

„Kapcsoljuk össze a tudományos kutatásokat és az azokat hasznosító cégeket”

Interjú Balog Ádámmal, a BKIK általános alelnökével

DOI: 10.14267/VILPOL2023.01.06

Hogyan tudnak hozzájárulni az egyetemek a gazdasági szereplők sikerességéhez? Mit tanulhatnak az üzleti szektor szereplőitől? Interjút készítettünk Balog Ádámmal, a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara általános alelnökével. Az interjút Trautmann László és Baranyi Dániel készítette.

Világpolitika: *A BKIK most már lassan 5 éve működteti a Kandó Klubot, amely tavaly év végétől BKIK Akadémia néven működik tovább. E tudásmegosztó fórum fő célja a budapesti egyetemekkel történő kapcsolattartás segítése, támogatása. Miért fontos a BKIK számára az egyetemi kapcsolatrendszer, és milyen lehetőséget teremt ez a BKIK és az egyetemek számára?*

Balog Ádám: A BKIK célja a vállalkozások támogatása, érdekképviselése. Kiemelten fontosnak tartjuk, hogy a vállalkozások hozzáférjenek a fejlődésükhöz szükséges információkhoz, például az egyetemeken elérhető tudásanyaghoz – mi ebben is segítjük őket. Az egyetemeknek fontos szerepük lehet a kkv-szektor fejlődésében. Jelenleg a nagy multinacionális vállalatok az egyetemekkel elég erős kapcsolatokat építettek ki, így a végzett hallgatók nagy részét is ők „igazolják le” a kkv-k előtt, még ha utóbbiaknak meg is lenne rá a forrásuk. Ez a helyzet tovább erősíti a magyar gazdaság dualitását és nem biztosítja a megfelelő tudástranszfert. Jó iránynak azt tartanánk, ha a felsőoktatási intézmények minél több kkv működését támogathatnák a megfelelő szintű munkaerő-utánpótlás biztosításával.

A BKIK az elmúlt években több egyetem oktatási programjában, akciótanulási programokban, tantárgyak szervezésében vett részt, többek között a Budapesti Corvinus Egyetemmel, a Budapesti Műszaki Egyetemmel és az Óbudai Egyetemmel alakult ki együttműködés alap- és mesterszakokon. Ezek mellett támogatjuk a rendkívül sikeres kezdeményezésnek bizonyuló és nemzetközi startup versennyé fejlődött Duna Kupát, de jelen vagyunk a Tudományos Diákköri Konferencia (TDK) vállalkozásokkal foglalkozó szekcióiban is.

Egyre erősebb igényt érzékelünk a vállalkozók oldaláról is az egyetemekkel, tudásközpontokkal történő közös gondolkodásra. Úgy látom, hogy a multinacionális vállalatoknál dolgozó szakemberek, mérnökök, közgazdászok a 40-es, 50-es éveikben gyakran váltani szeretnének és új karrierutakat keresnek, például vállalkoznának vagy kisebb projekteken folytatnák a munkát. Ebben például az egyetemek támogató háttérrel tudnak nyújtani, a multiknál szerzett tapasztalok pedig ezúton a hazai gazdálkodói tudásanyag részévé válhatnak.

Világpolitika: *Hogy látod, mi az a tudáshiány a hazai vállalatok, vállalkozók körében, aminek a megszüntetéséhez az egyetemi szféra támogatást tud adni? Melyek azok a gazdálkodási területek, amelyek a leginkább le vannak maradva a hazai vállalkozások esetében? Egyre több oktatási*

együttműködést lehet tapasztalni, de közös kutatások a kkv szektor szereplőivel egyelőre nem jellemzőek.

Balog Ádám: Egy kicsit távolabbról kezdeném. Úgy látom, hogy Magyarországon a kutatói, oktatói tudás és az alkalmazott vállalkozói tudás közötti lánc nem egyenszilárdságú. Egy gyakorlati problémát nem tud a vállalkozó kutatási, elemzési szintű problémaként megfogalmazni, és a kutatásokból nem tud olyan információt visszakapni, ami őt segítené. Sok szakember „szerelemből”, nagy elkötelezettséggel és ethosszal vezeti a cégét, de nem biztos, hogy a „matekot” mellé tudja tenni, és ehhez nem is kap megfelelő támogatást. Nem könyvelésről vagy adózásról beszélek, ott nem állunk rosszul, hanem a pénzügyi-gazdasági számításokról, az önköltségszámítás problémáiról, a termékre allokalható fix költségről, és arról az overhead cost-ról, amit nem lehet ráallokalni az adott termékekre. Hogyan kell árazni, tervezni? Mint bankár sok vállalkozás esetén láttam, hogy jó volt az ötlet, működött a piac, de nem tudtak likviditást számolni és nem tudták megmérni, mikor vannak a cash in, cash out pontok. Emiatt gyakran kerültek bajba, ami megfelelő háttérinformációkkal elkerülhető lenne.

A másik jellemző probléma a piacelemzés, a marketingkutatás. Tudja-e a vállalkozó, hol van a piaca, érti-e ennek a piacnak a jellegzetességeit és az abban elfoglalt helyét? Sokan csak a piac egy pici szeletét látják, néhány vevővel, és ha itt probléma adódik, nem tudnak a megváltozott körülményekhez alkalmazkodni. Egyetemi nyelvre lefordítva még több termékértékelésre, önköltség számításra, megtérülés számításra, piackutatásra lenne szükségük a cégeknek, ezek alaptermékait el kellene sajátítaniuk a nagyobb termelékenység érdekében.

