

Az üzleti inkubáció helyi gazdaságfejlesztési hatásai

Az üzleti inkubáció az Európai Unió széles körben használt helyi gazdaság- (vállalkozás-) fejlesztési eszköze. A kis- és középvállalkozások (KKV-k) támogatását és az innovációpolitikát összekapcsolva hatékonyan segítheti elő a lokális gazdaságfejlesztési elképzelések megvalósulását, ám a hazai inkubációs intézmények egyelőre kevésbé képesek ezt a kettős funkciót betölteni.

A sikertörténetek ellenére a nemzetközi szakirodalom meglehetősen ellentmondásos az inkubáció eredményeit vizsgálva. Számos tanulmány mutatja be, hogy az inkubátorok hatékonyan segítik elő az induló vállalkozások túlélését, jövedelemteremtő képességük és innovációs teljesítményük javulását. Más vizsgálatok azonban kudarcokról számolnak be, amit csak súlyosbít, hogy az inkubáció a legdrágább vállalkozásfejlesztési eszközök egyike.

Jelen tanulmány három területre fókuszál. Egyrészt az üzleti inkubációban rejlő gazdaságfejlesztési lehetőségek és a lehetséges buktatók bemutatására, másrészt az inkubációs programok gazdaságfejlesztési hatásainak értékeléséhez alkalmazott módszertanra, harmadrészt az elmaradott térségben működő hazai inkubációs programok árnyaltabb értékelésére. Az elemzés középpontjába – a nemzetközi szakirodalom legújabb eredményeit figyelembe véve – a támogatott vállalkozások által közvetített hatásokat, és nem a program működési jellemzőinek vizsgálatát állítjuk.

A cikk első részében a nemzetközi szakirodalom tükrében kíséreljük meg bemutatni az inkubáció lehetséges helyi gazdaságfejlesztési hatásait. Ezt követően egy Békés megyében végzett empirikus vizsgálat eredményei alapján teszünk megállapításokat az elmaradott térségekben működő hazai inkubátorok gazdaságfejlesztési hatásairól. Végül röviden rámutatunk néhány fontos tényezőre, amelyeket véleményünk szerint feltétlenül figyelembe kell venni – az elsősorban fejletlen térségekben működő – hazai inkubátorprogramok működtetése során.

Az inkubáció mint gazdaságfejlesztési eszköz

Napjainkban az üzleti inkubátoroknak számtalan típusa él egymás mellett, ráadásul sokszor az azonos név is különböző működési elvet takar, időnként pedig magukat eltérően megnevező intézményekről derül ki, hogy teljesen hasonlóan működnek. Közös vonás ugyanakkor, hogy induló vállalkozásoknak nyújtanak átmeneti jelleggel komplex szolgáltatásokat életpályájuk kezdeti szakaszában (ez az inkubációs időszak). A legjellemzőbb szolgáltatástípusok: a működési (inkubációs) tér, az ügyviteli szolgáltatások, a tőkéhez jutás segítése és a hálózatosodás ösztönzése (Carayannis – Zedtwitz 2005). Mindez a gyakorlatban az eszközök számos fajtáját jelentheti az ipari parkoktól a tudo-

mányos parkokon és az inkubátorházakon át a technológiai központokig (Lengyel – Kosztópulosz – Imreh 2002, Nikodémus 2002).

Az üzleti inkubáció értelmezésének központi eleme az *induló vállalkozások részére biztosított speciális környezet, miliő* (és ily módon a *térbeli közelség*), amely megnöveli túlélési esélyüket, javítja fejlődési képességüket. Az inkubátor teljesítménye, amelyet a támogatott cég növekedésével mérnek¹, három összetevőből áll: a szelekción teljesítmény (beléptetési politika), a monitoring és a szolgáltatásnyújtás intenzitása, valamint az erőforrások biztosításának szintje (Hackett – Dilts 2004a).

- A *szelekción teljesítmény* arra vonatkozik, hogy az inkubátor milyen mértékben képes a támogatásra legalkalmasabb cégek kiválasztására.
- Az *erőforrások biztosításának szintje* mindazokat a belső eszközöket (infrastruktúrát), képességeket, tudást, információt, eljárásokat, illetve külső kapcsolatokat, hálózatokat jelenti, amelyeket az inkubátor fel tud használni a sikeres támogatás érdekében.
- A *szolgáltatásnyújtás és a monitoring intenzitása* azt jelzi, hogy az inkubátor milyen színvonalon és intenzitással képes valós szolgáltatásokat nyújtani a vállalkozásoknak.

Az inkubáció minden esetben folyamat, amely két szempontból vizsgálható. Az egyik oldalon a támogatott vállalkozás értéknövekedése, a másik oldalon pedig az inkubátorba történő befektetés, illetve ennek közvetlen vagy közvetett megtérülése áll. A létrehozás célja meghatározza az alkalmazott koncepciót, az pedig különböző hatások révén segítheti a befektetés megtérülését (1. ábra). A támogatott vállalkozások szempontjából mindez különböző szintű értékhozzáadást jelent.

A *lehetséges célok első alapvető csoportja* a helyi gazdaság fejlesztésével kapcsolatos, ideértve a munkahelyteremtést, a helyi GDP növelését, bizonyos innovációpolitikai célokat, illetve a vállalkozások helyi intézményi környezetének javítását. A *célok második csoportja* a helyi lakosság jövedelmi egyenlőtlenségeit igyekszik csökkenteni bizonyos kedvezményezett csoportok (női vállalkozók, kisebbségek stb.) támogatásával, így többnyire szociálpolitikai jellegű. Ebbe a csoportba sorolható még a vállalkozókészség javításának szándéka, amely azon alapul, hogy a sikeres vállalkozói minták másokat is vállalkozói tevékenységre sarkallhatnak. A *célok harmadik csoportja* vállalati érdekeket jelöl, tőkemegtérülést, profitot vagy pénzben nehezen kifejezhető előnyöket, mint például kiegészítő piacokat, technológiák figyelését vagy az alkalmazottak motiválását.

