

KKV-k, mint az innováció zászlóshajói – hol vannak az igazi gazdasági hajtóerők?

KKV-k, mint az innováció zászlóshajói – hol vannak az igazi gazdasági hajtóerők?

Sokszor találkozhattunk azzal, hogy a KKV vállalkozások az innováció zászlóshajói lehetnek. Kisebb méretük miatt ezek a cégek rugalmasabbak és agilisebbek lehetnek nagyobb versenytársaiknál. Gyors alkalmazkodó és reagálóképességük pedig lehetőséget teremthet arra, hogy a legkülönbözőbb innovációkat valósítsák meg, kreatívak és kísérletezők legyenek. E cégeket nevezik a gazdasági növekedés hajtómotorjának éppen amiatt, mert a szektorról azt tartják, hogy számottevő innovációs potenciállal rendelkezik. Vajon ez tényleg így van? A tanulmány azzal a kérdéssel foglalkozik, hogy a KKV-k vonatkozásában hol kell keresnünk igazán az innovációs teljesítményt és mely magyarországi vállalkozásokra igaz az, hogy valóban számottevő innovációs teljesítménnyel rendelkeznek? Hogyan változott az elmúlt években ezeknek a vállalkozásoknak az innovációhoz való viszonya? Ezeket a kérdéseket igyekszik a tanulmány körüljárni néhány statisztikai adat és a szakirodalmi források áttekintésével. Azt feltételezzük, hogy a mikrovállalkozások lényegesen gyengébb innovációs teljesítménnyel rendelkeznek, mint a kis- és közepes vállalkozások, hiszen-e cégek sérülékenyebbek és veszélyeztetettebbek a jelenlegi válságok közepette. Az a kérdés, hogy valóban tekinthetjük-e a KKV szektort általánosságban is innovatív szereplőnek és tényleg igaz-e az a feltételezés, hogy a hazai KKV szektor a növekedés hajtóereje? E kérdések körbejárására vállalkozik a tanulmány és tesz néhány megállapítást a következtetések, javaslatok részeként.

Kulcsszavak: versenyképesség, fejlődés, innováció, KKV

SMEs as innovation flagships - where are the real economic drivers?

We have often seen that SMEs can be the flagships of innovation. Their smaller size can make them more flexible and agile than their larger competitors. And their ability to adapt and react quickly can create opportunities to be innovative, creative and experimental. These firms are called the engine of economic growth precisely because the sector is seen as having considerable potential for innovation. Is this really true? The paper addresses the question of where we should really look for innovation performance in SMEs and which Hungarian firms are considered to have a significant innovation performance? How has the attitude of these enterprises towards innovation changed in recent years? These are the questions that the paper seeks to address by reviewing some statistical data and literature. It is assumed that micro-enterprises have a significantly weaker innovation performance than small and medium-sized enterprises, as they are more vulnerable and at risk in the current crisis. The question is whether the SME sector in general can really be considered an innovative actor and whether the assumption that the domestic SME sector is a driver of growth is really true. The paper attempts to explore these questions and makes some observations as part of the conclusions and recommendations.

Keywords: competitiveness, development, innovation, SMEs

1. Bevezetés

A gazdasági növekedés hajtóerői között emlegetik az MKKV szektort, mert ezeket a vállalkozásokat rendkívül rugalmas és gyorsan változtatni képes szereplőknek tekintik a gazdaságban (Lesáková, 2009). Ugyanakkor az Európai Bizottság nemcsak az MKKV (mikro, kis- és közepes vállalkozások) szektort említi meg kizárólag kulcstényezőként. A gazdasági növekedés hajtóerői között a versenyképes vállalkozásokat nevezi meg inkább, függetlenül attól, hogy ezek milyen méretben vannak jelen a gazdaságban. A versenyképesség viszont erőteljesen megköveteli az innovációs aktivitást, hiszen a versenyben való helytállás és megfelelés újítások nélkül nehezen vagy egyáltalán nem valósítható meg. Ez pedig feltételei az innovativitás meglétét a gazdálkodó szervezeteknél. Az innováció mögöttes hátterére Wheelwright - Clark is felhívták a figyelmet (1992). Az elmúlt évtizedekben megszorodott azon vállalkozások száma, amelyek képesek világszínvonalon is versenyképes termékekkel megjelenni. A technológiák igen gyorsan változnak, amelyek nemcsak a hatékonyság és a kínálat változását eredményezik, hanem teljesen átalakítottak teljes iparágakat is (Castillo-Vergara et al, 2020). Igen erősen szegmentált piacok alakultak ki. A fogyasztók mind érzékenyebbé váltak az apró különbségekre és azokat a termékeket keresik, amelyek egyedi problémáikra és igényeikre nyújtanak megoldást, ráadásul könnyen elsajátítható, egyszerű használat mellett. Ezek mellett növekszik a nyomás a K+F-re, mert a társadalmi és főleg a környezeti tényezők előtérbe kerültek (a fenntarthatósági szempontok felértékelődésével). Különösen fontos annak vizsgálata, hogy a hazai vállalkozói szektorban hol található az igazi innovációs potenciált, hiszen nem várhatunk mindenkitől egyenletes vagy kimagasló innovációs teljesítményt (Currstine, 2006). Az MKKV szektor a gazdaságban működő vállalkozások jelentős többségét, 99,7%-át adja, míg Európai Uniói kitekintésben is e vállalkozások képezik a legnagyobb részarányt az összes vállalkozásokon belül. Fontos tehát szem előtt tartani, hogy ebben a szektorban milyen lehetőségek rejlenek, így a versenyképesség erősítése tekintetében pedig kiemelten kell elemezni a kis- és közepes vállalkozások innovációs potenciálját.

