

Az export és az innováció közötti kapcsolat néhány kérdése a kis- és középvállalkozásoknál

Az export és az innováció közötti szorosabb kapcsolat kialakulását jelentős részben a vállalkozásokon belüli problémák nehezítik. Kritikus területek a vállalati stratégia és magatartás, továbbá a marketing- és piaci szemlélet. Többek között erre a következtetésre jutott egy problémafeltáró vállalati felmérés, amely a hazai tulajdonú kis- és középvállalatok (KKV-k) exportja és az innovációja közötti kapcsolatot vizsgálta.

KKV-K HELYZETE, BELSŐ PROBLÉMÁK

Általános probléma az innováció folyamatszemléletének hiánya, az innováció elemeinek (ötlet, kutatás-fejlesztés, gyártás, piac) összekapcsolása, és az, hogy a folyamat egyes elemei hiányoznak. Az innováció és az export közötti kapcsolatban a meglévő külpiazi értékesítés ellenére a piac sokszor nem tölti be megfelelően ösztönző szerepét.

Ugyancsak általános tendencia sok KKV-nál a stratégiai szemlélet hiánya, az operatív, napi üzemeltetési szemlélet vezérelte tevékenység túlsúlya. Ha egy KKV nem tud elszakadni az operatív szemlélettől, nincs esély az innováció és az export közötti kapcsolat megteremtésére.

Kedvezőbb a helyzetük azoknak az újonnan alapított, viszonylag kisebb méretű KKV-knak, amelyek vagy kutató-fejlesztő intézetek és egyetemek bázisán jöttek létre, vagy hazai és külföldi egyetemekkel, kutató intézetekkel alakítottak ki szoros kapcsolatot. Ilyenkor sok esetben rendelkezésre áll az egyetemek és kutatóintézetek által biztosított infrastruktúra, ami különösen fontos az indulási periódusban. A termelési tényezők ez esetben általában világszínvonalúak, illetve csak kis-mértékű az elmaradás. Az emberi erőforrás tekintetében pedig nagy előnyt jelentenek a kutatói múlttal rendelkező, magasan kvalifikált, nyelveket beszélő, illetve hosszú szakmai múlttal rendelkező elismert, neves szakemberek. Ezek jelentős része külföldi kapcsolatokkal is rendelkezik. E kreatív kutatóknak és szakembereknek az innováció lényegét jelentő újító szándék a munkájuk lételemét jelentik. Tisztában vannak azzal, hogy csak akkor tudnak talpon maradni és fejlődni, ha rendszeresen valami újat tudnak kifejleszteni.

A felmérés az emberi erőforrás nagyon fontos szerepét jelzi, különösen a kisebb KKV-knál. Ennek magas színvonala ugyanis e körben sokszor képes ellensúlyozni a tőkehiányt, a materiális termelési tényezőkkel kapcsolatos esetleges problémákat.

Gond azonban sok kisebb méretű KKV-nál a túlzott műszaki szemlélet. Hiába a sok ötlettel, bejegyzett és védett újítással és szabadalommal rendelkező cégvezető, műszaki szakember és kutató, ha nem alkalmasak az innovációs folyamat gyakorlati megvalósítására és az újítás piaci sikerré történő átalakítására. Az innovációhoz a világszínvonalú termelés sem elegendő, ha szűk műszaki szemlélettel valósul meg. Ezeknél a szervezeteknél gyenge pont a piaci, a marketing és a kereskedelmi, gazdasági ismeretek, a reklám és PR tevékenység hiánya, illetve alacsony színvonala. Pozitívum viszont, hogy a KKV-k vezetésének jelentős része tisztában van az innováció e hiányosságaival, és az ebből eredő hátrányt csökkenteni akarják.