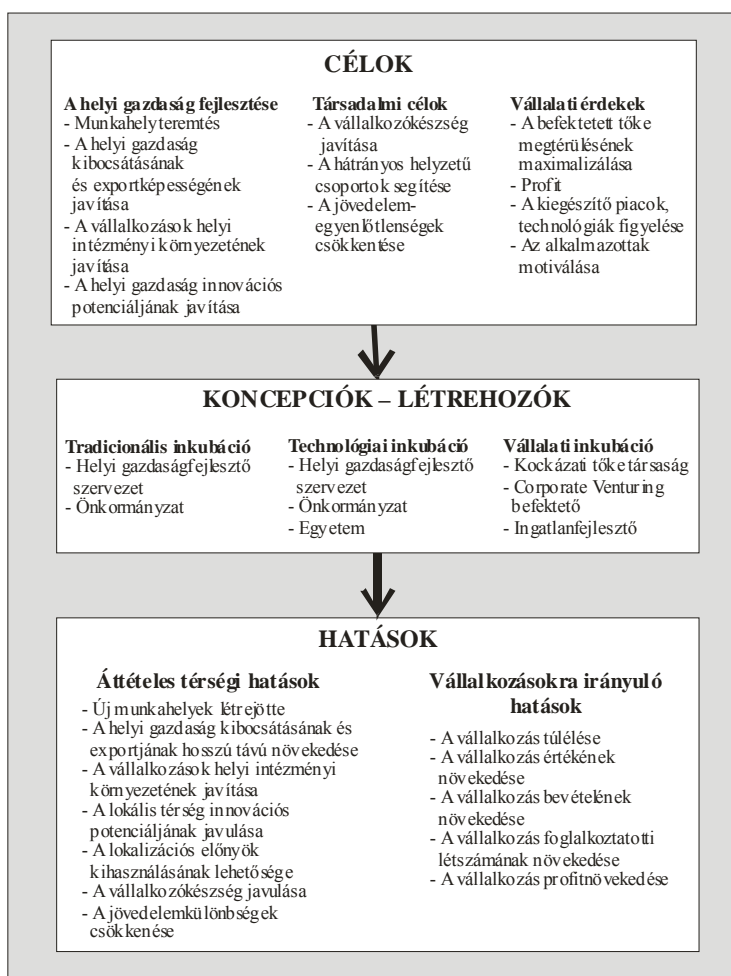
A fenti célok megadják a kialakítandó inkubátor alapvető jellegzetességeit. Vállalati érdekek esetén kockázati tőke, corporate venturing vagy ingatlanfejlesztő típusú inkubátor jöhet létre. A tradicionális és a technológiai (ezen belül egyetemhez kötődő) inkubátorok gazdaságfejlesztési célt szolgálnak. Ezeket a típusokat a támogatott vállalkozások körén és a beléptetési politika szigorúságán kívül sok esetben az is megkülönbözteti, hogy a vállalkozásfejlesztés két alapvető megközelítése közül (piachelyettesítő, piacfej-

¹ Növekedésen leggyakrabban a bevétel, a profit, a foglalkoztatotti létszám, illetve a vállalati érték növekedését szokás érteni, amely szempontok különböző eredményre vezethetnek.

lesztő) melyiket alkalmazzák (Bajmócy 2004). A csoportokon belül az egyes típusok jellegzetességeit pedig főként az fogja megadni, hogy milyen típusú szervezet hozta létre (például gazdaságfejlesztési ügynökség vagy egyetem).

1. ábra

Az üzleti inkubáció alapvető céljai, koncepciói és hatásai



A vizsgált folyamat kimeneti oldalán a „megtérülés”, a helyi gazdaságot élénkítő hatás, illetve a vállalati célok teljesülése áll. Ezek a *hatások* az esetek túlnyomó többségében *lokálisak*, azaz nem terjednek túl egy adott városon és annak munkaerő-vonzási körzetén.

Az üzleti inkubátorok helyi gazdasági hatásai

Az inkubátor hatásainak értékelését igen megnehezíti, hogy – a jórészt közpénzekből finanszírozott – felmérések nagy része nem a tényleges hatásokat, hanem a program jellemzőit igyekszik értékelni (Hackett – Dilts 2004b). A kormányzatot ugyanis leginkább az általa indított program pénzügyi fenntarthatósága, illetve ennek mihamarabbi elérése érdekli. Az Amerikai Egyesült Államokban rendszeresen publikált jelentések² is nagyrészt a programok közvetlen jellemzőivel foglalkoznak. A hatások értékelésére jóval alkalmasabbak az EU-ban 2002-ben lezárult széles körű felmérés³ eredményei, illetve a nemzetközi szakirodalomban fellelhető, adott programokat vizsgáló empiriák. Ugyanakkor a gazdaságfejlesztési hatások vizsgálata az inkubáció nemzetközi szakirodalmának egyik kevésbé kutatott területe (Hackett – Dilts 2004b). A valós értékelést nehezíti továbbá, hogy a hatások egy része akkor jelentkezik, amikor a vállalkozások már túl lesznek az inkubációs időszakon, így az inkubátor, illetve az éppen támogatott vállalkozások vizsgálata nem feltétlenül elegendő.

Vállalkozásokra irányuló hatások

Az inkubátor talán legközvetlenebb hatása az induló vállalkozások *bukási arányának csökkenése*. Az Európai Unióban 2002-ben lezárult felmérés szerint a vállalkozások 84,2%-a élte túl az inkubációs időszakot, míg a nem támogatott vállalkozások esetén ez az arány 20–50% (CEC 2002). A jelentés szerint az inkubátoron belüli jelenleg 15,8%-os bukási arány kedvezőtlenebb, mint a korábbi időszakokban, ám ez magyarázható a technológiai inkubáció arányának növekedésével és a technológia-orientált vállalkozásokkal járó magasabb kockázatokkal.

Gyakran felmerül azonban a kérdés, hogy mennyire reálisak ezek a bukási arányok, hiszen a beléptetési szűrők következtében az inkubátorba csak a potenciálisan legéletképebb vállalkozások kerülnek be. Több próbálkozás is történt olyan „kvázi-kísérleti vizsgálatokra”, amelyekben az inkubált vállalkozásokkal szemben egy hasonló tulajdonságokkal rendelkező kontrolcsoportot is vizsgáltak (Colombo – Delmastro 2002, Sherman – Chappel 1998). Ezek a vizsgálatok azonban a kritikus időszakot már túlélt vállalkozásokkal foglalkoztak. A kérdésre igazából csak longitudinális vizsgálatokkal lehetne választ adni, ám a megfelelő mintanagyság eléréséhez valószínűleg több térségre is ki kell terjeszteni a vizsgálatot. A helyi környezetben gyökerező különbségek hatásait pedig szinte lehetetlen kiküszöbölni.

Az üzleti inkubátorok helyi gazdasági hatásainak jelentős része nehezen fejezhető ki számokkal. Ennek megfelelően az empirikus vizsgálatokban a támogatott vállalkozások foglalkoztatotti létszámának növekedése, bevételnövekedése, értéknövekedése, profitabilitása és bukási aránya jelentik a megszokott függő változókat (Colombo – Delmastro 2002, Ferguson – Olofsson 2004, Löfsten – Lindelöf 2005, Tornatky et al. 2003). Igazán

² NBIA: State of the Business Incubator Industry (Linder 2003).

³ EC-EDG: Benchmarking of Business Incubators (CEC 2002).

részletes elemzések, amelyek a beavatkozás kiszorító és tovaryűrő hatásait is igyekeznek számba venni, csak a munkahelyteremtéssel kapcsolatban készültek (CEC 2002).