2. Az innovatív MKKV szektor feltérképezése

Az innováció fontos elemet képvisel a fejlődéssel foglalkozó közgazdasági elméletekben, mivel az innováció eredményez változatos és fejlődő gazdasági szerkezetet (Lambooy, 2002). Az Európai Bizottság anyagaiban többször is hivatkozik az innováció fontosságára a versenyképesség erősítésének szempontjából (IUS, 2022). A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) Magyarországon is kiad olyan adatsorokat, amelyek az innovatív vállalkozások arányáról adnak tanúbizonyságot. A KSH szerint az összes vállalkozás mindössze 29,3%-a volt innova-

tív, amely arány az elmúlt éveket tekintve javult valamelyest, de sajnos uniós összehasonlításban ez még mindig alacsonynak tekinthető érték. Különösen érdekes eredményeket kapunk akkor, ha a nagyobb vállalkozások körében vizsgáljuk meg az innovatív cégek arányát. Itt azt láthatjuk, hogy a 250 főnél nagyobb vállalkozások között több, mint 50%-os arányt láthatunk tartósan az elmúlt éveket tekintve, tehát egyértelműen kijelenthető, hogy a nagyobb vállalkozások között sokkal több az innovatív cég, mint az MKKV szektorban. A következő táblázatok vizuálisan is összefoglalják, hogy hogyan alakult az innovatív vállalkozások aránya vállalkozói méretek szerint.

1. táblázat: Az innovatív kisvállalkozások arányának változása Magyarországon 2008-2020

	<i>innovációs tevékenységet végző vállalkozások aránya az összes vállalkozáson belül</i>
év	<i>Kisvállalkozások (10-49 fő)</i>
2008-2010	25,9%
2010-2012	28,4%
2012-2014	21,7%
2014-2016	25,3%
2016-2018	25,8%
2018-2020	29,2%

Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés

Az elmúlt években kisebb ingadozásoktól eltekintve nem lett jelentősen nagyobb aránya azon kisvállalkozásoknak, amelyek innovatívnak tekinthetők a KSH szerint. A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) nem közölt adatsorokat a mikrovállalkozásokról, amelyek számszakilag éppen a legnagyobb arányát teszik ki az MKKV szektornak, így nem tudunk érdemi megállapítást tenni arról, hogy az MKKV szektornak hány százaléka tekinthető innovatív cégnek.

2. táblázat: Az innovatív középvállalkozások arányának változása Magyarországon 2008-2020

	<i>innovációs tevékenységet végző vállalkozások aránya az összes vállalkozáson belül</i>
év	<i>Középvállalkozások (50-249 fő)</i>
2008-2010	45,9%
2010-2012	42,8%
2012-2014	35,9%
2014-2016	39,0%
2016-2018	36,5%
2018-2020	43,7%

Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés

A 2. táblázat értékeit érdemes összehasonlítani az 1. táblázat adataival. Ebből egyértelműen látható, hogy a középvállalkozások között lényegesen több innovatív céget találunk a KSH kimutatásai alapján. Mindez újfent bizonyítékot jelent arra, hogy az innovációt valóban érdemesebb inkább a nagyobb méretű vállalkozások körében keresnünk. Azzal pedig külön foglalkozni kellene, hogy a kisebb vállalkozások, így a mikrocégek is miért maradnak el az innovációs teljesítménymutatókban.

3. táblázat: Az innovatív nagyvállalkozások arányának változása Magyarországon 2008-2020

év	<i>innovációs tevékenységet végző vállalkozások aránya az összes vállalkozáson belül</i>
	<i>Nagyvállalkozások (250 fő felett)</i>
2008-2010	69,6%
2010-2012	67,2%
2012-2014	55,1%
2014-2016	56,2%
2016-2018	52,3%
2018-2020	56,6%

Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés

A KSH megvizsgálta az innovatív vállalkozások arányát a nagyvállalkozások vonatkozásában is. A nagyvállalkozások között lényegesen több innovatív céget találunk, így megállapíthatjuk, hogy az innováció gyakorisága és a vállalkozói méret növekedése között egyenes arányosság van. Minél nagyobb a vállalkozás mérete, annál több innovációt és nagyobb innovációs hajlandóságot fedezhetünk fel. 2012-ig visszatekintve az innovatív vállalkozások aránya javult az összes vállalkozáson belül. Míg 2012-2014 között ez 24,1% volt, addig 2014-2016 között ez 27,6%, 2016-2018 között már 25,5%, míg 2018 és 2020 között elérte a már említett 29,3%-ot. Az már kevésbé tekinthető kedvező eredménynek, hogy a leginkább innovatív nagyvállalatok aránya csökkent, hiszen 2008-2010 között még 69,6% volt ezen cégek aránya, addig a legutóbbi kimutatás szerint ez már csak 56,6%. Ehhez természetesen érdemes megtekinteni azt is, hogy az elmúlt időszakban hogyan változott a működő vállalkozások száma és ezt össze kell vetni az innovatív vállalkozások arányának alakulásával.