Az innováció magas színvonala, folyamat-szemlélete (a folyamat valamennyi elemének jelenléte), az export-piac és az innováció szoros kapcsolata olyan KKV-k esetében figyelhető meg, amelyek a piaci funkciókat ellátó szervezetekhez (holding stb.) tartoznak. A közös szervezet a stratégia-alkotáson túl különböző szolgáltatásokat (pénzügyi, számviteli, stratégiai, operatív controlling, informatika) nyújt a vállalat (leányvállalat) részére és ellátja a piaci, a marketing, a kereskedelmi, az értékesítési és a logisztikai funkciókat.

A kedvező helyzetben lévő, illetve a magas színvonalú innovációt megvalósító KKV-k közül ki kell emelni azokat a kisebb méretű KKV-kat (mikro- és kisvállalkozásokat), amelyek világszínvonalon alkalmazzzák a számítástechnika, az elektronikus eszközök (internet stb.) kínálta lehetőségeket és a kutatási-fejlesztési módszereket (részben licencként vásárlása révén). Eredményességüket jelzi az igényes exportpiacokra történő értékesítés. Egy részük sikeresen szerepel az EU kemény feltételeket támogató kutatási-fejlesztési pályázataiban (EU-5 stb.). Jelentős részük az informatikában tevékenykedik, vagy azzal szoros kapcsolatban van. Ez azért is előny, mert az informatikában viszonylag könnyebb megteremteni a világszínvonal feltételeit, mint a tőke- és beruházás-igényesebb területeken.

Az innováció szempontjából hátrány az állami tulajdon, mert nem biztosítja az innovációhoz szükséges rugalmasságot. A szervezeti struktúra nagyrészt korszerűtlen, a tulajdonosi döntések centralizáltak. Ez eltávolítja a céget a piactól, és nehezkessé teszi a piaci változásokra történő reagálást. Nehezíti a helyzetet az állami szervek kiszámíthatatlansága is.

A privatizáció során létrejövő, sok tulajdonosi és szervezeti változáson átesett, esetenként tulajdonosi

rendezetlenséggel terhelt, továbbá a szövetkezeti múltú közép- és nagyvállalatok egy részének jelentős az exportja. Az innováció hiánya, illetve alacsony színvonala esetén azonban nagyon sérülékenyek, kiszolgáltatottak. Erősen függnek néhány külföldi partner-től, azok fejlesztésétől és kooperációs lehetőségeitől, továbbá egyes esetekben az egysátozás értékesítéstől. Itt van jelen leginkább az innováció szempontjából hátrányos bérmunka is. A piacot sokszor nem tudják bővíteni, diverzifikálni. Nem, vagy nehezen tudnak a külföldi vevőkör igényeinek változásaihoz alkalmazkodni. Világszínvonalú termékeket kell (kellene) produkálniuk annak ellenére, hogy a termelési tényezők, illetve azok egy részének színvonala (gyártás, technológia, gépek, szerszámok, felszerelések, kiszolgálás) elmaradott. Egy részüknél a fejlesztési tevékenység minimális. Tevékenységük, termelésük nagyrészt az alacsony képzettségű betanított munkára és alacsony bérekre épül. Ez rövidtávon versenyelőnyt jelent, innováció hiányában viszont hosszabb távon nem.

E vállalatok egy része az erős külpiazi versenyben nehéz helyzetben van, az életben maradásért küzd. Vannak olyan vállalatok, amelyek a külpiazi nehézségekre válaszul a belpiazi értékesítés bővítésében látják a megoldást. Innováció hiányában azonban a bel- és az EU-piac egységessé válása esetén a jövőben a korábbi „puhább” belső piacra épített stratégiától nem várható a problémák megoldása. Ezen vállalatoknál, bár ma még biztos külpiazzal rendelkeznek, a jövő és a fejlődőképesség nem látszik biztosítottnak. Némi reményre ad lehetőséget, hogy egyesek kezdik felismerni (legalább tervszinten) az új termék és új piac, továbbá a magas hozzáadott értékű termékek jelentőségét.