A valós hatások megismeréséhez igen lényeges azt is megbecsülni, hogy a támogatott vállalkozások sikere milyen mértékben köszönhető az inkubátornak. Colombo és Delmastro (2002), valamint Sherman és Chappell (1998) „kvázi-kísérleti” kutatások során úgy találták, hogy az inkubált cégek nagyobb növekedést értek el, jelentősebb mértékben emelték foglalkoztatotti létszámukat, mint a hasonló tulajdonságokkal rendelkező kontrollcsoport. Ugyanakkor Colombo és Delmastro (2002) Olaszországban nem talált jelentős különbséget a két csoport innovációs teljesítményében. Az USA-ban szinte pontosan fordított eredményre jutottak: lassabb növekedés, nagyobb innovációs teljesítmény (Tornatky et al. 2003). A bevétel lassabb növekedését ugyanakkor a vállalat értékének erőteljes növekedése kísérte, különösen a biotechnológiai vállalkozásoknál. Ezt ők az igen tőkeigényes fejlesztések hosszabb megtérülésével magyarázták.

Többen vetettek össze tudományos parkok területén működő kis- és középvállalkozásokat olyanokkal, amelyek innovatívak, ám támogatás nélkül működnek. Löfsten és Lindelöf (2005) eredményei alapján a parkon belüli vállalkozások bevétel- és foglalkoztatottilétszám-növekedése meghaladta a parkon kívüli cégekét, míg a profittermelésük alatta maradt azokénak. Ferguson és Olofson (2004) csak a bukási arányban talált különbséget, amely nem megfelelő szelekciós politikára utal. Vedovello (1997) angol tudományos parkokban végzett vizsgálata nem igazolta, hogy a formális egyetemi kapcsolatokat elősegítené a parki fekvés. Roper (1999) az izraeli technológiai inkubátorprogramot értékelve úgy találta, hogy az eredmények a támogatott vállalkozások igen kicsiny részénél koncentráálódtak.

Áttételes térségi hatások

Az inkubátor által támogatott vállalkozások – és ez különösen igaz a technológiai inkubátorokra – igen gyors növekedésre képesek, így erőteljesen hozzájárulhatnak a régió *kibocsátásának és exportjának növekedéséhez*. Ha ezt olyan járulékos hatásokkal kombináljuk, mint a helyi vállalkozói kultúra javítása vagy a vállalkozói kedv növelése, akkor a növekvő kibocsátás révén nyert növekvő helyi adóbevételeknek köszönhetően a beruházás pénzügyileg is megtérülhet.

Az inkubátor egyik legjelentősebb, ám igen nehezen mérhető hatása a *helyi intézményi környezet javítása*. A kölcsönhatás nem egyirányú és nem is egyszeri: az inkubátor javítja a helyi vállalkozások intézményi környezetét, ám az visszahat az inkubátorra, és javítja annak működési feltételeit, hatékonyságát. Ez pedig újabb, erőteljesebb hatásokat tesz lehetővé. Az inkubátor közvetlenül képes javítani az iparág-specifikus műszaki infrastruktúrát, a finanszírozási források elérhetőségét, a vállalkozások egymás közti együttműködési hajlandóságát, az egyetem–ipar kapcsolatokat és a helyi vállalkozói kultúrát, magalapozva ezzel saját maga későbbi sikeresebb működését.

Az inkubáció célrendszerének történeti változása során egyre inkább az innovációpolitikai célok kerültek előtérbe. A *helyi innovációs potenciál növelésével* kapcsolatban az inkubátor azon hatásai a leginkább figyelemre méltóak, amelyek révén az innovációs

folyamat során jelentkező egyes piaci elégtelenségeket (például tudásáramlás egyes akadályainak megszüntetése, vagy bizonyos szükséges szolgáltatások kifejlesztése és biztosítása) képes áthidalni.

Fontosnak tartjuk megemlíteni a *lokalizációs előnyök*⁴ kihasználásának lehetőségét. Számos nemzetközi példa (például Cambridge, Oulu, Cardiff) mutatja, hogy az inkubációs intézmények jelentős szerepet játszhatnak egy-egy iparág lokális megerősödésében, helyi koncentrációjának kialakulásában. Ráadásul az inkubátor révén az iparági szereplők közötti informális kapcsolati háló is könnyebben kialakul, amely valószínűbbé teszi a vállalkozások térbeli tömörüléséből származó pozitív extern hatások fellépését. Szintén a támogatott vállalkozásokon túlmutató hatást jelöl a *vállalkozókészség javulása*. Különösen elmaradott térségekben gyakori érv, hogy a klasszikus vállalkozói tevékenység egyik korlátja a sikeres helyi minták hiánya lehet.

Az inkubátorok *jövedelemi különbségeket csökkentő hatása* gyakorlatilag a tradicionális inkubátorok egy speciális fajtájára korlátozódik: azokra az inkubátorokra, amelyekkel bizonyos kedvezményezett csoportokat igyekeznek támogatni. Ilyen inkubátorok nagy számban csak az USA-ban vannak jelen.

Az üzleti inkubátorok tehát igen szerteágazó hatást gyakorolhatnak a helyi környezetre, ám fontos kiemelni, hogy ezek lehetséges hatások, amelyek az adott programtól és annak lokális környezetétől függenek. Véleményünk szerint az empirikus felmérések ennyire eltérő okai pontosan abból adódhattak, hogy a vizsgálatok során a lokális környezetből, illetve a támogatás módjából adódó különbségeket igen nehéz számszerűsíteni.

A hazai üzleti inkubátorok gazdaságfejlesztési hatásairól

Az inkubáció lehetséges hatásait vizsgálva világossá vált, hogy azok elsősorban a támogatott vállalkozásokon keresztül érik el a helyi gazdaságot, ám bizonyos esetekben azokon túlmutatathatnak (a vállalkozókészség javulása, a hálózatosodás lehetősége, a lokalizációs előnyök kihasználásának lehetősége). Az azonban egyértelmű, hogy a vállalkozásokra irányuló közvetlen hatások nélkül az áttételes térségi hatások nem léphetnek fel.

A hazai inkubátorok működését a közelmúltban több tanulmány is értékelte, ugyanakkor ezek elsősorban a programok szűken vett jellemzőire és nem a támogatott cégekre helyezték a hangsúlyt (Dobák et al. 2003, Papanek – Pakucs 2005). Jelen cikkben viszont az inkubációt a támogatott cégek jellemzőinek vizsgálata révén kívánjuk értékelni.

Az inkubáció tágabb definíciójának értelmében nemcsak az inkubátorházakban, hanem az ipari parkokban működő vállalkozások vizsgálatát is fontosnak tartottuk, mivel a hazai ipari parkok jelentős része elsősorban kis- és középvállalkozásokat tömörít. Nyugat- és Közép-Dunántúlt leszámítva a hazai ipari parkokban működő vállalkozások átlagos foglalkoztatotti létszáma 50 fő alatti. Az öt régió parkjaiban működik a hazai ipari parki vállalkozások 72%-a, ám ezek a cégek az ipari parki foglalkoztatottnak csupán

⁴ A lokalizációs előnyök az agglomerációs előnyök egyik alaptípusát jelentik. Adott iparág vállalatainak térbeli koncentrációjából ered, és a településnagyságtól függetlenül felléphet (Lengyel – Rechnitzer 2004).