4. táblázat: Az innovatív vállalkozások arányának és a cégek számának változása 2008 és 2020 tekintetében a KKV-kat tekintve (mikrocégek nélkül)

	Innovatív cégek aránya		A cégek száma (db)	
	2008-2010	2018-2020	2008	2020
kisvállalkozás	25,9%	29,2%	31.456	32.556
középvállalkozás	45,9%	43,7%	4.969	5.084
nagyvállalkozás	69,6%	56,6%	953	1.051

Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés

A 4. táblázat arra hívja fel a figyelmet, hogy 2008 és 2020 között jelentősen nem változott a KKV típusú vállalkozások száma az összes cégen belül. Valamivel több KKV működött 2020-ban, mint 2008-ban, de a növekedés a fenti három méretkategóriában sehol sem ért el kiemelkedő százalékot. A kisvállalkozások száma 2008-tól 2020-ra 3,5%-kal, a középvállalkozások száma 2,3%-kal, míg a nagyvállalkozások száma 10,2%-kal nőtt. Azt lehet mondani, hogy utóbbi méretkategóriában volt jelentősebb változás. Ugyanakkor az innovatív cégek aránya éppen a nagyvállalkozások vonatkozásában esett vissza a leginkább a KSH adatai alapján.

Ez a hazai innovációs teljesítmény szempontjából nem tekinthető kedvező jelenségnek. A korábbi statisztikai adatokból az derült ki, hogy a vállalkozói méret növekedésével több beruházást és innovációt várhatunk el. Ennek ellenére éppen a nagyvállalkozások vonatkozásában találhatjuk a legnagyobb mértékű visszaesést az innovatív vállalkozások arányát tekintve, hiszen 2008-ban még 69,6%-uk volt innovatív a KSH szerint, addig ez 2020-ra már csak 56,6%. A hazai gazdaságra is jellemző az úgynevezett „churning” folyamat, ami egyszerűen lefordítva pezsgést jelent. A pezsgés alatt azt értjük, hogy viszonylag gyorsan jönnek létre itthon is új és modern vállalkozások, illetve velük párhuzamosan gyorsan el is tűnnek az elavultak, amelyek nem tudtak versenyképesek maradni. Az azonban az eddig bemutatott statisztikai adatokból sem kérdőjelezhető meg, hogy a nagyobb innovációs hajlandóságot és tevékenységet a nagyobb mérettel rendelkező vállalkozások vonatkozásában találjuk meg inkább. A kisebb vállalkozások számára nehézséget okozhat a megfelelő finanszírozási lehetőségekhez való hozzájutás, vagyis a forrásbevonás mibenléte. E vállalkozások számára több pályázati forrás is szükséges lenne, hiszen, ha a belső forrásbevonás nem áll rendelkezésre a kisebb cégek számára, akkor alternatív lehetőségként a pályázati források és a támogatások nyújthatnának segítséget az innováció finanszírozásához. Ezeknek azonban nem mindig könnyű megfelelni és sok esetben a vállalkozás nem is rendelkezik megfelelő információval vagy tudással egy-egy pályázat fellelhetőségét és elnyerését illetően. A nagyobb vállalkozások már gyakorlottab-

bak, de sok esetben saját tőkét is tudnak az innovációk mögé tenni, vagyis megfelelő ráfordításokat tudnak eszközölni annak érdekében, hogy az innovációt szinten tudják tartani (Padilla-Ospina et al, 2021). Az MKKV szektor számára a finanszírozást illetően nem áll túl sok lehetőség rendelkezésre. Ezek a cégek tipikusan az alábbiak szerint tudják tevékenységüket és az innovációt finanszírozni:

1. saját pénzügyi eszközök, saját források, belső finanszírozás (például a nyereség visszaforgatása, feleslegessé váló eszközök értékesítése, apport, tulajdonosi hozzájárulás)
2. pályázatok, támogatások
3. kereskedelmi banki hitelek (hazai bankrendszer által nyújtott források)
4. egyéb finanszírozási formák, 3F finanszírozás (family, friends, fools, de ismert ma már a family, friends, funds is)

