH (2013/2014) adatai alapján saját szerkesztés

A táblázatból látható, hogy a Dél-alföldi régió értékei elmaradnak az országos átlagtól, de Csongrád megye értékei meghaladják a régiósokat. Kiemelném, hogy Csongrád megyében a második legtöbb embert foglalkoztató terület az oktatás (itt több, mint 15.000 fő dolgozik), amely szám jól mutatja, hogy az egyetem igen nagy hatással van a régió gazdaságára, így a foglalkoztatásra is. A KSH 2011-es Kutatás-fejlesztés a Dél-alföldi régió megyéiben című kiadványa alapján a *K+F tevékenység kiemelkedő Csongrád megyében*. Magyarországra jellemző ezen tevékenység erőteljes térbeli koncentrációja, de az országban a második helyet a Dél-alföldi régió foglalja el, nagymértékben Szegednek köszönhetően. 2009-ben a régió 358 kutatóhelyének 70%-a Csongrád megyében, főleg Szegeden összpontosult. Ez a szám igen magas, mert az országban csak a fővárosban volt ennél több kutatóhely (KSH 2011).

A Szegeden megépülő *ELI lézerközpont* is kapcsolódik ezen témakörhöz. A központ köré egy science parkot tervez a város, amelyben egy inkubátor is helyet fog kapni. Az *Extreme Light Infrastructure (ELI)* egy olyan európai nagyprojekt, amelynek megépítésére három országot (Cseh Köztársaság, Románia és Magyarország) jelöltek ki. Célja olyan kutató szuperlézerek megépítése, melyek nagyságrendekkel nagyobb teljesítményűek, mint a mai lézerek. Az EU felhatalmazta a három országot, hogy kidolgozza az ELI megépítésének feltételeit. Magyar részről a projekt legfontosabb érdekeltjei a Magyar Állam, Szeged Megyei Jogú Város Önkormányzata, valamint a Szegedi Tudományegyetem, így ezen három szereplő alapította meg az ELI-HU Kutatási és Fejlesztési Nonprofit Közhasznú Korlátolt Felelősségű Társaságot (röviden ELI-HU Nonprofit Kft), amely a projekt hazai menedzseléséért felel (ELI-HU Nonprofit KFT 2014). A három országban három különböző, az attoszekundumos, beamline- és fotonukleáris kutatási központ épül, amelyből Szegeden az ELI-ALPS, vagyis a ELI Attoszekundumos Fényimpulzus Forrás kutatási nagyberendezés valósul meg. Az ELI jelentős hatással lesz az *orvostudomány, az anyagtudomány, valamint a környezetvédelem különböző területeire* is (ELI 2014).

5.2. Szakértői interjúk

Annak érdekében, hogy körvonalazni tudjam, hogy milyen is lehetne egy Szegeden működő inkubátor, *szakértői interjúkat készítettem*. Ehhez három kérdéscsoportot

határoztam meg: *stratégiai jelentőségű kérdéseket, operatív működéssel kapcsolatos kérdéseket, végül pedig tudományos-elemző, jövőbemutató kérdéseket.*

5.2.1. Interjúalanyaim

Négy interjút készítettem, *két főt az akadémiai, kettőt pedig a vállalati szférából választottam:*

1. Prof. Dr. Lengyel Imre
Intézetvezető egyetemi tanár, az MTA doktora
Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézet
Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar
2. Dr. Bajmócy Zoltán
Egyetemi docens
Gazdaságtudományi Kar Kutatóközpont
Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar
3. Susányi Tamás
Vezérigazgató
DEAK Kooperációs Kutatási Nonprofit Zrt.
4. Bucsai Kálmán
Operatív igazgató
LC Innoconsult International

Lengyel Imre és Bajmócy Zoltán mindketten a *regionális gazdaságfejlesztés szakértői*. Előbbi részt vesz az ELI lézerközpont várható gazdasági hatásainak vizsgálatában, utóbbi pedig több cikket is írt az inkubátorokról. Mindketten igen nagy tudással rendelkeznek a témakörben.