46%-át és az árbevétel 23%-át adják (GKM 2005). A hazai vizsgálatok elsősorban az ipari parkoknak a kínálatorientált fejlesztésekben és a külföldi működőtőke-vonzásban betöltött szerepére fókuszálnak, ám ezen a területen születtek vállalalkozási jellemzőket vizsgáló tanulmányok, amelyek megteremtik eredményeink összehasonlíthatóságát (Deák 2002).

2004 és 2005 során Békés megye ipari parkjaiban, illetve a Békéscsabai Vállalkozói Központ és Inkubátorházban (BVC) működő kis- és középvállalkozások körében végeztünk kérdőíves felmérést. A vizsgált térség kiválasztását indokolja, hogy Békés megyében az ipari parkok is főként kis- és középvállalkozásokat tömörítenek, valamint a BVC az ország legnagyobb alapterületű, és egyik legtöbb bérlőt támogató inkubátorháza. További lényeges vizsgálati szempont, hogy az elmaradott térségekben mennyiben tudnak katalizátorszerepet betölteni az inkubációs intézmények, illetve milyen perspektívák mutatkoznak a Nemzeti Technológiai Inkubátor és Magvető Tőke Programban⁵ is javasolt technológiai inkubáció irányába történő elmozdulásra.

A megyék között Békés hazánk egyik legelmaradottabb térsége. Az egy főre jutó bruttó hazai termék alacsony értéke egyaránt adódik a foglalkoztatottságnak és a munkatermelékenységnek az országos átlagtól messze elmaradó értékeiből. A megye GDP-je 2003-ban az országos átlag 61%-a, míg az EU-25 átlagának 36%-a volt. A *munkatermelékenység* az országos átlag 70,5%-a, míg a *foglalkoztatottsági ráta* 43,8%, szemben az 50,5%-os országos átlaggal. A *havi bruttó átlagkeresetek* értéke az országos átlag 79%-a⁶ (KSH 2005). A versenyképességének dinamikáját befolyásoló tényezők vizsgálata is kedvezőtlen képet fest a megye gazdaságáról, amelyet jelenleg a Porter-féle kompetitív fejlődésmélet szakaszai közül a tényezővezéreltbe lehet besorolni (Lukovics 2004). Ez természetesen hatással van a vállalkozások alapvető stratégiai irányultságára: elsősorban a költségelőnyökre épülő stratégiák jellemzőek a „traded” (régiónközi, vagy nemzetközi kereskedelembe bekapcsolódó) iparágakban (Lengyel 2003).

Magyarországon az ipari parkok és az inkubátorok területi eloszlása nem áll arányban a térség fejlettségi szintjével, így Békés megyében is nyolc ipari park működik a vizsgálat idején még egyedüli inkubátorház mellett. A térség gazdasági sajátosságai, különös tekintettel a külföldi érdekeltségű vállalkozások igen alacsony számára⁷, kikényszerítették, hogy az ipari parkokat elsősorban helyi székhelyű kis- és középvállalkozásokkal telepítsék be. Lényegi kérdés tehát, hogy ezek a parkok mennyiben képesek a hazai inkubációs intézményrendszer szerves elemeivé válni. A Békéscsabai Vállalkozói Központot hazánk egyik legjobban működő inkubátorházaként tartják számon, amit a bérbé adható terület nagysága, a betelepítettség foka és az önfenntartásra való képesség indokol⁸ (Dobák et al. 2003).

⁵ Nemzeti Technológiai Inkubátor és Magvető Tőke Program (Papanek – Pakucs 2005).

⁶ Az országos átlaghoz mért GDP folyó áron, míg az EU-25 átlagához mért GDP vásárlóerő-paritáson alapul. A munkatermelékenység értékén az egy foglalkoztatottra jutó GDP-t értjük.

⁷ Békés megyében a 10 000 lakosra jutó külföldi érdekeltségű vállalkozások száma 2004-ben 4,5 volt, amely a legalacsonyabb megyei érték Magyarországon.

⁸ A Békéscsabai Vállalkozói Központ és Inkubátorház bérbé adható területe a vizsgálat idején 5800 m², amelyet jelenleg 34 vállalkozás bérel. Az eddigi működés során 89 vállalkozást támogattak, amelyből 55 hagyta el az inkubátort. A bukási arány az ügyvezető elmondása szerint 10% alatti.

A vizsgált minta és a vizsgálat módszertana

A nyolc ipari parkban és az inkubátorházban működő 134 vállalkozás megkeresését követően 67 értékelhető kérdőívet dolgoztunk fel. A mintába ez alapján 40 olyan kis- és középvállalkozás került be, amely ipari parkban, és 27 olyan, amely inkubátorházban működik. A mintanagyság nem teszi azt lehetővé, hogy az egyes ipari parkokra vonatkozóan következtetéseket vonjunk le, így az elemzés során csupán az ipari park/inkubátor megkülönböztetést alkalmaztuk. A vizsgált vállalkozások alapjellemezői igen kis különbséget mutatnak az ipari parki, illetve az inkubátorban működő cégek között, ami az összesített adatok értelmezhetőségét támasztja alá (1. táblázat).

1. táblázat

A vizsgált vállalkozások alapjellemezőinek megoszlása

(%)

Alapjellemezők	Kategóriák	Ipari parkban	Inkubátorban	Együtt
A vállalkozás kora, év	0–3 év	10,0	11,1	10,4
	4–6 év	15,0	29,6	20,9
	6 évnél több	75,0	59,3	68,7
A vállalkozás bevétele, millió forint	0–10	11,4	33,3	18,9
	10–100	42,9	50,0	45,3
	100–500	28,6	16,7	24,5
	500 felett	17,1	0,0	11,3
Méretkategória	Mikrovállalkozás	37,5	81,5	55,2
	Kisvállalkozás	45,0	14,8	32,8
	Középvállalkozás	17,5	3,7	11,9
A beszerzés legfőbb térsége	Megyén belülről	31,6	45,5	36,7
	Az ország más térségeiből	63,2	50,0	58,3
	Külföldről	5,3	4,5	5,0
Az értékesítés legfőbb térsége	A megyébe	59,0	63,6	60,7
	Az ország más térségeibe	33,3	36,4	34,4
	Külföldre	7,7	0,0	4,9

A gazdaságfejlesztési hatások értékelését – a nemzetközi szakirodalomban elterjedt gyakorlatnak megfelelően – a támogatott vállalkozásokon, és nem a program jellemzőin keresztül kívántuk véghezvinni. A hatások számszerűsítésekor két – az elméleti részben is hangsúlyozott – területre összpontosítottunk. Egyrészt azt vizsgáltuk, hogy a támogatott kis- és középvállalkozások mennyire képesek a helyi gazdaságfejlesztési hatások közvetítésére (milyen mértékben léphetnek fel a vállalkozásokon túlmutató térségi hatások). Ennek során figyelembe kell venni a támogatás nem kívánt torzító hatásait is, hiszen bizonyos kevésbé életképes cégek támogatása más (nem támogatott) cégek bukását idézheti elő (CEC 2002). Másrészt azt vizsgáltuk, hogy a támogatott kis- és középvállalkozások számára az inkubáció mekkora értékhozzáadással bír (foglalkoztatotti létszám és árbevétel-növekedés). Mindezek alapján négy hipotézist fogalmaztunk meg, illetve teszteltünk.