A fenti felsorolásból az került kiemelésre, amely a leginkább meghatározó az MKKV-k finanszírozását tekintve¹. A finanszírozási lehetőségekhez való hozzájutás kérdése és a forrásokhoz való hozzájutási nehézségek egyértelmű hatással vannak a versenyképességre és a szektor beruházásaira vagy az innovációs teljesítményére. A WEF² a korábbi versenyképességi tanulmányaiban sok éven keresztül előkelő helyen szerepeltette a finanszírozási lehetőségekhez való hozzájutás nehézségeit azon a listáján, amely összefoglalta a legnagyobb problémákat a magyar gazdaság vállalkozásainak fejlődési útjában (WEF 2012-2020). Mára ez jelentősen enyhült, hiszen egyre több kereskedelmi bank nyit az MKKV szektor felé is, bár a bankok továbbra is a nagyobb és tőkeerősebb cégek finanszírozását tekintik kedvezőbbnek és kevésbé kockázatosnak. A legkisebb cégeknek alaposan körül kell néznie a pénz- és tőkepiacokon, ha megfelelő forrást szeretnének szerezni maguknak. Emellett igen jól kell ismerni a pályázati lehetőségeket is, amelyek felderítése szintén időt és energiát követel meg a vállalkozások részéről. A pályázatok elkészítése pedig nem kevés szakértelmet, sokszor idegen nyelvtudást is megkövetel, amelyek szintén nem állnak rendelkezésre minden MKKV számára. Az innovációhoz azonban inputok kellene, amelyek között sokszor ott találjuk a pénzügyi inputokat is (Padilla-Ospina et al, 2021). Az innováció szintjét egy-egy vállalkozásnál sokszor az dönti el, hogy ki, mennyit és mit tudott az innováció érdekében beruházni.

1 https://www.parlament.hu/documents/10181/1479843/Infojegyzet_2018_22_kkv-k.pdf/5daf4885-07c3-1688-3118-fc3b3574f52e

2 World Economic Forum: Világ gazdasági Fórum

3. Az innovációra fordító MKKV szektor vizsgálata

Az innovációs ráfordítások egyben komoly piaci belépési korlátot is jelentenek bizonyos vállalkozások számára. A már piacon működő gazdasági szereplők ugyanis magas innovációs ráfordításaikkal elriaszthatják, kirekeszthetik azokat a versenytársakat, amelyek ugyanilyen szinten nem tudnának a fejlesztésekre költeni. A versenyképesség fenntartása, valamint a versenytársaink távol tartása megkövetelheti a vállalkozásoktól, hogy fokozzák az innovációra irányuló erőfeszítéseket (Distanont & Khongmalai, 2018). Ezek az erőfeszítések azonban nemcsak az innovációra fordítható pénz (tőke) növelését jelenthetik, hiszen nemcsak pénzzel lehet az innovációs teljesítményt és az eredményeket fokozni. Ha valaki például az innovációt támogató szervezeti kultúra építését tűzi ki célul (például egy komolyabb szervezetfejlesztéssel vagy átalakítással), az is hozhat számottevő eredményeket, de ehhez is idő kell, valamint olyan változtatások szükségesek, amelyek mindenképpen kihatással lesznek a szervezet további működésére. Az azonban nem vitás, hogy akár anyagi, akár nem anyagi erőfeszítéseket teszünk az innováció fokozásáért, úgy azokat mégsem lesz mindenki képes ugyanolyan mértékben megvalósítani. Erre klasszikus példát a nemzetgazdaságok K+F-re fordított GDP arányos ráfordításai szolgáltatják. A tanulmányban kiválasztásra került néhány versenyképesnek és innovatívnak tekinthető ország, így a skandináv országok, Hollandia, Németország, valamint kevésbé versenyképes gazdaságok, így Románia, Bulgária és Magyarország is.

A következő táblázat vizuálisan hasonlítja össze néhány ország K+F ráfordításait a GDP százalékában a 2020-as évet tekintve. Azt ki kell emelni, hogy a 2020-as évben rekord mennyiségű erőforrást sikerült mozgósítani a K+F támogatására Magyarországon. Ez mostanra 1,64%-ra emelkedett, ami évről évre javulást mutat, de még így is elmaradunk a legversenyképesebb vagy leginnovatívabb országoktól. A különbségek markánsak. A legversenyképesebb országok igyekeznek fenntartani előnyüket, amelyhez folyamatosan újabb és újabb ráfordításokat kell tenniük az innováció terén. A magas szinten tartott innovációs ráfordításokat több ország nem tudja tartani, így ezek az országok hátrányba kerülnek azokhoz képest, amelyek lényegesen többet tudnak erre a területre fordítani.

5. táblázat: A K+F ráfordítások a GDP százalékában (2020)

Svédország	3,51%
Finnország	2,94%
Dánia	3,03%
Hollandia	2,29%
Németország	3,14%

Bulgária	0,86%
Románia	0,74%
Magyarország	1,62%
EU átlag	2,11%

Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés ⁽¹⁰⁾

Nincs ez másképp a vállalkozások vonatkozásában sem. Az a vállalkozás, amely többet tud az innovációra vagy a K+F-re fordítani és abból valóban piaci eredmény képződik, azok érezhetően versenyelőnybe kerülnek. Erre vonatkozóan a KSH olyan adatsorokat is publikált, amely már kimondottan az innováció hasznáról ad tanúbizonyságot. A következő táblázatban az látható, hogy a termékinnovációkból az árbevétel hány százaléka származik a vizsgált országokat tekintve. Emellé elhelyeztem azt is, hogy az adott ország hány százalékát költi a GDP-nek a kutatás-fejlesztés finanszírozására.