Susányi Tamás és Bucsai Kálmán a *vállalati szféra képviselői* a kutatásomban. Susányi Tamás az inkubátor tervezését végző Zrt-nek a vezérigazgatója, így teljesen naprakész információkkal rendelkezik általánosan az inkubátorokról és magával az itt megvalósítandó objektumról is. Bucsai Kálmán a nemzetközi innováció menedzsment tanácsadó piacon tevékenykedő LC Innoconsult International operatív igazgatója, emellett igen sokat tud a tudományos parkokról és inkubátorokról.

A következőkben mindhárom kérdéscsoportból bemutatok néhány témakört és összehasonlítom az ezekre adott válaszokat.

5.2.2. Stratégiai jelentőségű kérdések

Ebben a kérdéscsoportban egy fontos kérdésem volt, hogy *mi lehetne az egyetem szerepe az inkubátor működésében*. Itt mind a négyen egyetértettek abban, hogy az egyetem a *stratégiai tervezés és a menedzselés területén* kapcsolódhatna az inkubátorhoz, nem pedig működtetné azt. Lengyel Imre szerint az inkubátornak az egyetemtől függetlenül kellene működnie. Bajmócy Zoltán úgy fogalmazott, hogy az egyetem menedzselési tudása az, ami szerepet játszhatna, Susányi Tamás szerint pedig inkább stratégiaileg és szakmailag kellene menedzselnie az egyetemnek az inku-

bátort. Bucsei Kálmán véleménye alapján sem kellene működtetőként megjelenie az egyetemnek, a szakmai koncepció kidolgozásában viszont szerepet kaphat.

Egy másik kérdésem az volt, hogy *ágazatspecifikus lenne-e az inkubátor* alanyaim elképzelése szerint. Itt már eltértek a vélemények, mert Lengyel Imre és Susányi Tamás szerint egy *multidiszciplináris inkubátor* képzelhető el, míg Bajmócy Zoltán és Bucsei Kálmán véleménye az, hogy inkább *ágazatspecifikusan* működhetne. Az előbbi eset mellett az szól, hogy még nem tudhatjuk, hogy mi lesz a fókusza és jobb több lábon állni, utóbbi mellett pedig az, hogy különböző ágazatbeli vállalkozások nem tudnak egymással nagymértékben együttműködni.

5.2.3. Operatív működéssel kapcsolatos kérdések

Ezen kérdéscsoportban például arra voltam kíváncsi, hogy interjúalanyaim szerint milyen szolgáltatásokat nyújthatna az inkubátor és itt egyetértettek abban, hogy specializált szolgáltatásokat szükséges nyújtania. Lengyel Imre úgy fogalmazott, hogy az *induláskor mindenkinek egy általános szolgáltatás-csomagot* érdemes nyújtani, majd fél-egy év múlva *specializálni* őket az adott vállalkozásra.

Azt is megkérdeztem interjúalanyaimtól, hogy elképzelésük szerint hogyan lehetne *jelentkezni* az inkubátorba. Lengyel Imre szerint *ötletbörzékét* lenne célszerű tartani, és lényeg az, hogy első körben *nagyon laza* legyen a jelentkezés. Bucsei Kálmán szintén egy elég laza módszert javasolt, szerinte egy *internetes felülete* lehetne a jelentkezésnek, ahonnan az inkubátor működtetői kiválaszthatnák, hogy kiket hívnak be további körökre. Susányi Tamás szerint ez a csatorna jelenleg nagyon szűk, ki kell alakítani egy *rendszer*t. Egyébként egyetemi csatornákon és rajtuk, mint projektmenedzsment szervezeten keresztül képzelem el a jelentkezést. Bajmócy Zoltán szerint ez még nagyon kiforratlan, ennek hatékony módját még kutatni kellene.