Hipotézis 1: A minta vállalkozásainak túlnyomó része képes régió kívüli jövedelmek bevonására és ezáltal regionális multiplikátorhatások generálására. A térségen kívüli értékesítés azért is igen lényeges szempont, hiszen így egy adott iparágbeli vállalkozás

gyors (térségi átlagot jóval meghaladó) növekedése nem feltétlenül jelenti más helyi vállalkozások bevételeinek csökkenését (a helyi kereslet növekedési üteme nem szab korlátot), a beavatkozás nem feltétlenül okoz iparágon belüli erőteljes átrendeződést.

Hipotézis 2: A minta vállalkozásai viszonylag erőteljes innovációs aktivitást mutatnak. Ez egyrészt növeli jövedelemtermelő képességüket, és erősíti a szerkezetátalakításban betöltött szerepüket. Másrészt a nem kívánt torzító hatások ez esetben is mérséklődnek, hiszen még egy azonos iparágbeli másik helyi vállalkozás kiszorítása mellett is magasabb technológiai szinten (jövedelemtermelő képességgel) folyik tovább a termelés.

Hipotézis 3: Az inkubáció megmutatkozik a vállalkozások bevételeinek és foglalkoztatotti létszámának növekedésében. Ezt idősoros adatok híján csak közvetve tudjuk vizsgálni, ráadásul a növekedési lehetőségek erőteljesen iparágfüggők lehetnek. A 10 évnél fiatalabb cégek esetén mégis várható, hogy a korábban alapított cégeknek nagyobb lesz az árbevétele és a foglalkoztatotti létszáma, különösen az inkubátor esetén, ahol feltételezhető az intenzívebb támogatás és a cégek folyamatos cserélődése.

Hipotézis 4: A vizsgált vállalkozások növekedésük fő akadályaként inkább említik a munkaerő-kínálat mennyiségét, minőségét vagy a helyi üzleti szolgáltatások színvonalát, mint a helyi gazdaság fejlettségét vagy az adóterheket. Mindez a térségi átlagnál gyorsabb növekedésre képes, a szerkezetátalakításban részt vállalni tudó kis- és középvállalkozások jelenlétét támasztaná alá. E mögött az a megfontolás áll, hogy a helyi húzóiparágak vállalkozásainak növekedése elsősorban a magasabb szintű versenyelőnyöket biztosító helyi gazdasági és intézményi környezet minőségétől függ (Lengyel 2003).

A vizsgálat eredményei

Az *első hipotézis* tesztelése során az értékesítés, illetve a beszerzés legfőbb térségeit, valamint a köztük lévő esetleges kapcsolatot vizsgáltuk. A beszerzésnek és az eladásnak az értékére, és nem a szállítók, illetve vevők számára voltunk kíváncsiak. A beszerzés legfőbb térsége mind az ipari parkokban, mind az inkubátorban működő kis- és középvállalkozások esetén Magyarország Békés megyén kívüli része. Ezenkívül igen jelentős a megyén belüli beszerzések aránya. Az értékesítés legfőbb térsége mindkét esetben Békés megye, míg az exportértékesítés mint fő irányultság gyakorlatilag elhanyagolható arányú. Jól kirajzolódnak a különbségek egy korábbi – elsősorban dunántúli ipari parkok vállalkozásait vizsgáló –, 82 elemű mintán végzett felmérés eredményeihez képest, ahol a megyén belüli értékesítés a vállalkozásoknak csupán 28%-ánál állt az első helyen (Deák 2002).

A gazdaságfejlesztés szemszögéből igen lényeges kérdés, hogy a térségen kívüli értékesítéshez milyen mértékben társulnak térségen kívüli beszerzések, ugyanis az erőteljes összefüggés az export multiplikátorhatásának alacsony szintjére utal. A kapcsolat vizsgálata során feltételeztük, hogy egy vállalati termék annál versenyképesebb, minél nagyobb mértékben értékesíthető a nemzetközi piacokon⁹. Ennek alapján a beszerzés és az értéke-

⁹ Ez a feltételezés szinte minden területi versenyképességi elemzésben központi szerepet kap. A régió termékeinek globális piacokon történő értékesíthetősége a versenyképességi fogalmak alapeleme (Lengyel 2003).

sítés legfőbb térségeit mutató ismérveket ordinális skálán mért értékeknek tekinthetjük, így a közülük lévő kapcsolatot a Spearman-féle rangkorrelációs együttható kiszámításával mértük. A rangkorrelációs együttható értéke: $r = 0,469$ (Sig. 0,000; $N = 60$)¹⁰, amely azt jelzi, hogy minél inkább a térségen kívül értékesít egy vállalat, annál valószínűbb, hogy beszerzéseit is a térségen kívül végzi. Az ipari parkok esetén ugyanez az érték még magasabb: $r = 0,516$ (Sig. 0,001; $N = 38$), az inkubátorházban $r = 0,352$, ám ez a minta elemszáma ($N = 22$) miatt nem megbízható érték (Sig. 0,106).

A minta vállalkozásainak csupán kisebb része (mintegy harmada) tekinthető traded vállalkozásnak. Ráadásul minél inkább térségen kívül értékesít egy vállalkozás, annál valószínűbb, hogy onnan is vásárol. Ez pedig azt jelenti, hogy a regionális multiplikátorhatás még azon cégek esetén is gyenge lesz, amelyek képesek pótlólagos jövedelmek bevonására, ugyanis a regionális multiplikátor¹¹ értékét alapvetően befolyásolja az importhányad (Lengyel – Rechnitzer 2004). *Ennek megfelelően első hipotézisünket elvetjük*, az ipari parkban és az inkubátorban működő vizsgált vállalkozások nem generálnak jelentős regionális multiplikátorhatásokat, ráadásul az erőteljes lokális piaci irányultság valószínűbbé teszi az inkubáció piactorzító hatásainak fellépését.