6. táblázat: K+F ráfordítások és a termékinnovációból származó bevétel kapcsolata (2020)³

	A K+F aránya a GDP %-ában	A termékinnovációból származó bevétel aránya
Svédország	3,51%	13,7%
Finnország	2,94%	14,3%
Dánia	3,03%	13,6%
Hollandia	2,29%	8,2%
Németország	3,14%	14,8%
Bulgária	0,86%	6,3%
Románia	0,74%	8,8%
Magyarország	1,62%	8,8%
EU átlag	2,11%	12,9%

Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés

A 6. táblázat egyértelműen rávilágít egy fontos tanulságra. Ugyan itt most a termékinnováció került csak kiemelésre, de az egyértelműen látható, hogy az ilyen típusú innováció az innovatívabb országok vonatkozásában sokkal jobban hozzájárul az árbevételhez. Szinte kivétel nélkül azt mondhatjuk, hogy a vizsgált országok közül az innovatívabb gazdaságokat tekintve mindenhol magasabb a termékinnovációk árbevételhez való hozzájárulásának mértéke, mint a kevésbé innovatív országok esetében. Mi ennek a fő tanulsága a vállalkozások számára?

³ <https://www.ksh.hu/sdg/4-9-sdg-9.html>

Az innovációk alapvetően pozitívan hatnak az árbevétel alakulására. A fenti állítást nem pusztán a K+F ráfordítások nagyságával, valamint a termékinnovációból származó bevétel arányával lehet igazolni. Az innováció – bár igényli a jó ötletet, a kreatív embereket, a tudás meglétét – igényli azt is, hogy megfelelő vezetői támogatást kapja és olyan környezetben valósulhasson meg, amely a leginkább képes támogatni az innovációs törekvéseket (Ayoko, 2021). Pusztán az innovációba történő befektetés még nem fog látványos eredményekhez vezetni. Nem elég pusztán növelni a K+F-re fordított ráfordítások nagyságát, mert igazán látványos növekedés csak akkor érhető el, ha sikerül összehangolni a stratégiát és a kulturális tényezőket az innováció támogatásával. Azok a cégek teljesítenek a legjobban, növekednek, termelnek nyereséget és növelik a vállalati értéket, amelyek a stratégia, a szervezet és a kultúra összehangolását meg tudják teremteni az innováció megvalósításához (Jaruzelsky et al, 2011).

Ebből a szempontból látható, hogy az innovatívabb vállalat és az innovatívabb nemzetgazdaság sem csak attól lesz innovatív, hogy növeljük a K+F-re, a tudásra, vagy az innovációra fordítható ráfordítások nagyságát. Annak mértéke nagymértékben függ attól, hogy mennyire tudjuk eredményesen hasznosítani a pénzügyi forrásokat (támogatásokat), illetve a materiális/immateriális erőforrásokat (miközben megóvjuk és védjük a természeti értékeinket is).

Az innováció nem lehet statikus folyamat. Ezt azt jelenti, hogy nem korlátozódhat csak meghatározott időszakra. Világunkra is leginkább az jellemző, hogy többnyire minden változásban van vagy jelentős változásokon, átalakulásokon megy keresztül. Ebben a folyamatban a képességeink fejlesztését és erősítését is meg kell valósítanunk, amely a vállalkozások intenzív versenykörnyezetét ismerve a cégek számára is fontos teendőként értelmezhető. Az új modell mindig az értékteremtés új formáját hordozza magában. Ez megint olyan feladat, amelylyel elősegíthetjük az új érték megalkotását. Nem szabad azt sem engedni, hogy értékes ötletek vesszenek a semmibe. Ha a vállalkozás olyan emberekkel rendelkezik, akik képesek jó és piacképes ötleteket alkotni, azokat fel kell karolni és el kell indulni a megvalósítás útján. Az innováció sikeréhez főleg a gondolkodásmód és a viselkedéskultúra megváltoztatása is szükséges lenne. Szem előtt kell tartani azt, hogy az innováció alapvetően emberektől származik és embereknek szól, ezért az emberi tényezőt mind az input, mind az output oldalon kiemelten kell kezelni. A vállalkozások számára is többet kell invesztálni azokba az emberekbe, akiktől elvárhatjuk az innovatív gondolatokat. A képzés, az oktatás és a szemléletformálás nemcsak a nemzeti oktatási rendszer feladata. Bár ennek is fejlődnie kell az innováció fokozása érdekében, de maguk a vállalkozások is többet fordíthatnának ezekre a területekre. A nemzeti gazdaságpolitikának segíteni kell abban, hogy ezek a vállalkozások sikeresebbé válhassanak az innovációban. Javítani kell a támogatási rendszert, erősíteni kell a hazai kutatási infrastruktúrát,