Bár a tőkehiány gyakori jelenség, korlátozó tényezőként mégsem általánosítható a teljes KKV szektorra. Sok KKV saját erőből vagy külső befektetők bevonásával képes ezt a problémát enyhíteni vagy megoldani. Ezeknél a KKV-knál nem jelentkezik a tőkehiánnyal kapcsolatos, széles körben megfigyelhető „siránkozás”. Ez arra is utal, hogy a KKV-k egy részénél nem a szakmai közvéleményben általánosnak tartott tőkehiány okozza a legnagyobb problémát.

A tőkehiány csökkentésének pedig gyakran jelentős részben vállalkozáson belüli okai is vannak. Az egyszemélyes és családi tulajdonú KKV-k esetében például sokszor megoldást jelentene a külső tulajdonostárs (tőkebefektető) bevonása. Ez azonban a korábbi önállóság csökkenésével járna, amit sok tulaj-

donos és cégvezető nem vállal. Ez a magatartás nemcsak a tőkehiány miatt probléma, hanem azért is, mert a fejlődéssel, növekedéssel párhuzamosan az innováció feltételezi a munkamegosztás szerepének növelését. Ha nincs elég családtag, akkor a munkamegosztás hiánya egyre nagyobb hátrányt jelent.

Vannak olyan KKV-k, amelyek a külföldi tőkebevonási lehetőséget azért utasítják vissza, mert attól félnek, hogy a multinacionális vállalatok előbb-utóbb beolvasztják őket.

Szélsőséges magatartás, hogy sok kis cég csak az államtól, illetve a pályázatoktól várja a tőkehiány enyhítését. Ez defenzív piaci magatartásra és passzív vállalati stratégiára utal. Csak pályázati pénzekből ugyanis nem alapozható meg a KKV-k fejlődőképessége és az innováció.

Másik alapvető probléma a kockázattól való tartózkodás, félelem. Számos esetben ez akadályozza a hitelfelvételt és nem a kamatok. Az „addig nyújtózkodni, amíg a takaró ér” (több kisvállalati vélemény) elv nem igazán a fejlődést és az innovációt szem előtt tartó KKV filozófia.

Az ilyen mentalitású KKV-k egy részénél labilis helyzet figyelhető meg. Törekvésük középpontjában nem az „előre menekülés”, hanem a fennmaradásra, a túlélésre való törekvés áll. Nem kap kellő szerepet a belső tartalékok és lehetőségek feltárása, a kockázatvállalás és az offenzívabb vállalati magatartás.

Az EU-nak és a többi fejlett, gazdag országnak (USA stb.) meghatározó szerepe van Magyarország külpiacaiban. Ezért az innováció és az export közötti kapcsolatban a termékszerkezet tekintetében egyre nagyobb szerepük lesz a magas hozzáadott-értéket képviselő, speciális termékeknek. Ezek nem ütköznek a vevők fizetőképességének korlátaiba. A KKV-k potenciálisan képesek a szabadon hagyott piaci részekbe benyomulni. A termékek speciális jellege azért is előny, mert ez esetben a KKV-k az exportpiacokon nem kényszerülnek „reménytelen” versenyre a multinacionális vállalatokkal, illetve kisebb konkurenciával.

Ezen belül – ellentétben a materiális termékekkel – a szellemi termékeknel és a szolgáltatásoknál nincs, vagy kisebb mértékű a számos olyan, az innovációt kedvezőtlenül befolyásoló tényező, mint például a tőkehiány, a beruházás, az alapanyagok beszerzése. Ezért az ilyen tevékenységet folytató KKV-k kedvezőbb helyzetben vannak.