5.2.4. Tudományos-elemző, jövőbemutató kérdések

A harmadik kérdéscsoportban fontos kérdésem volt, hogy mennyi idő után lehet érezhető az *inkubátor hatása*. Bucsei Kálmán szerint különböző fokozatok lesznek, egyre nagyobb mértékű lesz a hatás. Ha tényleg jól be tud indulni az inkubátor működése, akkor szerinte 5-8 év múlva már érezhető lesz a hatása. Susányi Tamás 8-10 évre tette ezt az időtartamot, Lengyel Imre és Bajmócy Zoltán minimum egy évtizedet jósoltak. Emellett hozzátették, hogy ehhez természetesen *szerencse* is kell, hogy itt az inkubátornak köszönhetően tudásintenzív cégek és munkahelyek jöjjenek létre.

Egy inkubátor valamint az inkubációs folyamat sikerességéről is megkérdeztem interjúalanyaimat. Az *inkubátor sikeressége* esetében Lengyel Imre egy szűk és egy tág megközelítést is említett. A *szűk* esetében akkor lenne sikeres az inkubátor, ha non-profit alapon fenn tudna maradni, a *tág* megközelítés szerint pedig, ha hozzájárul a helyi gazdaság és az ELI-hez kapcsolódó oktatói tevékenység fejlődéséhez. Susányi Tamás megfogalmazásában akkor lenne sikeres, ha *80-90, akár 100%-os sikerességi aránnyal* tudna működni. Az *inkubációs folyamat sikeressége* esetében Lengyel Imrétől azt a választ kaptam, hogy ha az inkubátorból való kikerülés után

egy vállalkozás *fenn tud maradni*, akkor sikeresnek tekinthető a folyamat. Bajmócy Zoltán szerint akkor sikeres, ha a vállalkozás *fenntartható* lesz, tehát ha középtávon legalább annyi adót és járulékot befizet, mint amennyibe került az inkubálása. Susányi Tamás úgy fogalmazott, hogy ha *2 éven belül nem megy tönkre* a vállalkozás, az már egy jó kimenet. Emellett *nagyságrendi növekedést* kell elérnie. Bucsei Kálmán szerint az inkubációs folyamat akkor sikeres, ha egy vállalkozás olyan szintre tud fejlődni, amelyet saját erejéből nem tudott volna elérni.

Az interjúkból kiderült, hogy több kérdésben hasonlóképpen gondolkodnak a szakértők, azonban számos olyan terület is van, amelyben nincs egyetértés közöttük. Még nem lehet pontosan tudni, hogy milyen is lesz az inkubátorház Szegeden, de ez alapján már kaphatunk róla egy általános képet.

5.3. *Eredmények*

A szakirodalmi áttekintés, a nemzetközi példák, valamint a szakértői interjúk eredményeképpen kialakult egy kép arról, hogy hogyan is működhetne egy Szegeden létrehozott inkubátorház, valamint milyen hatásokat várhatunk tőle.

Az *egyetem* mindenképpen szerepet kell, hogy játsszon az inkubátor *menedzselésében*, hiszen az SZTE nagyon jelentős szereplője a régió gazdaságának, valamint az inkubátor egyik célcsoportja pont itt termelődik folyamatosan újra és újra. Arra az eredményre jutottam, hogy túlzottan ágazatspecifikus módon nem tudna működni az inkubátor, tekintve, hogy Szeged és vonzáskörzete, de még a Dél-alföldi régió is kicsi ahhoz, hogy elegendő egy adott ágazatbeli vállalkozás tudjon alakulni az inkubátor fenntarthatóságához. Így inkább egy *multidiszciplináris* inkubátort tudok elképzelni, főleg az *első években*. Ha a későbbiekben ez az ágazati fókusz tud szűkülni, az nagyon hasznos lenne, hiszen akkor az inkubáció alatt álló vállalkozások is nagyobb mértékben tudnának kooperálni egymással. Az inkubátor típusát illetően egy *tudásintenzív és innovatív vállalkozásokat* fogadó szervezetről lenne érdemes beszélni, amelynek kereteit, főleg az induláskor, bizonyos mértékig rugalmasan kell kezelni, hiszen még nem tudhatjuk, hogy hogyan fog működni. A *nyújtott szolgáltatásokat* tekintve mindenképpen fontos, hogy ne csupán a működési teret adja a vállalkozásoknak, hanem *üzleti szolgáltatásokat* is kínáljon. Kiemelném a *kapcsolatrendszer* kiépítésében való segítségnyújtást, ezt nagyon fontosnak tartom. A kedvezményes szolgáltatásoknak pedig jó, ha van egy *szakaszolása*, mégpedig, hogy az inkubációs időszak elején nagy kedvezményt kapnak a vállalkozások, majd ennek mértékét csökkenteni szükséges. Így a végére majdnem piaci körülmények lennének, amely hozzásegíti a vállalkozásokat, hogy a saját lábukra állhassanak. Ez a gondolat mind a szakértői interjúk, mind pedig az I3P esetében megjelent. Kutatásom alapján Szegeden mindenképpen szükséges lenne *pre-inkubáció*, hiszen az emberek sokszor a vállalkozásalapítás adminisztratív feladataival sincsenek tisztában, azzal pedig, hogy például hogyan kell üzleti tervet írni vagy milyen szervezettípusok vannak, még kevesebben. Így egy *egyetemmel összekapcsolt vállalkozásfejlesztési*