létre kell hozni innovációs célú (vagy tudományos) együttműködések (az MKKV szektor is együttműködhetne egyetemekkel, felsőoktatási intézményekkel). A bürokrácia és a korrupció mérséklése lenne szükséges minden szinten. Javítani kell az átláthatóságot, az érthetőséget a jogszabályok tekintetében és támogatni kell akár kedvezményekkel is azokat, akik az innovációt valóban magas fokon művelik. Az innováció sikeréhez már az is nagyban hozzájárulna, ha a cégek sokkal organikusabbak lennének, tehát a folyamatos tanulás és az újdonság felé történő nyitás lenne jellemző rájuk. Az innováció többnyire kockázatos tevékenység, így nem szabad félni a bizonytalanságtól vagy az esetleges kudarcoktól sem. A szervezetet leíró kulturális jellemzők alakítása, fejlesztése éppúgy segíthet az innovációt sikeresebbé tenni. A probléma felfedezése és megtalálása legyen divatos a cégeknél. Nem szabad félni a kudarcotól és a bizonytalanságtól, különben soha nem lesz képes a szervezet megugrani a jelentős mérföldköveket. Jobban meg kell becsülni azokat az embereket, akik a szervezeti innovációhoz hozzá tudnak járulni. Ne legyen magas a hatalmi távolság és próbáljuk elkötelezetté tenni a szervezet tagjait az innováció iránt is. A stratégiai munka foglalja magában az innováció tervezését és megvalósítását, a stratégiai munka terjedjen ki az innováció hozzájárulására a szervezet jövőképehez és különböző céljaihoz. Ha tudatosan tervezünk és foglalkozunk az innováció megvalósításával már a kezdeteitől fogva, úgy sikeresebben menedzselhetjük végig a teljes folyamatot. Az innováció sikeréhez egy jól működő innovációmenedzsment szisztéma pozitívan tudna hozzájárulni.

A korábbiakban már említésre került, hogy nem az a kérdés, hogy szükséges-e innoválni. Nem is az a kérdés, hogy mi az innováció? Ma már senkit sem kell meggyőzni az innováció fontosságáról. Nagyobb kérdés az, hogy hogyan innováljunk? Számos tanulmány és nemzetközi szervezet tesz említést arról, hogy a gazdasági környezet befolyásoló erővel bír az MKKV szektor innovációs teljesítményére és ez jelentősen befolyásolja a „hogyan” kérdését (Adam & Alarifi, 2021; Hasanat et al, 2020; Afriyie et al, 2019). A *The Economist* vagy a Világgazdasági Fórum (2020) a versenyképességgel foglalkozó anyagaiban kifejezik, hogy a kedvezőtlen gazdasági környezet nem kedvez az MKKV szektor innovációs törekvéseinek. A Világbank rendszeresen megjelenő beruházásokat és üzleti környezetet érintő anyagaiban kiemeli, hogy a kisebb vállalkozások átlagosan 50%-ban járulnak hozzá a magas jövedelmű országokban a gazdasági teljesítményekhez, míg a foglalkoztatást tekintve is fontos szereplőknek tekinthetők. Ez a megállapítás Magyarország vonatkozásában is teljes mértékben helytálló, hiszen itthon is ugyanezeket az arányokat vélhetjük felfedezni. A Világbank is úgy tekint az MKKV szektorra, mint a gazdasági növekedés és a felvirágzás egyik legfontosabb szereplőjére (WorldBank, 2020). Nyilván ennek magyarázatát a szektorban működő vállalkozások sajátosságaiban kell keresni.

4. Összefoglalás

Mindennapi életünk velejárója a változás. Biológiai mivoltunkban, valamely szűkebb vagy tágabb közösség tagjaként egyaránt részesei, alanyai és alakítói vagyunk a változásoknak és a változtatásoknak. A tudatos változtatások – a változás indítékaitól, helyes irányai felismerésétől, komplex hatásai figyelembevételétől függően – eredményezhetnek pozitív fejlődési folyamatokat vagy éppen káros változásokat a természet és a társadalom szempontjából. Gyorsan változó világunkban a változás normálissá vált és egyetlen gazdasági szereplő sem képes túlélni a holnapot változtatások nélkül. Való igaz, fontos kérdéssé vált, hogy a változtatásokat milyen formában valósítsák meg a gazdasági szereplők és hogyan érienek el ők maguk is változásokat a piacokon.