Ezzel szemben egyre inkább hátrányos lesz az exportpiacokon a tömegcikk értékesítése, a nagy volumenre és az alacsony rezsire való törekvés. Egy-

részt azért, mert a nagyon erős konkurenciaharcban a hazai KKV-k egyre kevésbé képesek felvenni a versenyt a dömpingárakkal megjelenő távol-keleti cégekkel. Másrészt a tömegcikk nem, vagy csak alig igényli, sőt az alacsony költségviselő-képesség sokszor nem is teszi lehetővé az innovációt.

Az exportpiacon a túlkereseti helyzet, a biztos külpiac, a kapacitások lefedettsége, a nagymértékű mennyiségi növekedés nem mindig kedvező. Ilyen esetben ugyanis számos esetben az innováció helyett a kapacitásbővítéshez kapcsolódó beruházási szemlélet kerül a középpontba. A túlkereseti helyzet kényelmessé teszi a KKV-k egy részét, nincs kényszerítő erő a termékfejlesztésre.

Az innováció és az export közötti kapcsolat erősödése szempontjából nem jelent hátrányt az, ha egy KKV csak belföldre értékesít. Az innováció jelenléte esetén a belföldi (először helyi, regionális, majd országos) piacon történő helytálláson, megerősödésen és tapasztalatszerzésen keresztül is vezethet az út a nemzetközi piacra. A belföldi értékesítés referenciát és kiindulópontot jelenthet az exporthoz.

Végül, de nem utolsó sorban az export és az innováció közötti kapcsolat erősítésének komoly akadály a nyelvtudás hiánya.

TÁMOGATÁSI RENDSZER

Mivel a KKV-k döntő többsége méretéből eredően a piacon jelentős hátrányban van, ezért a tiszta piaci verseny és a piaci kereslet ösztönző szerepe nem elegendő. A lehetőségeket csak az innovációt támogató, célzottan a KKV szektorra irányuló, annak sajátosságait figyelembe vevő komplex, sokoldalú gazdaságpolitikai eszközrendszer (támogatási, ösztönzési és pályázati rendszer) alkalmazásával lehet kihasználni.

A támogatási rendszeren belül célszerű megkülönböztetni a viszonylag kisebb és nagyobb méretű KKV-kat, mert a kisebbek a KKV szektoron belül is jelentős hátrányban vannak. Tendenciaként a méretek csökkenésével párhuzamosan növekszik az igényelt támogatás és a támogatási elemek száma. Számos támogatási elemet (például képzés, információ, segítség a pályázatok elkészítésében, szellemi tulajdon védelme stb.) a nagyobb méretű vállalatok nem, vagy csak kisebb arányban igényelnek, mint a kisebbek. A legtöbb támogatást és támogatási elemet a mikrovállalkozások és a kisebb cégek veszik igénybe.

A kisebb méretű KKV-k számára az innovációban, a tőkehiány enyhítésében és a termelési tényezők színvonalának emelésében nagyon fontosak a kis méretűkhöz igazodó célzott pályázati rendszerek, a vissza nem térítendő, a térítésmentes és a kedvezményes megoldások, tehát a pozitív diszkrimináció. Ezeket a normatív támogatások (kedvezményes adórendszer, kedvezményes hitelek stb.) nem helyettesíthetik. A két eszköz csak egymás mellett, egyidejűleg alkalmazva lehet eredményes.

A mikrovállalkozások és a kisebb méretű kisvállalkozások részére az üzleti szolgáltatások bővülése nem jelent megoldást, mert a térítési díjakat jelentős részük nem tudja kifizetni. Ezért itt nagyobb szerepet kellene kapniuk az állami szervezetek és az állami szervezetek által alapított nonprofit közvetítő szervezetek által nyújtott térítésmentes és kedvezményes szolgáltatási megoldásoknak.

A KKV-k indulási periódusa, az első négy-öt év a legnehezebb, mert ekkor dől el a fejlődő- és az életképesség. A mikro-kis-középvállalkozás fejlődési útnál pedig a kategória-átmenetek kritikus pontokat, gazdasági „ugrást” jelentenek. Az induló nehézségek és a fejlődési lépcsők áthidalása a normatív elemeken túl komplexebb állami támogatást igényelne.