hálózat működtetése – ez a gondolat a szakértői interjúk során is megjelent – nagyon hasznos lenne, mert így a vállalkozásoktatás is nagyobb mértékben tudna megjelenni az egyetem minden karánál. Véleményem szerint a jelentkezés hasonlóképpen folytatható, mint például az osztrák INiTS és az olasz I3P esetében, abból a szempontból, hogy nagyon *laza*, akárki jelentkezhet, akinek van egy üzleti ötlete. Ebből aztán egy bizottság kiválaszthatná azokat, amelyekben fantáziát lát és amely megfelel az *inkubátor kritériumainak* és ezek után következhetne maga az inkubációs folyamat.

5.4. Iránymutatások

Vizsgálatom alapján megfogalmaznék néhány iránymutatást, amelyek véleményem szerint hasznosak lehetnek a *gyakorlati szakemberek* számára.

Úgy gondolom, hogy fontos már az inkubátor indulása előtt mérlegelni, hogy *az inkubátorház milyen kapcsolatban álljon az ELI lézerközponttal*. Ez ugyanis háttal van mind a működési ágazatra, mind az inkubátor típusára, és arculatára. Célszerűnek tartok már kezdetekben szétválasztani két csoportot: az ELI eredményeire építő vállalat-csoportot, amelyek jól tudnának együttműködni, valamint egy másik, multidiszciplinárisabb csoportot (a későbbiekben ez is specializálódhat). Ehhez kapcsolódva fontosnak tartom a *célcsoport lehatárolását*, hiszen egészen más *marketing tevékenység* szükséges, ha például szegedi PhD hallgatók, vagy ha globális a célcsoport. Úgy gondolom, hogy a nyújtott szolgáltatásokkal kapcsolatban azt kell mérlegelni, hogy hogyan lehetne *vállalatra szabott* a szolgáltatás-csomag, amiben egy vállalkozás részesül. Ehhez hasznos lehet egy rendszer kidolgozása, mellyel felmérhető, hogy egy vállalkozás milyen szervezeti kompetenciákkal rendelkezik, így pontos kép kapható a fejlesztendő területekről. Az inkubátorba való jelentkezéshez szükséges kialakítani egy *felületet*. Itt amellet, hogy egy ígéretes üzleti ötlettel kell rendelkezni, a vállalatoknak meg kell felelniük az inkubátorház kritériumainak. Ezek *meghatározása* nagyon fontos, azonban véleményem szerint itt az inkubátor működésének elején ellentétbe ütközhetünk. Az eddigi vizsgálatomból az derült ki, hogy kezdetben nem szabad mereven lehatárolni, hogy milyen típusú és fókuszú inkubátor legyen Szegeden. Így azonban nehezkesebb meghatározni azon kritériumokat, amelyek a bekerüléshez szükségesek. Ezt az ellentétet úgy lehetne feloldani, hogy az első években általánosabb kritériumokat lehet meghatározni, majd ha már tud specializálódni az inkubátorház, akkor ezeken is szükséges változtatni. Véleményem szerint fontos már a vállalkozások betelepülésekor tisztázni, hogy meddig maradhatnak ott, *mihez kell kötni a kilépésüket*. Ezt *évekhez* vagy valamilyen elért *eredményhez* lenne célszerű kötni, valamint azt is javasolom figyelembe venni, hogy a különböző ágazatokban más és más lehet egy vállalkozás felfutási ideje. Úgy gondolom, hogy az inkubátorháznak szükséges együttműködnie az SZTE-vel, amelyben leginkább az egyetemhez kapcsolódó *Gazdaság-és Vállalkozásfejlesztési Központ* lehet illetékes. Ezt azért tartom fontosnak, mert így elősegíthető az egyetemen a vállalkozásoktatás nagyobb mértékű megjelenése és a hallgatók és kutatók is jobban megismerhetnék