A változás lehetősége magában hordozza a folyamatos megújulást. Ez a megújító képesség kiterjedhet a termékekre, a szolgáltatásra, a technológiára, a marketingre, a folyamatok szervezésére vagy a vezetési, szervezési módszerekre, szervezeti kultúrára. A vállalatok legfontosabb problémája az, hogy egyre bonyolultabb és mind dinamikusabban változó környezetben kénytelenek működni, így, ha valóban ilyen helyzettel szembesül egy vállalkozás, úgy a lehető legrövidebb időn belül megfelelő válaszlépéseket, válaszreakciókat kell tenni. A gazdasági szereplőknek maguknak is arra kell törekedniük, hogy új, gazdaságosabb termelési eljárásokat, új, korszerű, versenyképes termékeket hozzanak létre, új, kedvező piacokat szerezzenek, új hatékony szervezési, vezetési módszereket alkalmazzanak, tehát innovatívvá váljanak. Az MKKV szektor tele van olyan tulajdonságokkal, amelyeket az innováció javára lehet kamatoztatni. A kisebb cégek előnye a gyorsaságban, az agilitásban és a mozgékonyaságban rejlik. Rövidebb időn belül lehetnek képesek a szervezeti átalakulásra. Az induló vagy fiatal vállalkozások még gyorsabb változtatásra is képesek. Egy startup vagy gazella vállalkozás sajátossága abban rejlik, hogy rövid időn belül is képes „nagyobbat ugrani”, amelyre a nagyvállalatok ugyanezen időn belül nem képesek. Egy MKKV vállalkozás azért is fontos szereplője lehet a piacoknak, mert képes lehet rugalmasan alkalmazkodni a változásokhoz, számottevő innovatív tevékenységet végezhet, bővítheti a fogyasztási és foglalkoztatási lehetőségeket és többet tehet a fenntarthatóbb és egészségesebb jövőért, a közvetlen környezetéért. A versenyképes gazdaságok valóban igénylik a versenyképes vállalkozásokat és ehhez az MKKV szektornak is ugyanúgy hozzá kell járulnia, mint a nagyobb vállalkozásoknak, versenytársaknak.

A vállalkozások körében is különböző célokat, prioritásokat fedezhetünk fel. Minden vállalkozás a fennmaradásban vagy a profittermelésben érdekelt. Fontos vállalkozói prioritás a növekedés vagy a hatékonyság növelése a szervezetten belül. Ugyanakkor sokszor jelenik meg az új termék vagy szolgáltatás megjelentetése iránti igény, amely valamilyen intenzívebb innovációs folyamatot köve-

telne meg a vállalkozások részéről. Az innovációkkal a vállalkozások jobb megfelelőséget tudnak mutatni a környezeti vagy fogyasztói szokások megváltozásával szemben.

Az innováció maga az ember, hiszen nem a gépeink és eszközeink fognak új dolgokat kitalálni, hanem a gondolkodó és kreatív elme, vagyis az ember és annak tudása, amelyben határtalan lehetőségek rejlenek. Az értékteremtés fokát éppen az határozza meg, hogy mekkora mennyiségű pénzt fordítottunk az emberekbe. Az innováció többek között azért is tőkeigényes tevékenység, mert elsőképpen az embereinkbe is tőkét kell fordítani ahhoz, hogy az innováció létrejön vagy haladjon. Bár az innováció outputjaként szokták emlegetni az új technológiát, van, hogy maga a technológia segíti elő egy új innovációnak a létrehozását. A jó minőségű technológia rendelkezésre állása segíthet abban, hogy javuljon a vállalkozások innovációs teljesítménye. Elég például egy IT-s szoftverfejlesztésre gondolni. Ha a mérnökök megfelelő eszközökkel végezhetik a programozást és a tesztelést, abból hamar új termék vagy szolgáltatás jöhet létre (például egy új szoftver). A technológia végső soron egyszerre lehet innovációs input és innovációs output is. Az innováció sikeréhez nagy mértékben hozzájárulhatnak az együttműködések legkülönbözőbb formái. Itt megemlíthetjük az úgynevezett klasztereket és azok fejlettségi szintjét, de bármilyen innovációs célú együttműködési forma kiemelhető ebben a vonatkozásban. A klaszter lényegében egymáshoz közel lévő vállalkozások szövetsége, amelynek célja, hogy az inputok közös beszerzésével vagy az outputok közös értékesítésével az egyes vállalkozások specializálódhassanak, technológiai képességekre tegyenek szert, adaptálhassanak a piac igényeihez, építhessék innovációjukat és erősítsék versenyképességüket.

A hálózati piacgazdaságok sajátossága az, hogy a gazdasági szereplők nem önmagukban versenyeznek a versenytársaikkal, hanem komplex és kiterjedt kapcsolatrendszerükkel teszik azt. A versenyelőny itt az is lehet, hogy kinek vannak jobb és versenyképesebb együttműködései, partnerei, ellátási láncai stb. ahhoz, hogy a versenyelőny jöjjön létre akár az együttműködés valamennyi tagja számára. Az együttműködések között jellemző például az ipari-egyetemi kapcsolatrendszer, a tudományos parkokkal való kapcsolat, a kutatóintézetekkel meglévő együttműködés (de más vállalkozásokkal is meg lehet valósítani együttműködési formákat). Ezek az együttműködési formák ismertek lehetnek az MKKV szektor számára is, azonban az ilyen típusú együttműködések inkább a nagyvállalatok részéről fedezhetjük fel. A vállalkozásoknak rendkívül nyitottnak kell lennie. Az elmúlt években történt válságeseemények, a COVID-19 és az energiaválság ráirányította a figyelmet az egyik legfontosabb vállalkozói tulajdonságra. A vállalkozóknak, cégeknek nyitottnak kell lennie az új lehetőségek iránt és többé nem zárkozhatnak el a környezetükben bekövetkezett változások elől. E változások folyamatos megújulást követelnek meg. A folyamatos megújulás és fennmaradás