Világpolitika: *Korábban készített interjúinkban azt tapasztaltuk, hogy a vállalkozások, ha együttműködnek az egyetemekkel, akkor elsősorban műszaki területen, a gazdálkodási területen nem jellemző. Sokan azt gondolják, hogy a józan ész vagy egy jó könyvelő tud segíteni a gazdálkodási kérdésekben. Fontos lenne rendszeresebb együttműködés a vállalkozók és az egyetemek között a gazdálkodási, pénzügyi problémákról?*

Balog Ádám: Ez a vállalkozások fejlődése érdekében megkerülhetetlen. Napjainkban már olyan elvárásai vannak a bankszektornak is, a támogatási rendszereknek is, hogy ez a tudásanyag mindenképpen szükséges. Szerencsére egyre kevésbé jellemző az a szemlélet, hogy ezeket a problémákat józan ésszel is meg lehet oldani, az egyetemen tanultak használhatatlanok, abból nincs haszna a vállalkozónak. Hosszabb távon a cégeknek nem is lesz más választásuk: 5-10 év múlva a kkv szektornak is kell például fenntarthatósági számításokat (ökológiai lábnyom, társadalmi hatások) végezni, amihez szükség lesz erre a szaktudásra.

Világpolitika: *A kérdés egyik oldala, hogy az egyetemektől mit tanulhatnak a vállalkozók, vagy az egyetemek mely szolgáltatásai lehetnek hasznosak a vállalkozásoknak, de adja magát a kérdés másik oldala, mit tanulhatnak a hallgatók a gyakorló vállalkozóktól? Mely területen látod, hogy az oktatásba hasznos lenne jobban bevonni a vállalkozásokat, akár a pályakezdők könnyebb beilleszkedése szempontjából?*

Balog Ádám: Meggyőződésem, hogy össze kell és össze is lehet kapcsolni a vállalkozói kérdéseket és a tudományos kutatásokat. A BKIK feladata, hogy meggyőzze a vállalkozásokat, érdemes az egyetemekkel kooperálni. Természetesen nem minden vállalkozásnak van szüksége rendszeresített egyetemi kapcsolatra, de sok kkv profitálhatna belőle. Itt elsősorban nem közös tanszékekre gondolok, mint a multinacionális cégek esetén, de egy konzultációs platform például az önköltségszámításról igen hasznos lehetne, amiért cserébe a vállalkozások esettanulmányokat tudnának kínálni a hallgatónak.

Világpolitika: *Milyen formában tudják segíteni az egyetemek a vállalati szféra fejlődését, és a BKIK hogyan tudja ösztönözni, segíteni ezeknek a formáknak a kialakulását?*

Balog Ádám: Mindenképpen konkrét problémák, ügyek mentén. Általánosságban egy közepes vállalkozást nehéz meggyőzni, hogy időt fordítson az egyetemekkel történő kooperációra, van éppen elég problémája. Konkrét, jól körül rajzolható együttműködési pontok kellene. Az adatelemzés például egy olyan terület, amiben az egyetemek és a BKIK együtt sokat tudnának segíteni a cégeknek. Jó példa erre a KSH és más intézetek által készített statisztikák értelmezése, lebontása annak érdekében, hogy a vállalkozások saját helyzetük, versenypozíciójuk, piaci lehetőségeik szempontjából releváns információkhoz jussanak.

Világpolitika: *Budapest a régió többi fővárosához vagy nagyvárosához képest hol tart vállalkozói-gazdálkodási kultúra tekintetében, milyen erősségei és gyengeségei vannak a tudástermelő ágazatokban? Ez az együttműködés mennyire tudja segíteni Budapest fejlődését, felzárkózását?*

Balog Ádám: Számos attitűd vizsgálat azt mutatta ki, hogy a magyar vállalkozók kockázatkerülő, rövidebb távra terveznek és individualistábbak a környező országokhoz képest. Ennek az óvatosságnak egyébként sok esetben előnye is van, válsághelyzetekben például egészen jók vagyunk, gyors döntéshozatalra képesek a gazdasági szereplők, de ez azt is jelenti, hogy innovációra, a termelékenység fókuszba helyezésére és a hosszútávú gondolkodásra talán sokszor nem fektetünk elegendő hangsúlyt. Ez meg is látszik a kkv-k fejlődési ütemén, amit az elmúlt 5-10 évben láttunk. Hozzáteszem, vannak már újabb kutatások, amelyek árnyalják ezt a képet, és felnövekvőben van egy új vállalkozói generáció is, amely már máshogy működik.

Fontos, hogy kihez mérjük magunkat, kit tartunk követendő példának. Attitűdök tekintetében leginkább az osztrák és német vállalkozói szektorral vagyunk összevethetőek. Talán régi lemez, de Ausztria, Bécs volt mindig a példa, ami a vállalkozások szeme előtt is lebegett. Tőlük tudunk a legegyszerűbben tanulni. Nekem továbbá személyes célom az angolszász működési kultúra egyes elemeinek hirdetése.

Köszönjük a beszélgetést!