A *második hipotézis* igazolódása árnyalhatná az előbbi képet, hiszen a vállalkozások innovativitása csökkentené a beavatkozás torzító hatásait, és ezzel együtt lökést adhatna a szerkezeti megújulásnak. A K+F-költségek árbevételhez viszonyított aránya a minta vállalkozásainak mintegy 30%-a esetén haladja meg az 1%-ot, és csak esetenként a 3%-ot. Ebben a tekintetben azonban jelentős különbség mutatkozik a két csoport között, mert míg az ipari parkban az arány 10% körüli, addig az inkubátorban 50%-ot meghaladó. Ugyanakkor a válaszadás során fölülbecsülés valószínűsíthető (2. táblázat).

2. táblázat

Az innovációs aktivitás néhány jellemzőjének megoszlása a vizsgált vállalatoknál

(%)

A mutató megnevezése	Kategória	Ipari parkban	Inkubátorban	Együtt
A K+F-költségek aránya	1% alatt	88,6	45,8	71,2
	1% felett	11,4	54,2	28,8
Fejlesztett-e ki új terméket vagy szolgáltatást az elmúlt 3 évben?	nem	69,4	43,5	59,3
	igen	30,6	56,5	40,7
Innovációs kapacitás a jelentősebb hazai versenytársakéhoz képest	gyenge	14,7	26,1	19,3
	átlagos	82,4	65,2	75,4
	kiemelkedő	2,9	8,7	5,3

Reálisabbá teszi a képet az a tény, hogy a mintából csupán egyetlen vállalkozás adott K+F-megbízást az elmúlt három évben, és mintegy 15% vásárolt valamilyen (főleg software-hez kötődő) licenct. Az ipari parkban, illetve az inkubátorban a vállalkozások 82, illetve 65%-a értékelte saját innovációs kapacitását a versenytársakéhoz képest átlagosnak, és csupán 3, illetve 9%-uk kiemelkedőnek.

¹⁰ A „Sig.” a szignifikanciaszintet jelöli. Az elfogadhatónak tekinthető értékek 0,05-nél kisebbek. Az „N” azt jelzi, hogy az adott összefüggést hány vállalkozás válasza alapján tudtuk vizsgálni.

¹¹ A regionális multiplikátor nagysága (a legegyszerűbb esetben) a helyben termelt javak iránt fogyasztási határhajlandóságtól, illetve az adórátától függ (Lengyel – Rechnitzer 2004).

A főleg megyén belülré értékesítő vállalkozások 31%-a nagyon gyengének, míg 66%-a átlagosnak értékelte a versenytársakhoz viszonyított innovációs kapacitását. Ezzel szemben a főként térségen kívülre értékesítő cégek csupán 13%-a ítélte nagyon gyengének innovációs kapacitását, 78%-a átlagosnak és 9%-a kiemelkedőnek. Ez az eredmény viszonylag jól kontrollálja a saját innovációs kapacitás megítélését, amely erősen szubjektív (gyakran túlbecsülik a megkérdezettek), ráadásul alátámasztja az első hipotézis tesztelése során alkalmazott feltevésünket, mely szerint minél inkább a külföld irányába mutat az értékesítés, annál versenyképesebb a termék.

Az eredmények alapján a második hipotézist is elvetjük. A minta vállalkozásainak innovációs teljesítménye meglehetősen átlagos, bár az inkubátorházban működő cégek erőteljesebb innovációs aktivitást mutatnak, mint az ipari parkokban elhelyezkedők.

A harmadik hipotézis megfogalmazása mögött az állt, hogy a vállalkozások támogatásakor talán a legalapvetőbb követelmény, hogy a támogatás eredményezze a foglalkoztatotti létszám és az érték növekedését a vállalkozásokban, azaz az inkubációs intézményekben helyet kapó kis- és középvállalkozások folyamatos (és a helyi gazdaság átlagánál gyorsabb) növekedésre legyenek képesek.

Az adatsorból nincs mód közvetlen következtetéseket levonni az egyes vállalkozások növekedésére, de azt mindenképpen várhatjuk, hogy az idősebb vállalkozások foglalkoztatotti létszáma és nettó árbevétele egyre magasabb lesz. Természetesen a növekedés az életkor későbbi szakaszaiban már nem lehet lineáris, így csupán a 10 évnél fiatalabb vállalkozásokat vizsgáltuk, illetve ezen felül külön az inkubátorházban működőket. Eredetileg a 6 évnél fiatalabb cégek vizsgálata volt a célunk, ám az alacsony elemszám miatt itt a korrelációs értékek megbízhatatlanná váltak.

Az életkor és a foglalkoztatotti létszám közötti kapcsolatot a Pearson-féle lineáris korrelációs együttható kiszámításával vizsgáltuk. A minta 10 évnél fiatalabb vállalkozásaira kapott értéke: $r = 0,103$ (Sig. 0,526; $N = 40$). Külön vizsgáltuk az inkubátorházban működő cégeket, hiszen ezek életkora általában alacsonyabb, és az intenzívebb támogatás és a folyamatos cserélődés miatt itt még inkább (el)várható lenne hipotézisünk igazolása. Kivéve a két kiugró életkorú (14, illetve 22 éve alapított) céget a mintából, az inkubátorra kapott lineáris korrelációs együttható értéke: $r = 0,017$ (Sig. 0,934; $N = 25$). A vállalkozás életkora és a foglalkoztatotti létszám között sem a teljes minta 10 évnél fiatalabb, sem az inkubátor vállalkozásainak körében nem mutatható ki kapcsolat. Érdekességképpen megjegyzendő, hogy a 6 évnél idősebb cégek esetén a korreláció közepes erősségű és szignifikáns ($r = 0,458$; Sig 0,001; $N = 46$).

Az életkor és a nettó árbevétel közötti kapcsolatot ugyanilyen módon vizsgáltuk. Ebben az esetben a teljes minta 10 évnél fiatalabb cégeire kapott lineáris korrelációs együttható értéke $r = 0,098$ (Sig. 0,600; $N = 31$). Az inkubátorra a viszonylag sok hiányzó válasz miatt nem megbízhatóak a kapott (egyébként negatív) értékek.

Megállapítható, hogy a Békés megye inkubációs intézményeiben működő legfeljebb 10 éve alapított kis- és középvállalkozások esetén az életkor, valamint a foglalkoztatotti létszám és a nettó árbevétel növekedése között nincsen lineáris kapcsolat. Ha nem csak a 10 évnél fiatalabb kis- és középvállalkozásokat vizsgáljuk, akkor a foglalkoztatotti létszám és az életkor között közepes erősségű kapcsolatot találunk ($r = 0,440$; Sig. 0,000;

N = 67), de meglepő módon az ipari parkban, és nem az inkubátorházban működő vállalkozásoknak köszönhetően. Ugyanakkor a régebben alapított vállalkozások életpályájuk jelentős szakaszát az inkubátorházon vagy ipari parkon kívül töltötték, így ez a közepes erősségű kapcsolat sem tekinthető az inkubátor értékhozzáadásának. *A harmadik hipotézist tehát elvetjük.*

A *negyedik hipotézis* tesztelése során a minta vállalkozásainak fejlődését gátló tényezőkre kérdeztünk rá. Mindkét csoport vállalkozásai az adóterheket és a megye gazdasági fejlettségét tartják a legjelentősebb gátló tényezőnek (3. táblázat). Ez teljes mértékben összecseng a kisvállalkozások helyzetét kutató országos reprezentatív mintán folytatott felmérés eredményeivel (Kállay et al. 2005). Az eredmény magyarázatául természetes módon adódik, hogy az elsősorban helyi piacokra értékesítő vállalatok jövedelemteremtő képességét rövid távon a helyi kereslet mérete, illetve az elvonások mértéke fogja meghatározni.