modernizációs kényszert vált ki, ezért a vállalkozásoknak állandóan olyan megoldások keresésére kell törekednie, amellyel eddigi tevékenységük sokkal eredményesebb végezhető. Az innováció sikere azon is múlik, hogy mennyire sikerül megérteni az emberek, a közösségek vagy éppen a társadalom elvárásait, nézeteit, sok esetben érzelmeit. Az innováció megalkotásához sok esetben tisztázni kell a társadalmi normákat, kulturális jellemzőket vagy alaposan körbe kell járni azokat az elvárásokat, amelyeknek az innováció meg tud majd felelni. Az innováció mindig szól valakinek és mindig lehetnek címzettjei. Érdemes arra is kitekinteni, hogy ki lehet az innováció címzettje, amely szükségessé teszi a piac vagy a környezet ismeretét és az emberi szokások megértését.

Felhasznált irodalom:

- Adam, N.A. & Alarifi, G. (2021). Innovation practices for survival of small and medium enterprises (SMEs) in the COVID-19 times: the role of external support. *Journal of Innovation and Entrepreneurship* 10, 15 (2021). <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00156-6>
- Afriyie, S., Du, J. & Ibn Musah, AA. (2019). Innovation and marketing performance of SME in an emerging economy: the moderating effect of transformational leadership. *J Glob Entrepr Res* 9, 40 (2019). <https://doi.org/10.1186/s40497-019-0165-3>
- Ayoko, O. (2021). SMEs, innovation and human resource management. *Journal of Management & Organization*, 27(1), pp.1-5. doi:10.1017/jmo.2021.8
- Castillo-Vergara, M. & García-Pérez-de-Lema, D. (2020). Productinnovation and performance in SME's: the role of the creative process and risk taking, *Innovation*, doi: 10.1080/14479338.2020.1811097
- Curristine T. (2006). Performance information in the budget process: Results of the OECD 2005 questionnaire. *OECD Journal on Budgeting*. 2006; 5(2) pp.87–131. doi: 10.1787/budget-v5-art13-en.
- Distanont, A. & Khongmalai, O. (2018). The role of innovation in creating a competitive advantage. *Kasetsart Journal of Social Sciences*, 41(1), pp.15–21. <https://so04.tci-thaijo.org/index.php/kjss/article/view/234863>
- European Commission (2022). Innovation Union Scoreboard 2022 Brussels Belgium <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f0e0330d-534f-11ed-92ed-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-272941691>
- Hasanat, M. W., Hoque, A., Shikha, F. A., Anwar, M., Hamid, A. B. A., & Tat, H. H. (2020). The impact of coronavirus (Covid-19) on E-business in Malaysia. *Asian Journal of Multidisciplinary Studies*, 3(1), pp.85–90.

- Jaruzelski, B., Loehr, J., Holman, R. (2011). Why culture is the key? *Strategy+Business*
- KSH (2021). 2020-ban megtorpant a kkv-k térnyerése https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mo/mo_2021.pdf
- KSH (2022). A kutatás-fejlesztés és az innováció főbb arányai https://www.ksh.hu/stadat_files/tte/hu/tte0001.html
- KSH (2022). A vállalkozások teljesítménymutatói kis- és középvállalkozási kategória szerint https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0018.html
- Lambooy, J.G. (2002). Knowledge and urban economic development: An Evolutionary Perspective. *Urban Studies* 39 (5-6), pp. 1019-1035.
- Lesáková, L. (2009). Innovation in Small and Medium Enterprises in Slovakia. *Acta Polytechnica Hungarica* 6(3). 2009.
- Országgyűlés Hivatala (2018). Kis- és közepes vállalkozások 2018/22. 2018. október 26. https://www.parlament.hu/documents/10181/1479843/Infojegyzet_2018_22_kkv-k.pdf/5daf4885-07c3-1688-3118-fc3b3574f52e
- Padilla-Ospina, A. M., Medina-Vásquez, J. E., & Ospina-Holguín, J. H. (2021). Financial Determinants of Innovation in SMEs: A Machine Learning Approach. *Journal of Small Business Strategy*, 31(5), pp.117–131. <https://doi.org/10.53703/001c.29839>
- Varga, J. (2021). Defining the Economic Role and Benefits of Micro, Small and Medium-sized Enterprises in the 21st Century with a Systematic Review of the Literature. *Acta Polytechnica Hungarica*. 18(11) 2021.
- Wheelwright, S.C., Clark, K.B. 1992. *Revolutionizing Product Development*. The Free Press, Wien (Vienna)
- World Economic Forum 2012-2020. *The Global Competitiveness Report*. Geneva. Switzerland
- Worldbank 2020. *Ease of Doing Business Report*. Washington. USA