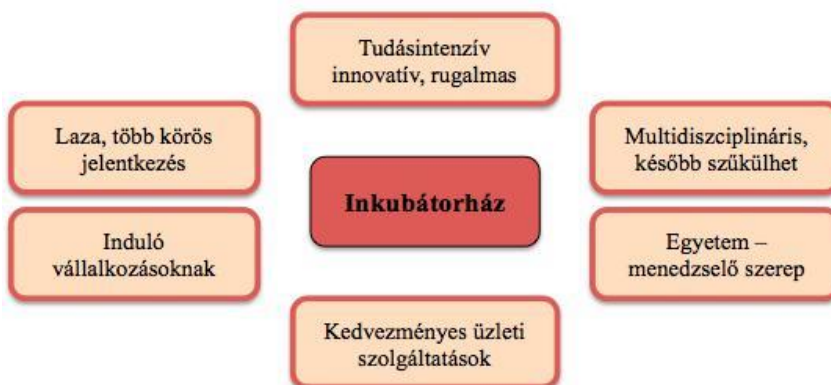
az inkubátort. Végül véleményem szerint meg kellene határozni olyan *paramétereket*, amelyekkel *mérhetővé válna a jövőben az inkubátor eredményessége*, majd kijelölni azokat a jövőbeli időpontokat, amikor mérésre kerülne sor.

6. Összefoglalás

Jelen tanulmányban azt vizsgáltam, hogy milyen jellemzőkkel rendelkezhetne egy Szegeden létrehozandó inkubátor. Kutatásom háttérét az adta, hogy jelenleg Szegeden valósul meg az *ELI projekt* egyik nagy beruházása, az ELI Attoszekundumos Fényimpulzus Forrás kutatási nagyberendezés, amely egy igen nagy volumenű tudományos központ lesz és amely köré így egy *tudományos park* létrehozását tervezi a város. Itt kap majd helyet egy *inkubátorház*, azonban ennek működtetése és várható hatásai még nem körvonalazódtak. Úgy gondoltam, hogy ebből kifolyólag igen aktuális és hasznos lehet, ha megvizsgálom, hogy mit is várhatunk ettől az inkubátorháztól, milyen keretek között tudna ez működni.

A hat külföldi benchmark példa, valamint a szakértői interjúk alapján kialakult egy kép arról, hogy milyen paraméterekkel rendelkezhetne ez az inkubátorház. Ennek általános jellemzőit mutatja a következő ábra (3. ábra).

3. ábra Egy szegedi inkubátorház általános jellemzői



Forrás: saját szerkesztés

A *sikeresség* fogalmával is foglalkoztam a szakértői interjúk során. Úgy gondolom, hogy az inkubációs folyamat a vállalatok szemszögéből akkor lesz sikeresnek mondható, ha az inkubált start-upok a szervezetből kilépve *meg tudnak állni a lábukon és növekedési, fejlődési pályára lesznek képesek kerülni*. Az inkubátorház sikeressége és hatásai csak *évtizedes távlatból* válnak majd láthatóvá. Bízhatunk benne, hogy képes lesz fent maradni és hatást gyakorolni a régió gazdaságára, amely a *tudásalapú vállalkozások számának növekedésében és a munkahelyteremtésben*

lenne észrevehető. Ha ezt legalább valamilyen mértékben sikerülne elérnie az inkubátornak, akkor sikeresnek tekinthetjük majd és akkor igazolta a létét.