A támogatási rendszeren belül fontos feladat annak segítése, hogy az innováció folyamatszempélete erősödjön, kiteljesedjen. A folyamat elemei, az ötlet, a kutatás-fejlesztés, a gyártás és a piac jobban összekapcsolódjanak. A legfontosabb feladat a piac és a marketing szerepének helyreállítása a KKV-k innovációs tevékenységében. A műszaki szemléletű vezetés és a szakemberek marketingképzésének, átképzésének támogatása csökkentheti az egyoldalú műszaki szemléletet.

A kisebb KKV-k többségénél egyrészt a kellő tapasztalat hiányában, másrészt az ésszerű költségfelhasználás érdekében nem célszerű értékesítési szervezet kialakítása, illetve nincs anyagi lehetőség a munkamegosztásra. A piaci funkciók (marketing, logisztika, szolgáltatások stb.) ellátására, és több KKV termékeinek értékesítésére szakosodott szervezetek (kereskedőházak, holdingok stb.) létrehozásának, továbbá e szervezethez való csatlakozás támogatása jelentheti a megoldást.

Az eddignél jobban ösztönözni és támogatni kellene a kutató intézetek és egyetemek bázisán létrejövő KKV-k alapítását, továbbá a KKV-k és a kutató intézetek, egyetemek együttműködését. Egyrészt a kutatóintézeti, egyetemi infrastruktúra és eszközök

használatát kellene ösztönözni. Másrészt különösen az indulási periódusban fontos lenne, hogy a kutatók a vállalkozás mellett megtarthassák kutatói és oktatói státuszukat is. A két tevékenység ne legyen összeférhetetlen, és sikertelenség esetén legyen lehetőség a kutatásba való visszatérésre. Ez a nemcsak az innovációt erősítené, hanem csökkenthetné a viszonylag alacsony kutatói és oktatói bérekből eredő feszültségeket. Lehetővé tenné az alapkutatás, az alkalmazott kutatás és a fejlesztés szorosabb kapcsolatát.

További javasolt elemek az ösztönzési és támogatási rendszerben, a kisebb méretű KKV-k számára térítésmentes vagy kedvezményes megoldások formájában:

- A KKV-k innovációját támogató komplex program, és azon belül termék- és szolgáltatásfejlesztési program indítása.
- Az innovációt segítő innovációs parkok, inkubátorházak, és lehetőleg ezekhez fizikailag is kapcsolódó ipari parkok kialakításának támogatása.
- Oktatás, képzés, továbbképzés, különös tekintettel az innovációra, a marketing, a piaci és gazdasági ismeretekre, továbbá a kockázatvállalási készség erősítésére.
- Minőségbiztosítási rendszerek bevezetése.
- EU szabadalmak, licenszek megvásárlása.
- Beszállítói válás támogatása (ami sokszor az innováció és az export közötti kapcsolat erősítésének útja). A beszállítói kapcsolatokban a beszállító KKV-k által kezdeményezett innovációs törekvések támogatása, a multinacionális vállalatok érdekességének növelése a kezdeményezések befogadására.
- Nyelvtanulás.
- Külföldi tanulmányutak, tanfolyamok, tapasztalatszerzés.
- A bel- és külföldi pályázati lehetőségekkel kapcsolatos információszolgáltatás és segítség a pályázatok elkészítésében.
- Szellemi tulajdon védelme.
- Információszolgáltatás.
- Exporttámogatás, a piacutatás, a külföldi kapcsolatok kiépítésének és az exportpiacok megszerzésének segítése.

*Kiefer Márta, a Magyar Tudományos Akadémia
Közgazdaságtudományi Kutatóközpont kutatója
Seres Antal, a Magyar Tudományos Akadémia
Közgazdaságtudományi Kutatóközpont kutatója*