3. táblázat

A vizsgált vállalkozások fejlődését akadályozó tényezők megoszlása

(%)				
A kérdés: akadályozó tényező-e	A válasz	Ipari parkban	Inkubátorban	Együtt
a vállalkozás adóterhe?	nem	5,3	0,0	3,1
	kismértékben	13,2	23,1	17,2
	jelentősen	81,6	76,9	79,7
a megye gazdasági fejlettsége?	nem	5,1	3,8	4,6
	kismértékben	28,2	11,5	21,5
	jelentősen	66,7	84,6	73,8
a munkaerő-kínálat mennyisége, minősége?	nem	47,5	57,7	51,5
	kismértékben	15,0	15,4	15,2
	jelentősen	37,5	26,9	33,3
a vállalkozások helyi támogatásának hiánya?	nem	8,3	7,7	8,1
	kismértékben	36,1	46,2	40,3
	jelentősen	55,6	46,2	51,6
a helyi üzleti szolgáltatások színvonalára?	nem	37,8	42,3	39,7
	kismértékben	43,2	46,2	44,4
	jelentősen	18,9	11,5	15,9

Az elmaradott térségekben működő fejlődni képes vállalkozások azonban feltevéssük szerint sokkal érzékenyebbek lennének a helyi üzleti szolgáltatások színvonalára vagy a munkaerő-kínálat minőségére, mennyiségére. Ebben az esetben ugyanis a vállalkozások figyelme a magasabb rendű versenyelőnyöket biztosító helyi üzleti és intézményi környezet elemei felé terelődne (Lengyel 2003). A mintán kapott eredmények azonban azt mutatják, hogy a helyi üzleti szolgáltatások színvonala csak kismértékű gátló tényező, míg a munkaerő-kínálat minősége, mennyisége csak a vizsgált vállalkozások egy kisebb csoportjánál jelent komoly akadályt.

Igen érdekes, hogy a vállalkozások helyi támogatásának hiányát igen komoly gátló tényezőként értékeli a megkérdezett kis- és középvállalkozások. Ennek jobb megértését szolgálja egy Szegeden végzett felmérés eredménye, mely szerint a nem innovatív kis- és középvállalkozások egy jelentős csoportja szinte minden vállalkozásfejlesztési szol-

gáltatás iránt erőteljes érdeklődést mutat, ám e mögött – úgy tűnik – nem mindig az áll, hogy ténylegesen is szükségük van arra a szolgáltatásra (Imreh 2005). Ezek az „érdeklődő” vállalkozások nem magas hozzáadott értékű szolgáltatásokat, hanem csak költség-előnyöket várnak.

Mindezek alapján a vállalkozások fejlődését akadályozó tényezők vizsgálata alátámasztja korábbi eredményeinket. A megjelölt tényezők alapján azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a minta vállalkozásainak túlnyomó része kevésbé innovatív, stagnáló, a helyi piacon versenyző vállalkozás, amely ennek megfelelően költségelőnyöket keres. Ezek alapján *a negyedik hipotézist is elvetjük.*

Békés megye inkubációs intézményeiben tehát *nem mutathatóak ki a hipotézisekben megfogalmazott elvárható gazdaságfejlesztési hatások.* Az inkubáció hatásainak a vállalkozások szemszögéből történő felmérése azt mutatja, hogy a támogatott kis- és középvállalkozások várhatóan nem gerjesztenek erőteljes regionális multiplikátorhatásokat, és csak erőtlenül tudnak szerepet vállalni a térség szerkezetátalakításában. Az inkubációba történő befektetés nem realizálódik a cégek árbevételének és foglalkoztatotti létszámának növekedésében. Ráadásul a vállalkozások erőteljes helyi orientációja valószínűsíti a nem kívánt piactorzító hatások jelenlétét.

Felvethető a kérdés, hogy a kapott kép mennyire tekinthető általánosnak a hazai inkubációs intézményrendszerben. Ennek eldöntése nem célja jelen tanulmánynak, ugyanakkor feltételezhető, hogy Békés megye esete nem egyedi. Ennek jobb megértését olyan további tanulmányok segíthetnék elő, amelyek a programjellemzők helyett a támogatott vállalkozásokat állítják a vizsgálat középpontjába.

Következtetések és javaslatok

Az inkubáció nemzetközi szakirodalmának áttekintése alapján világossá vált, hogy az üzleti inkubátorok számos különböző hatás révén segíthetik elő a helyi gazdaság fejlődését, ám ezen hatások intenzitása erősen eltérő lehet az egyes programok esetén, sőt esetenként a beavatkozás piactorzító hatásai erőteljesebbek lehetnek, mint a kiváltott gazdaságfejlesztő hatás. Részben pont a torzító hatások mérséklésének és az erőteljesebb fejlesztő hatások generálásának igénye miatt került előtérbe a vállalkozás- és innovációpolitikát összekapcsoló *technológiai inkubáció.*

A támogatott kis- és középvállalkozásokat fókuszba állítva kíséreltünk meg olyan empirikus elemzési módot bemutatni, amely alkalmas lehet a vállalkozások növekedésén keresztül ható helyi gazdaságfejlesztési hatások megragadására. A Békés megyei mintán lefolytatott vizsgálat azt igazolta, hogy az elmaradott térségben szükséges lehet az inkubációs intézmények értékhozzáadó képességének növelése. A nemzetközi példák alapján nyilvánvaló fejlődési irány lehet a jelenleg tradicionális inkubátorokból álló hazai inkubációs intézményrendszernek a *technológiai inkubáció felé történő elmozdulása.*

A technológiai inkubáció sikerességét azonban igen jelentősen befolyásolja *a lokális üzleti környezet* fejlettsége, különösen a tudás és technológia létrehozására, transzferére és gazdasági hasznosítására képes szervezetek helyi jelenléte. De a technológiai inkubáció kínálati oldalának megteremtése (a megfelelő infrastruktúrával rendelkező inkubáto-

rok kialakítása) még nem elegendő a sikerességhez. Szükség van a *keresleti oldal meglé-
tére*: az induló, innovatív vállalkozások folyamatos újratermelődésére és a vállalkozó-
képesség javulására.