Felhasznált irodalom:

- Bajmócy Z. 2004: Az üzleti inkubáció szerepe a vállalkozásfejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 51, 12, 1132–1150. o.
- Bajmócy Z. 2006: Egyetemi üzleti inkubáció lehetőségei az elmaradott térségekben. *Tér és Társadalom*, 20, 3, 31-47. 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*, 25, 2, 95-110. o.
- Dusek T. – Lukovics M. 2014: Az ELI és az ELI Science Park gazdasági hatásvizsgálata. *Területi Statisztika*, 54, 3, 202-219. o.
- ELI-HU Kutatási és Fejlesztési Nonprofit Közhasznú Korlátolt Felelősségű Társaság: Társasági szerződés (2014) Letöltve: 2014.10.06.
- Encubator: Education+Inkubation=Encubation (<http://www.encubator.com/contact/education-incubation-encubation/>) Letöltve: 2014.09.30.
- Extrem Light Infrastruktúra: Mi az az ELI? (http://www.eli-hu.hu/mi_az_eli) Letöltve: 2014.10.06.
- Grimaldi, R. – Grandi, A. 2005: Business Incubators and New Venture Creation: An Assessment of Incubating Models. *Technovation*, 25, 2, 111-121. o.
- Guangzhou International: SCUT (South China University of Technology) Science Park (<http://english.gz.gov.cn/publicfiles/business/htmlfiles/gzgoven/s9065/201103/775118.html>) Letöltve: 2014.09.27.
- I3P 2014: Welcome to I3P (<http://www.i3p.it/en>) Letöltve: 2014.10.18.
- I3P: Incubation (<http://www.i3p.it/en/incubation>) Letöltve: 2014.10.18.
- INiTS 2014a: Über INiTS (<http://www.inits.at/about-2/uber-inits/>) Letöltve: 2014.10.04.
- INiTS 2014b: Inkubationsprogramm (<http://www.inits.at/grunden/inits-prozess/>) Letöltve: 2014.10.05.
- KSH 2011: Kutatás-fejlesztés a dél-alföldi régió megyéiben. Központi Statisztikai Hivatal 4. o. (<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/szegedkf.pdf>) Letöltve: 2014.09.30.
- KSH 2014: Fókuszban a megyék – 2014. 1. félév letölthető táblázatok. Központi Statisztikai Hivatal (<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/megy/142/index.html>) Letöltve: 2014.09.29.

- Rice Alliance for Technology and Entrepreneurship: About (<http://www.alliance.rice.edu/about/>) Letöltve: 2014.09.25.
- Rice Alliance for Technology and Entrepreneurship: Rice Alliance Quick Facts (<http://www.alliance.rice.edu/facts/>) Letöltve: 2014.09.25.
- Salvador, E. – Rolfo, S. 2011: Are incubators and science parks effective for research spin-offs? Evidence from Italy. *Science & Public Policy*, 38, 3, 170-184. o.
- SETsquared Partnership: About (<http://www.setsquared.co.uk/setsquared-partnership>) Letöltve: 2014.09.25.
- SETsquared Partnership: Startup Support (<http://www.setsquared.co.uk/start-support>) Letöltve: 2014.09.25.
- South China University of Technology 2009: National University Scientific Park (<http://en.scut.edu.cn/detail.jsp?id=9184>) Letöltve: 2014.09.27.
- UBI Index 2014a- Benchmarking Incubation Globally: About (<http://ubiindex.com/about/>) Letöltve: 2014.08.12.
- UBI Index 2014b- Benchmarking Incubation Globally: University Associated Business Incubator Rankings 2014 (<http://ubiindex.com/rankings/>) Letöltve: 2014.09.12.
- Wanklin, T. 2002: Understanding business incubation. *Nature Biotechnology*, 20, 6, 23-24. o.
- Westhead, P. – Batstone, S. 1998: Independent Technology-based Firms: The Perceived Benefits of a Science Park Location. *Urban Studies*, 35, 12, 2197-2219. o.