Az inkubáció hatékonyságának növelése az értékhozzáadó képesség növelésén és a piactorzítás csökkentésén keresztül valósulhat meg. Ennek alapja olyan stratégiai szolgáltatások biztosítása, amelyek nem, vagy nem megfelelő minőségben érhetők el az adott térségben. Az *értékhozzáadó képesség* egyik legbiztosabb mutatója, hogy a vállalkozások hajlandóak lesznek fizetni az adott szolgáltatásért, idővel akár piaci árat is. Tipikusan ilyenek az egyetemhez kötődő inkubációs szolgáltatások (laboratóriumokhoz, műszerekhez történő hozzáférés, K+F végzése, továbbképzések), amelyeket a piaci szereplők még hosszabb távon sem képesek biztosítani. A stratégiai szolgáltatások bevételei elősegítik a *fenntarthatóság* megteremtését is, amelyet jelenleg az inkubátorok szinte kizárólag a bérleti díjából származó bevételekből tudnak elérni. Ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy a stagnáló, kizárólag helyi piacon versenyző vállalkozások általában nem fognak ilyen jellegű szolgáltatások iránt érdeklődni.

A nem kívánt torzító hatások csökkentésének módja a támogatott vállalkozások alapos szelekciója lehet. Véleményünk szerint a piactorzítás minimalizálása az innovatív, illetve a régió kívülről is értékesíteni képes, és így regionális multiplikátorhatásokat gerjesztő vállalkozások támogatása révén lehetséges. A szigorú *beléptetési politika* mellett az ugyanilyen szigorú *kiléptetési politika* is szükséges, hiszen az inkubáció célja a piaci körülmények közötti megfelelő működésre történő felkészítés, amely mindenképpen átmeneti állapotot kell, hogy takarjon.

Az inkubátorból való kilépés egyik gátja azonban pont a megfelelő alternatív telephely hiánya lehet, amely kapcsán az *ipari parkok* kaphatnak szerepet. Ha azonban az ipari park pusztán ipari hasznosításra előkészített területként funkcionál, akkor nem szükséges az üzleti szolgáltatási funkcióinak megerősítése.

IRODALOM

- Bajmócy Zoltán 2004: Az üzleti inkubáció szerepe a vállalkozásfejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 51, 12.
- Carayannis, E. G. – von Zedtwitz, M. 2005: Architecting GloCal (global-local) Real-Virtual Incubator Networks (G-RVNs) 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.
- CEC 2002: Benchmarking of Business Incubators. Final Report. Center for Strategy & Evaluation Services. European Commission, Luxembourg
- Colombo, M. G. – Delmastro, M. 2002: How Effective are Technology Incubators? Evidence from Italy. *Research Policy*, 31.
- Deák Szabolcs 2002: A hazai ipari parkok és a betelepült vállalkozások jellemzői. Empirikus felmérés. In: Buzás Norbert – Lengyel Imre (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. JATEPress, Szeged
- Dobák Judit – Futó Péter – Susan Kutor – Lányi Pál – Soltész Anikó 2003: Vállalkozói inkubátorok Magyarországon. SEED – VISZ, Budapest
- Ferguson, R. – Olofsson, C. 2004: Science Parks and the Development of NTBFs – Location, Survival and Growth. *The Journal of Technology Transfer*, 29, 1.

- GKM* 2005: Az ipari parkok szerepe a magyar gazdaságban. GKM, Innovációs Főosztály, Budapest
- Hackett, S. M. – Dilts, D. M.* 2004a: A Real Options-Driven Theory of Business Incubation. *The Journal of Technology Transfer*, 29, 1.
- Hackett, S. M. – Dilts, D. M.* 2004b: A Systematic Review of Business Incubation Research. *The Journal of Technology Transfer*, 29, 1.
- Imreh Szabolcs* 2005: Vállalkozásfejlesztés mint a kis- és középvállalkozások hálózatosodásának ösztönzése. PhD-értékezés. SZTE GTK, Szeged
- Kállay László – Köhegyi Kálmán – Kissné Kovács Eszter – Maszlag Ludmilla* 2005: A kis- és középvállalkozások helyzete 2003–2004. Éves jelentés. GKM, Budapest
- KSH* 2005: Területi statisztikai évkönyv 2004. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest
- Lengyel Imre* 2003: Verseny és területi fejlődés. Térségek versenyképessége Magyarországon. JATEPress, Szeged
- Lengyel Imre – Kosztopolosz Andreász – Imreh Szabolcs* 2002: Az ipari parkok fogalomköre és kategóriái. In: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.) *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. JATEPress, Szeged
- Lengyel Imre – Rechnitzer János* 2004: Regionális gazdaságtan. Dialóg Campus, Budapest – Pécs
- Linder, S.* 2003: 2002 State of the Business Incubator Industry. National Business Incubation Association, Athens, Ohio
- Löfsten, H. – Lindelöf, P.* 2005: R&D networks and product innovation patterns. Academic and non-academic new technology-based firms on science parks. *Technovation*, 25, 9.
- Lukovics Miklós* 2004: Regionális gazdaságfejlesztés: eltérő fejlettségű megyék versenyképességének összehasonlító elemzése. *Tér és Társadalom*, 4.
- Nikodémus Antal* 2002: A regionális politika és gazdaságfejlesztés nemzetközi és hazai szemmel. *Területi Statisztika*, 2.
- Papanek Gábor – Pakucs János* (szerk.) 2005: Nemzeti Technológiai Inkubátor és Magvető Tőke Program. MISZ – INNOSTART – VISZ, Budapest
- Roper, S.* 1999: Israel's technology incubator programme. Repeatable success or costly failure. *Regional Studies*, 33, 2.
- Sherman, H. – Chappell, D. S.* 1998: Methodological Challenges in Evaluating Business Incubator Outcomes. *Economic Development Quarterly*, 4.
- Tornatzky, L. – Sherman, H. – Adkins, D.* 2003: Incubating Technology Business. A National Benchmarking Study. National Business Incubation Association, Athens, Ohio
- Vedovello, C.* 1997: Science parks and university-industry interaction. Geographical proximity between the agents as a driving force. *Technovation*, 17, 9.

Kulcsszavak: üzleti inkubáció, inkubátorház, ipari park, gazdaságfejlesztési hatás, Békés megye.

Resume

Business incubation is an increasingly applied means of local economic development, thus the better understanding and the measurement of its effects are indispensable. The recent study focuses on three main issues. First, we systematize the potential effects of incubation according to the international literature of the topic. Second, through the example of an empirical analysis conducted in Békés county, we intend to point out the opportunities lying in the methodological approaches which focus on the supported firms instead of the program features. Third, relying upon the findings of the empirical research, we examine the economic development effects of the incubators of Békés county, Hungary. We found that in Békés county, and presumably also in other less favoured regions of Hungary, it may be necessary to enhance the value-added capacity of incubators.